

KOBİ

MAYIS 2013

Garanti

GİRİŞİM

GARANTİ BANKASI'NIN KATKILARIYLA



Yeni fırsat: Alternatif turizm

Deniz, güneş, kum ekseninden çıkmak isteyen gezginler, alternatif bir pazar yaratıyor. Artık gurme seyahatler, doğa sporları, inanç ve kültür turizmi ön plana çıkmaya başladı. Alternatif turizmin yıllar içinde binlerce yeni girişimci yaratması bekleniyor.

Dore Müzik, 101 dünya devinin temsilcisi oldu

Türkiye'yi balmumu heykel ile tanıttacak



Kilo vermek isteyen bu siteye üye oluyor

PERYÖN kazalara 'dur' diyecek

YATIRIM FIRSATI: YURT DIŞINDAN 24 İŞBİRLİĞİ ÇAĞRISI

“MADE IN TURKEY” İHRACATÇILARA “MADE IN GARANTİ” KREDİ!

31 Mayıs'a kadar ihracatçılara özel % 4,25 faiz oranı ve
1 yıla varan vadelerde 500.000 USD'ye kadar
İhracat Döviz Kredisi Garanti'den.

Garanti Şubeleri / 444 KOBİ-444 5624 / www.garanti.com.tr/kampanyalar

 **Garanti**
Başka bir arzunuz?



Kampanya 12 ay vade ve 500.000 USD ya da 500.000 USD karşılığı EUR ile sınırlıdır. İhracat Döviz Kredisi'nin yıllık faizi % 4,25'tir. Kampanya son başvuru tarihi 31 Mayıs 2013'tür. Kredi 3 ay, 6 ay ve 12 ay vadelerde kullanılabilir. Kredi spot döviz kredisi şeklinde olup, sadece vadesinde anapara ve faiz ödenerek kapatılır. Vadesinden önce geri ödeme yapılamaz. Kredi faizi vade boyunca sabit kalır. Söz konusu kredilerle ilgili taahhüt kapama süresi 24 aydır. Taahhüt kapama işlemleri yürürlükte olan mevzuat hükümleri kapsamında gerçekleştirilecektir. Mevzuat hükümlerine göre ihracatçı, kullandırılan kredi tutarı ve faiz toplamı kadar ihracat taahhüdünü gerçekleştirmekle yükümlüdür. İhracat taahhütlü İhracat Döviz Kredisi, İhracatçılar Birliği'ne üye ihracatçı şirketlere kullandırılır.



Burcu Tuvay
btuvay@ekonomist.com.tr



Turizmde ezber bozuluyor

'Doğal hayata geri dönüş', inanç ve kültür', 'gurme seyahatler'... Bu kavramlar artık turizmin alternatiflerinin alt başlıklarını oluşturuyor. Zira turizm sektörü hem Türkiye'de, hem de dünyadaki değişimlere paralel olarak 'deniz, güneş, kum' mottosunu kırmaya başladı. Elbette deniz, güneş, kum turizmi hala pastanın büyük bir kısmını oluşturuyor. Ancak şüphesiz yukarıda sözünü ettiğimiz dilim yıllar içinde daha fazla büyüyecék.

Zira Türkiye alternatif turizmin hemen her alanı için elverişli bir ülke. Mutfağının zenginliği mi dersiniz, doğa sporları için elverişli alanları mı yoksa tarihi yerleri mi... Turizm sektörünün uzmanları, sektörde trendin bu yöne doğru kaydığını söylüyorlar.

Buna bağlı olarak da yeni bir pazarın oluşacağı, bu yeni pazarın içinde yeni girişimcilerin doğacağı çıkarımında bulunuyorlar.

Turizm büyük bir sektör ve sektörün içinde sayısız fırsat var. Turizm, malum son yıllarda Akdeniz ve Ege kıyılarından Anadolu'ya çekilmek isteniyor. İşte bu noktada Anadolu'da yapımları hız kazanan üç yıldızlı tesislere tedarik sağlama bir iş fırsatı olarak karşımıza çıkıyor.

Çok fazla yatırım gerekmeyen bungalov, pansiyon, kamp malzemesi, otantik ev yemekleri, rafting için gerekli ekipmanları kiralama, ATV turu için araç satın alıp bunların da kiraya verme girişimcilerin yapabileceği alternatif iş

modelleri olabilir.

Hatta özgün hediyeelik eşya yapıp bu eşyaları pazarlayabilirsiniz. Ya da kendi yaşadığınız bölgeyi birkaç dilde anlatan interaktif CD hazırlayabilirsiniz. Teknolojiyi yakından takip eden bireysel gezginlere GPS cihazları ve bu cihazlara bölgeyle ilgili tüm bilgi, harita yeme-içme, müze gibi bilgileri yükleyip bu cihazları satabilirsiniz.

Bunun gibi sayılabilecek birçok iş fırsatı var. Turizm sezonuna 'merhaba' derken biz de kapak haberimize hem sektörün beklentilerini taşıdık hem de KOBİ'leri nasil bir turizm sezonunu beklediğini araştırdık. Bunu yanında alternatif turizmin yaratabileceği iş fırsatlarını da paylaştık.

Hepinize iyi bir ay geçirmeniz dileğiyle...

Ekonomist HAFTALIK EKONOMİ VE SİYASİ HABER DERGİSİ

KOBİ GİRİŞİM



YAYINCI

Doğan Burda Dergi

Yayıncılık ve Pazarlama A.Ş.

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

EDİTÖRLER

KOBİ GİRİŞİM Burcu Tuvay

BORSA - FINANS 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

MARKA MÜDÜRÜ Pınar Aşçıoğlu Gürus

SAYFA UYGULAMA Fatih Kubilay Tural, Erdal Şahin

GRAFİK Yaman Tetik

FOTOĞRAFLAR Hüseyin S. Öngen, Gökhan Çelebi

ARŞİV Nihal Yörüçük

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

FINANS DİREKTÖRÜ Didem Kurucu

ÜRETİM DİREKTÖRÜ Servet Kavasoglu

REKLAM

GRUP BAŞKANI Viki Habif

GRUP BAŞKAN YARDIMCISI Nil Ertan Aydemir

SATIŞ MÜDÜRÜ Filiz Kavak - Seda Uğur Kesici

Selin Uğur - Tuğçe Umay - Ayça Özdem

Tel: 0 212 336 53 60 (3 hat) Faks: 0 212 336 53 90

REZERVASYON

Tel: 0 212 336 53 00 / 57 / 59

Faks: 0 212 336 53 92 / 93

ANKARA REKLAM BÖLGE TEMSİLCİSİ

Sezinur Balıkcıoğlu

Tel: 0 312 207 00 72 / 73

HEDEF SAYFALAR

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

YÖNETİM YERİ

Trump Towers Kule 2, Kat 21 - 24

34387 Şişli İstanbul

Tel: 0 212 410 32 56

Faks: 0 212 410 32 55

BASKI

Doğan Ofset Matbaacılık ve Yayıncılık AŞ

Sanayi Mahallesi 1650.Sokak No:2

Doğan Medya Tesisleri Esenyurt/İstanbul

Tel: 0 212 622 19 00

DAĞITIM

Yaysat AŞ 0 212 622 22 22

YAYIN TÜRÜ Yerel, süreli, haftalık

FİPP

üyesidir.

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

DB OKUR HİZMETLERİ HATTI 0 212 478 0 300

okurhizmetleri@doganburda.com

DB ABONE HİZMETLERİ HATTI

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

abone@doganburda.com

www.doganburda.com

Pazar hariç hergün saat 08.00-20.00 arasında hizmet verilmektedir.

İÇİNDEKİLER

Turizm anlayışı 'deniz, güneş, kum' mottosunu kırmaya başladı. Artık öne çıkan başlıklar, 'gurme seyahatler', inanç ve kültür turizmi, doğal yaşama dönüş... Bu eksene kaymayan başlayan turizm sektörünün yeni girişimciler yaratacağı ifade ediliyor. Yatırım yapılabilecek en iyi bölgenin ise Ege kıyıları olduğu belirtiliyor.



Diş hastanesi Dentgroup, Türkiye genelinde açacağı yeni şubelerle hızla büyümeyi hedefliyor. Dentgroup Ortodonti Uzmanı Cihan Çapan, Türkiye Cumhuriyetler ve Arap ülkelerine dört klinik, Berlin, Moskova, New York gibi stratejik öneme sahip şehirlerde de yine dört klinik açmayı planladıklarını söylüyor.



Özellikle büyük şehirlerde günün önemli bir bölümünü bina ve plazalarda geçiren çalışanlar için mola verebilecekleri mekanlar tasarlama fikri son dönemin popüler girişimleri arasında yer alıyor. Bu ihtiyacı karşılamak için yola çıkarak Time for Cafebreak markasını yaratan Cenk Başımı, markasıyla İstanbul'da Akkom Ofis Park, Boyner Mağazacılık, Doğuş Yayın Grubu, TBWA İstanbul, Avea, L'oreal Türkiye İstanbul binalarında 6 bin kişiye hizmet veriyor.

05 Kadın girişimciye global fırsat!

06 KOBİ Gündemi

10 **KAPAK KONUSU**

Alternatif turizmden yeni girişimler çıkacak

16 Türkiye'de yörük turizmini başlatacak

18 Gökdelenleri en çok vinç sektörü seviyor

19 Dünya liderleri ve CEO'lar İstanbul'da buluşuyor

20 Türkiye'yi balmumu heykelle tanıttacak

22 PERYÖN kazalara 'dur' diyecek

24 Dore Müzik 101 dünya devinin temsilcisi oldu

26 Dentgroup ABD'nin de dışçisi olacak

28 Şirketler 'mangalbaş' toplantıları yapacak

30 BiTaksi, bir tıkla kapınızda

32 Amerikalılar Funloft'la eğleneceye gelecek

34 Yeni nesil kantinleri Anadolu'ya açacak

35 OTC pazarından yüzde 10 pay alacak

36 Berr-In markasıyla dünyaya açılacak

38 Kilo vermek isteyen bu siteye üye oluyor

40 Cantek 2013'te yüzde 25 büyüyecek

42 Doç. Dr. Volkan Demir: KOBİ'ler için son ekonomik ve finansal gelişmeler

44 Yurt dışı fuar takvimi

45 Yurt içi fuar takvimi

46 Yurtdışı mal talepleri

47 Vergi takvimi

50 Prof. Dr. Ali Beba: Yüksek Öğretimde Girişimcilik: Eğitim X Sistemi

Yaklaşık 13 yıl önce Türkiye'nin ilk balmumu heykel müzesini açan Jale Kuşhan, bugün 60'a ulaşan balmumu heykel sayısını 100'e çıkartıp Türkiye'nin önemli isimlerini yurt dışında tanıtmak için sergiler açmayı planlıyor.



İnşaat mühendisi olarak gittiği Beyaz Rusya'da piyano endüstrisi ile tanışan Derya Özyürek, aradan geçen 20 yılda müzik aletleri pazarında tam anlamıyla bir başarı öyküsü yaratmasını bildi. Belarus'tan getirdiği ilk piyanoları gazete ilanı ile sattığını söyleyen Derya Özyürek'in şirketi Dore Müzik, şimdi 101 dünya markasının temsilciliğini yürütüyor ve yılda 50 milyon TL ciro gerçekleştiriyor.



Yaklaşık bir buçuk yıl önce anne, baba ve çocukların bir araya eğlenebilecek bir merkez olarak kurulan Funloft, yabancı yatırımcıların dikkatini çekti. 10 milyon dolarlık bir yatırımla hayata geçen bu çiçeği burnundaki girişime Amerikalı iki şirketten ortaklık teklifi geldi.



KADIN GİRİŞİMCİ



Kadın girişimciye global fırsat!

Türkiye'de kadın girişimciliğini artırmak ve kadınların istihdamına katkı sağlamak amacıyla çalışmalar yapan Türkiye Kadın Girişimciler Derneği (KAGİDER), kadınların sahip olduğu işletmelere sertifikasyon, danışmanlık ve network sağlayan WeConnect International ile çok önemli bir işbirliğine imza attı.

İş sahibi girişimci kadınlar, artık KAGİDER aracılığı ile küresel piyasalara entegrasyon desteği alabilecekleri, kurumların tedarik zincirlerinde çeşitliliği destekleyen ve kar amacı gütmeyen uluslararası bir ağa, WeConnect'e dahil olabilecek.

WeConnect'in çalışma sistemine göre, ağın kurucu üyeleri ile destekçileri olan kurumlar, globalde satılma sistemlerine sertifika almış kadın girişimcileri dahil ediyorlar. KAGİDER'de gerçekleştirilen tanışma toplantısında, WeConnect'in uluslararası kurucu kurumları olan pek çok firmanın Türkiye'deki satın alma departmanları ile WeConnect yetkilileri bir araya gelerek sistem hakkında fikir alışverişinde bulundu.

Çok uluslu şirketlerle iş olanağı

Toplantının açılış konuşmasını yapan KAGİDER Başkanı Dr. Gülden Türktan, KAGİDER'in kadın girişimcilere, bugüne dek yapmış olduğu pek çok proje ve etkinliğin yanı sıra, global olarak da fırsatlar sunabildiğini belirtti. Türkiye'de 1,3 milyon girişimci olduğunu ve bunların sadece 80 bininin kadın olduğunu vurgulayan Türktan, KAGİDER çatısı altında yaptığı çalış-

Kadınların sahip olduğu işletmelere sertifikasyon, danışmanlık ve network sağlayan WeConnect International ile KAGİDER arasında yapılan protokolle, kadın girişimciler global bir ağın parçası olmaya hak kazanıyor. KAGİDER'e başvuran tüm girişimci kadınlar, WeConnect'ten alacakları sertifika ile işlerini büyütecek ve uluslararası pazarlarda söz sahibi olabilecek.

malarla bu rakamı büyütme çalıştıklarını kaydetti. Aynı zamanda kadın girişimcinin yoluna ışık tutacak her türlü fırsatı değerlendirmelerini tavsiye ettiklerini ifade eden Türktan, "WeConnect de Türkiye'deki girişimci kadınlar için dünyaya açılacak kapının önemli anahtarlarından biri olacak. Tedarik zinciri ile yerel girişimler dünya devi çok uluslu şirketlerle iş yapma fırsatı yakalayacak" dedi. Türktan, bu ağda dünya devlerinin attığı küçük bir adımın kadın girişimcinin hayatına büyük ve önemli bir katkı sağlayacağını vur-

gularken, tüm girişimci kadınları bu ağa dahil olmak ve süreçlerden faydalanmak üzere KAGİDER'e beklediklerini de sözlerine ekledi.

"Başarı için Beceriler"

WeConnect International'ın Accenture'ın Türkiye'de kadın girişimciliğini artırmak ve kadınların istihdamına katkı sağlamak amacıyla hazırladığı programlar aracılığıyla imza attığı çalışmalardan biri olduğunu ifade eden Accenture Genel Müdürü Tolga Ulutaş, şunları söylüyor: "Global ölçekte uyguladığımız 'Skills to Succeed - Başarı için Beceriler' sosyal sorumluluk programlarıyla 2015 yılı itibarıyla 500 bin kişiyi iş sahibi yapacak yetkinliklerle donatmak için yatırım yapmaya devam edeceğiz. Bu kapsamda KAGİDER ile beraber kadınların sahip olduğu işletmelere sertifikasyon, danışmanlık ve network sağlayan WeConnect International ile çok önemli bir işbirliğine imza attık. İş sahibi girişimci kadınlar, bu program aracılığı ile küresel firmalarla çalışma fırsatı bulabilecek, kurumların tedarik zincirlerinde çeşitliliği destekleyen ve kar amacı gütmeyen uluslararası bir ağa dahil olabilecek."

KOBİ GÜNDEMİ



girişimci ve KOBİ'leri ödüllendirecek

■ Türkiye'de KOBİ'ler ile girişimcilerin geliştirilmesi ve teşvik edilmesine katkıda bulunmayı amaçlayan 'KOSGEB KOBİ VE Girişimcilik Ödülleri' başvuruları başladı. Yarışma kapsamında, 'Yılın Başarılı KOBİ Büyük Ödülü', 'Yılın Başarılı KOBİ Ödülleri' ve 'Yılın Başarılı Girişimci Ödülleri' ana kategorilerinde, her bir ödül için beş işletme olmak üzere, toplam 40 KOBİ ve girişimci finalist olarak belirlenecek ve bu finalistlerden sekizine ödül verilecek. Bu ödüllerin yanı sıra, KOBİ ve girişimcilik konularında katkı sağlayan bir kişi, kurum ve kuruluşu da Jüri Özel Ödülü takdim edilecek. KOSGEB KOBİ ve Girişimcilik Ödülleri'ne yeni bir işyeri açarak, ailesine, topluma ve ülke ekonomisine fayda sağlayan genç ve kadın girişimciler, inovatif bir iş fikri ile işini kuran inovatif girişimciler katılabiliyor. Bunun yanı sıra kurulur kurulmaz veya kurulduktan kısa bir süre sonra yurtdışı pazarlarda faaliyette bulunmaya başlayan küresel doğan girişimciler ile başarılı, ihracatçı ve işbirliği-güçbirliği yapan tüm KOBİ'ler başvuruda bulunabilecek. KOSGEB KOBİ ve Girişimcilik Ödülleri kapsamında, başvuruda bulunacak işletmelerin KOSGEB veri tabanında kayıtlı ve güncel KOBİ beyannamesinin onaylı olması gerekiyor. Başvuru için son tarih ise 31 Mayıs. Başvurular, www.turkiyegirisimcileri.org üzerinden online olarak yapılacak. Ödül almaya hak kazanan işletmelere, bir yıl boyunca KOSGEB Yılın Başarılı İşletmesi Logosu'nu kullanma hakkı sağlanacak.

Marka başvurularına onay kuralı

■ Markaların Korunması Hakkında kanun Hükmünde Kararname'nin uygulamasına dair yönetmelikte yapılan değişikliğe göre vekaletnameler bundan böyle onaylı olacak. Yönetmelikte yapılan değişiklik konusunda açıklamalarda bulunan Grup Ofis Marka & Patent Genel Müdürü Cenk Sevinç "Yönetmeliğe göre artık vekaletnameler onaylı olacak. Enstitüye yapılacak başvuru, itiraz ve her türlü talep için ödemenin yapıldığını gösteren belgenin eklenmesi şartı yerine ödeme bilgilerinin verilmesi yeterli olacak." dedi.

Yabancı dildeki tercümelerin geçerliliği için noter onayının aranmayacağını, yeminli tercüman onayının yeterli olacağını dile getiren Sevinç, başvurunun geri çekilmesi, sınırlanması veya marka hakkından vazgeçilmesi durumunda ise harçların kaldırıldığını ifade etti.



Gümrüklemede 900 milyon TL tasarruf

■ TUSKON Başkanı Rızanur Meral, Gümrük ve Ticaret Bakanı Hayati Yazıcı'nın gümrükleme işlemlerinin üreticinin, tüccarın mekânından yapılmasını sağlayarak zamandan ve maliyetten tasarruf eden 'Kolay Ticaret ve Büyük Türkiye' başlıklı çok önemli bir projeyi hayata geçirdiğini belirterek, bu sayede gümrükleme işlemlerinde 900 milyon TL'lik bir tasarruf sağlanacağını belirtti. Meral, Türk iş dünyasının 500 milyar dolarlık ihracat hedefine kilitlenmiş durumda olduğunu ve bunun için dünya ile rekabet ettiğini söyledi. Bu noktada rekabette ön

plana çıkan tüm engellerin kademe kademe bertaraf edilmesi gerektiğini vurgulayan Meral, şunları söyledi:

"Bunlar arasında önemli bir aşama da gümrükten başlaması. Burada her yıl 400 milyar dolarlık ürün gümrüklerden giriyor ve gümrüklerden çıkıyor. Bu noktadaki tüm aşamalardan verim arttırmaya gerçekten ihtiyaç var. Bu projedeki en büyük amaç gümrükleme işlemlerinin çok kısa sürelerde ve üreticinin, tüccarın mekânında yapılabilecek, zamandan ve maliyetten çok büyük tasarruf yapılması."





TAYSAD'ın yeni yatırım hedefi Meksika

■ Otomotiv endüstrisinin önemli buluşma noktalarından olan Automechanika İstanbul Fuarı'nın en önemli destekleyici sivil toplum örgütlerinden olan Taşıt Araçları Yan Sanayicileri Derneği (TAYSAD), fuarda Meksika'yı hedef ülke olarak seçti.

Automechanika İstanbul Fuarı'nın bu yılki partner ülkesi Meksika'yı ticari ve ekonomik açıdan daha yakından tanıma amacıyla DEİK Türk-Meksika İş Konseyi Başkanı Albert Saydam'ın ev sahipliğinde düzenlenen 'Meksika Forumu'na otomotiv tedarik sanayi ilgi gösterdi.

TAYSAD'ın ve dernek üyelerinin katılımıyla gerçekleşen forumda Türkiye ile Meksika'nın otomotiv endüstrileri masaya yatırıldı. İki ülkede üretilen markalardan

ihracat yapılan pazarların benzerliğine kadar birçok ortak nokta öne çıktı. Meksika'da geçtiğimiz yıl 3 milyon adetinde araç üretimi gerçekleşirken, Ford, Fiat, Honda gibi markaların bu ülkede de faaliyette bulunması dikkat çekti. Bu markaların yanısıra GM, Chrysler, Mazda, Nissan ve Volkswagen gibi markaların da Meksika'da üretimde olmaları bu ülkeye yatırımın cazibesini gösterdi. Tedarik zincirinde de dünyaca ünlü markaların yer aldığı Meksika'da her iki ülke firmaları adına işbirliği fırsatları öne çıktı.

TAYSAD Genel Koordinatörü Süheyl Baybalı, Türkiye ve Meksika arasındaki üretimde benzerlikler bulunduğuna dikkat çekerek, "Meksika ilgi alanımıza girdi. Yatırım ve işbirliği fırsatlarını değerlendireceğiz" dedi.

KAGİDER Türktan'la 'devam' dedi

■ KAGİDER'in 6'ncı Olağan Genel Kurulu KAGİDER merkezinde gerçekleşti. Genel Kurul seçiminde 2013-2015 Dönemi KAGİDER Yönetim Kurulu şöyle belirlendi: Asil üyeler; Gülden Türktan, Şila Gök, Selma Akdoğan, Şule Yüksel, Devrim Erol, Sevim Güral Olgun, Sanem Oktar Ögüt, Esra Tekil, Emine Perviz Erdem. Yedek üyeler; Oya Narin, İdil Urfaloğlu Belli, Emine Tuğba Jabban, Ferah Türel, Emine Kütük, Şeyda Pala Ergin, Handan Ercengiz, Hürriyet Özçelik, Nuray Karaoğlu.

Yeni Yönetim Kurulu'nda Başkanlık



görevine talip olan Gülden Türktan, gelecek yönetim dönemi hakkında şöyle konuştu: "KAGİDER girişimcilik kültürünün değeri, barındırdığı dinamizm ve sivil alandaki özgün duruşu ile gündemden hep bir adım önde olmaya devam edecek. İki yıl

sonunda daha çok proje, daha çok ortak, hayatına dokunulmuş daha çok kadın, daha çok girişimci, kadın erkek eşitliğine emek veren daha çok genç ve hala yapılacak büyük işler ile KAGİDER'in tam eşitlik vizyonuna umut dolu gözler ile bakıyoruz ve cesur bir yürekle çalışıyoruz."



Dünya KOBİ'leri bu platformda buluşuyor

■ İstanbul Dünya Ticaret Merkezi (İDTM), Türk KOBİ'lerinin yeni pazarlara açılması ve uluslararası rekabet gücünün artırılması amacıyla gerçekleştirdiği çalışmalara bir yenisini ekliyor. 30 ülke ve 20'yi aşkın sektörden yaklaşık 600 uluslararası katılımcının, 5-7 Haziran tarihlerinde Türk KOBİ'leri ile iş yapmak için İstanbul'da buluşacağı Futurallia İstanbul, dünyaya açılmak KOBİ'lerle, onlarla iş yapma potansiyeli olan yabancı şirketleri WoW Kongre Merkezi'nde buluşturacak.

Futurallia etkinliklerinin en önemli özelliği, KOBİ'lerin ve uluslararası katılımcıların iş hedeflerine göre şekillendirilen eşleştirme sürecinin ardından, her katılımcıya birebir görüşmeler gerçekleştirme olanağı sağlaması ve dev bir iş ağı oluşturmaları. İDTM Genel Müdürü Haluk Kanca, "KOBİ'lerimiz, uluslararası iş ağı oluşturma ve pazarlama maliyetlerinde oldukça zorlanıyor. Futurallia İstanbul 2013'ün geniş bir yatırımcı ve yabancı iş ortağı arayan hedef kitleyi ülkemize getirmesinin, KOBİ'lerimiz için büyük bir ekonomik avantaj sağlayacağına inanıyoruz." dedi.

KOBİ'lerin ve uluslararası katılımcıların iş hedeflerine göre şekillendirilen eşleştirme sürecinin ardından, her katılımcının iki gün boyunca kendi belirledikleri en az 16 bire bir görüşme gerçekleştireceklerini aktaran Kanca, organizasyonun özellikle KOBİ'ler için yeni ticari ortaklar ve iş imkanları oluşturacağını dile getirdi.

KOBİ GÜNDEMİ

“Mobilya sektörü federasyona gitmeli”

■ Mobilya endüstrisinin teknoloji, tasarım, üretim, pazarlama ve işletme yönetimi açısından durumunun değerlendirilmesi, ağırlaşan rekabet şartlarında yeniden yapılandırılması için firma temsilcileriyle bilim adamları arasında tartışma ortamı oluşturulmasını amaçlayan 2'nci Ulusal Mobilya Kongresi, Doğtaş'ın da desteğiyle PAÜ Kongre Kültür Merkezi'nde yapıldı.

Kongrenin ilk günü 'Mobilya Sektöründe Gelişmeler ve Hedefler' konulu panelde konuşma yapan TOBB Mobilya Sektör Meclisi Başkanı Davut Doğan, sektör hakkında detaylı bilgi verdi. 65 bin firmanın yer aldığı Türk mobilya sektöründe 32 bin üreticinin bulunduğunu söyleyen Doğan, sektörde 250 bin doğrudan, 500 bin dolaylı istihdam sağlandığını belirtti.



Sektörde kapasite kullanım oranının yüzde 70 olduğuna değinen Doğan, 2012 yılı Türkiye mobilya ihracat rakamının 1.8 milyar dolar, ithalat rakamının ise 737 milyon dolar olduğunu ifade etti. Doğan, dünya mobilya ihracat sıralamasında 21'nci sırada yer alan Türkiye'nin 2023 yılında, 10 milyar dolarlık ihracatla dünyanın en büyük 10'uncu mobilya ihracatçısı olmasını hedeflediklerini söyledi.

Sektörde tek tek rekabetin güç olduğuna, küçük ve orta ölçekli firmaların uluslararası arenada rekabet edebilmesi için güç birliği yapmalarının zorunlu hale geldiğine değinen Doğan, “Sektörde birçok dernek var. Tüm dernekleri tek çatı altında toplayıp daha güçlü bir yapı kurmalıyız. Sektörün sorun ve çözüm önerileri için ortak hareket etmeliyiz, mobilya federasyonu oluşturulmalıdır” dedi.

Emel Efe Göksel NEWWW'in başkanı

■ Uluslararası arenada kadın girişimcileri desteklemek için kurulan NEWWW Dünya Kadın Girişimciler Platformu'nda ilk kez bir Türk kadını Emel Efe Göksel başkanlık yapıyor.



Göksel, ekonomik, ticari ve dış ticaret mevzuatı hakkında kadın girişimcilerin birbirleri ile bağlantıda kalarak, yeni

kapılar açmak amacıyla bir araya geldiklerini söylüyor. Dernek olarak her yıl farklı ülkelerde minimum iki toplantıyla, KOBİ kadınlarının bir araya geldiğini belirten Emel Efe Göksel “Bu yıl Quebec ve Tunus iş kadınlarıyla buluşacağız” diyor.

Çelikte hedef 18,5 milyarlık ihracat



■ Uluslararası alanda yaşanan tüm ekonomik ve siyasi sıkıntılara rağmen Türkiye çelik sektörü, 2011 yılında gerçekleştirdiği 34,1 milyon ton çelik üretimini 2012 yılında, 35,9 milyon ton seviyesine çıkararak önemli bir başarıya imza attı. Türkiye, çelik üretiminde ve ihracatında dünyada yedinci sırada yer

alıyor. 2012 yılını 15,5 milyar dolar ihracat ile kapatan sektör, 2013 yılının ilk çeyreğinde 3,8 milyar dolarlık ihracata ulaştı. Çelik sektörünün 2013 yılı ilk çeyrekte diğer birliklerin bünyesinde yer alan çelik ürünleri ile yaptığı ihracat ise 4,3 milyar dolar.

Çelik İhracatçıları Birliği tarafından düzenlenen üçüncü sektör toplantısında ihracatın artırılması, rekabet gücü ve katma değerini yükseltmesi, başta hammadde sorunu olmak üzere dâhili işleme rejiminin yeniden düzenlenmesi gerekliliğinin yanı sıra farklılaşma, ürün gamını artırma ve yeni pazarların önemi öne çıkan konu başlıkları oldu.

Çelik İhracatçıları Birliği Başkanı Namık Ekinci, “Avrupa'daki kriz, Arap baharı, damping sorunları pazarlarımızı daraltan başlıca unsurlar. Pazarın ihtiyaçlarına cevap verecek ürün çeşitliliği ile global arenada etkinliğimizi arttırmalıyız. 2013 yılsonunda 18,5 milyar dolar, 2023 yılında ise 55 milyar dolarlık ihracat hedeflerimize ulaşmak üzere çalışmalarımızı sürdürüyoruz” dedi.

Kimya ilk üç ayda uçtu



■ Kimya sektörü, 2013 yılının ilk çeyreğinde 4 milyar 246 milyon dolarlık ihracata ulaştı. Mısır, Irak ve Malta'nın başı çektiği kimya ihracatında Almanya, Hollanda, İspanya, İran, Rusya, İtalya ve Azerbaycan-Nahcivan üst sıralarda yer alan diğer ülkeler oldu. Sektörün yakından takip ettiği Güney Amerika ve Afrika ülkelerine

ise ihracat artışı devam ediyor. Özellikle Brezilya, Zimbabve ve Gabon öne çıkan ülkeler olarak dikkat çekti.

Ocak - mart dönemindeki 4 milyar 246 milyon dolarlık kimya ihracatında ilk üçte; mineral yakıtlar ve yağlar, plastikler ve mamulleri, kauçuk ve kauçuk eşya sektörlerinin olduğu görülüyor. Mineral yakıtlar ve yağlarda Mısır, Malta ve Hollanda ağırlık kazanırken, yüzde 10'luk artışla 1 milyar 167 milyon dolara yükselen plastik ihracatında ilk sıralarda Irak, Almanya ve Rusya yer aldı.

İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamülleri İhracatçıları Birliği (KİMB) Yönetim Kurulu Başkanı Murat Akyüz, sürdürülebilir ihracat artışına odaklandıklarını ifade ederek, "2013 yılına 20 milyar dolarlık ihracat hedefiyle başladık. Mayıs ayında dört kıtada, dört fuara birden katılacağız. Chinaplas, Feiplast, PLMA's World Of Private Label 2013 Amsterdam ve Dubai Beautyworld fuarlarında plastik, kozmetik ve private label sektörlerinden 130 ihracatçımız ülkemizi temsil edecek" dedi.

CMC bu yıl yüzde 30 büyüycek

Çağrı merkezlerinin oluşturduğu pazar Türkiye'de her geçen gün hızla büyümeye devam ediyor. Türkiye'nin en büyük dış kaynak çağrı merkezlerinden biri olan CMC, yeni yatırımlarıyla 2013 yılında yüzde 30 büyümeyi hedefliyor. CMC'nin yönetimini üstlenen Tolga Başarır, yılın ilk çeyreğinde önemli başarıları imza attıklarını, 2013'ün ilk üç ayında 35 milyon TL olan cirolarını yılsonunda 130 milyon TL'ye yükseltmeyi planladıklarını söyledi.

Ayrıca, ISS Türkiye'nin, elde ettiği başarılar nedeniyle, 53 ülkedeki tüm ISS grup şirketleri arasında yapılan World Championship'te birinci seçildiğini vurgulayarak, bu başarıda CMC'nin büyük payı olduğunu belirtti. Başarır, Anadolu'daki yatırımları ve yeni projeleriyle bu yıl yüzde 30 büyümeyi hedeflediklerini ifade etti.



ETOHUM'a Erol Bilecik deneyimi geldi

■ Orijinal fikirlere sahip yeni internet girişimcilerini yatırımcılarla buluşturan, kurulduğu 2008 yılından bu yana pek çok projenin hayata geçmesine katkıda bulunan Etohum'un Yatırımcı Kulübü'nün yeni üyesi, Index Grup CEO'su Erol Bilecik oldu.

Her yıl düzenlenen Girişimcilik Zirvesi ve Startup Kampları ile yeni internet



girişimcilerine fırsatlar sunan Etohum, Index Grup CEO'su Erol Bilecik'in geçtiğimiz günlerde Yatırımcı Kulübü'ne katıldığını açıkladı.

2008 yılından bu yana Türkiye'nin internet sektöründe pek çok parlak fikrin hayata geçmesine katkıda bulunan Etohum Yatırımcı Kulübü'nün yeni üyesi olan Erol Bilecik'in, yıllara yayılan deneyimi ve engin bilgisiyle Etohum'a büyük katkılarda bulunması öngörülüyor. Etohum Kurucusu Burak Büyükdemir, "Etohum'da Erol Bey'in engin tecrübelerinden yararlanacak olmak büyük bir fırsat olacak. Kendisi bu konuda Türkiye'de en tecrübeli isimlerinin başında geliyor. Yeni girişimcilere sadece yatırımlarıyla değil derin bilgi birikimleriyle yol göstereceğine inanıyoruz" dedi. Index Grup CEO'su Erol Bilecik ise Etohum Yatırımcı Kulübü ile ilgili düşüncelerini şöyle açıkladı:

"Online ve dijital sektörü bir araya getiren böylesine hareketli ve enerjik bir yapıya sahip Etohum Yatırımcı Kulübü'nü, bundan böyle yatırımcıların ve girişimcilerin yol haritasını çizecek, son yıllarda internet sektöründe hayata geçmiş en önemli gelişmelerden biri olarak görüyorum."

Düzeltilme

KOBİ Girişim dergisinin nisan sayısında Delsey adlı şirketin distribütör haberi yanlışlıkla 'Sabancı Vakfı Hibe Programı'na yoğun ilgi' başlığı ile kullanılmıştır. Doğrusu 'Delsey Türkiye'de MEB distribütörlüğünde büyüycek' şeklinde olacaktır. Düzeltir, özür dileriz.

KAPAK KONUSU

Burcu Tuvay / btuvay@ekonomist.com.tr

Alternatif turizmden yeni girişimciler çıkacak



Turizm anlayışı 'deniz, güneş, kum' mottosunu kırmaya başladı. Artık öne çıkan başlıklar, 'gurme seyahatler', inanç ve kültür turizmi, doğal yaşama dönüş... Bu eksene kaymaya başlayan turizm sektörünün yeni girişimciler yaratacağı ifade ediliyor. Yatırım yapılabilecek en iyi bölgenin ise Ege kıyıları olduğu belirtiliyor.

Turizm sezonu için 2013 yılına 33 milyon turist ve 31,5 milyar dolar turizm geliri hedefiyle giren Türkiye, turizm sezonunu açtı. Her ne kadar Türkiye'nin sınırında yaşanan Suriye krizi turizmciyi tedirgin etse de 2013 yılı Ocak-Mart döneminde Türkiye'yi ziyaret eden turist sayısı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 22,5 oranında arttı.

Aralık ayında başlayan, yerli turiste yüzde 35-40 oranında indirimli tatil yapma fırsatı sunan erken rezervasyon kampanyasından bu yıl 2,5 milyon kişinin yararlanması bekleniyor. Geçtiğimiz yıl yaklaşık 2 milyon kişinin faydalandığı bu sistemle tatil çıkanların sayısı bu yıl yüzde 25 oranında arttı.

Kampanyadan yararlananların oranı altı yılda ortalama yüzde 60 yükseldi ve erken rezervasyonda yararlanan kişi sayısı altı yılda toplam 8,7 milyon kişiye ulaştı. En çok turist alan illere bakıldığında ise İstanbul'da yüzde 24'lük bir artış yaşandığını görüyoruz. Kısacası şimdilik olumlu bir seyir izlediğini söyleyebiliriz turizm sektörünün.

Türkiye'ye gelen yabancı ziyaretçi sayısında artış var

Aylar	2012 (Milyon kişi)	2013	2013/2012 (%)
Ocak	1	1.1	10
Şubat	1	1.2	20
Mart	1.4	1.8	26
Nisan	2.1		
Mayıs	3.2		
Haziran	3.8		
Temmuz	4.5		
Ağustos	4.4		
Eylül	3.9		
Ekim	3		
Kasım	1.6		
Aralık	1.3		
Toplam	31.7		
3 aylık toplam	3.4	4.2	22.5

Kaynak: Turizm Yatırımcıları Derneği



Turizm Yatırımcıları Derneği Başkanı
Murat Ersoy

Ancak son zamanlarda artık tatil anlayışının 'deniz, güneş, kum' ekseninden kaymaya başladığı da açık. Gurme seyahatler, inanç ve kültür turizmi, doğal yaşama dönüş artık alternatif turizmin önemli konu başlıkları. İşte turizmde yeni KOBİ'ler yaratacak bu alanlar, Türkiye'nin turizm çeşitliliğini de arttıracak. Yatırım yapılabilecek en güzel alan ise Ege... Zira artık Akdeniz'in yeterince doygunluğa ulaştığı ifade ediliyor. Kapak haberimizde genel olarak turizm beklentilerinin yanı sıra, KOBİ'ler için beklentiler, tavsiyeler ve yeni iş fırsatlarını araştırdık. Sektör temsilcilerinin beklentileri şöyle:

En büyük rakip Yunanistan ve Mısır

Örneğin, Turizm Yatırımcıları Derneği Başkanı Murat Ersoy, bu konuda, "İstanbul'a ilginin arttığı açık. Ancak yatak sayısının da arttığını dikkate alırsak 2013 yılında İstanbul için doluluk oranı bakımından çok fazla beklenti içine girmek gerekir. Türkiye genelinde de 2013 yılında rakamsal olarak çok fazla bir beklenti yok. 2012'ye göre fiyat baskılı bir yıl olacak" diyor.

Ersoy, özellikle uzun zamandır ekonomik krizle boğuşan Yunanistan'ın iki yıldır boş kalan otellerini doldurmak için indirimle git-

Öne çıkan destinasyonlar

Bu yıl öne çıkan destinasyonlar arasında Bursa dikkat çekiyor. Bursa, Arap ülkelerinin destinasyonu seçildi. İstanbul ise 20 Avrupa şehri arasından 2013'te 'Avrupa'nın en iyi tatil destinasyonu' olarak ilan edildi. Turizmci ve seyahat severlerin katıldığı oylamayı Brüksel merkezli Avrupalı Tüketicilerin Tercih adlı örgüt düzenledi. Oylamaya ilişkin açıklamada, İstanbul'un dünya üzerinde iki kıta üzerine kurulu tek şehir olduğu vurgulandı. Kruvaziyer turizminde popüler bir destinasyon haline gelen Türk limanlarına 2012 yılında bin 685 gemiyle 2 milyonu aşkın yolcu geldi. Özellikle son dönemde Avrupa limanlarından hareket eden gemilerde ciddi bir artış yaşanırken, Akdeniz çanağının aynı anda üç kıtanın gezilip görülebilecek tek bölge olması nedeniyle popülaritesi artmaya devam ediyor. Bunların dışında Afyon, Nevşehir, Kayseri, Hatay, Mersin, Şanlıurfa, Mardin, Van önümüzdeki yıllarda yıldızı parlayacak şehirler arasında gösteriliyor.



KAPAK KONUSU



Garanti Turizm Destek Paketi'yle 60 ay vade yapıyor

Garanti Bankası, turizm sektörüne yönelik ürününü Turizm Destek Paketi altında topladı. Turizm Destek Paketi'yle işletmecilere yönetim kolaylığı ve verimlilik sağlayan Garanti Bankası, bu paketle, 60 aya varan vadelerle KOBİ ihtiyaç kredilerinin yanısıra hızlı ve güvenilir yurtdışı para transferi, teminat mektupları, işyeri kredileri, şirket kredi kartı gibi çok sayıda ürün, müşterilerin kullanımına sunuluyor. Turizm Destek Paketi'ni kullananlar, Garanti Emeklilik'in bireysel emeklilik sistemine de katılabiliyor.

Ayrıca KOBİ'lere istenen döviz cinsi üzerinden işlem yapabilen Döviz POS (yabancı kartlarla Euro, Dolar, Sterlin üzerinden kur farkı olmadan satış ve hesaba geçiş imkanı) hizmeti de sunuluyor. Yabancı turistler, ödemelerini bu POS'lardan kendi para birimleriyle yapabiliyorlar. DCC POS, yabancı turist harcamalarının yoğunlaştığı otel, restoran, araç kiralama ve giyim şirketlerinde tercih ediliyor. Yakın zamanda pansiyon, butik otel, filo kiralama şirketi, restaurant, tekne/yat işletmeleri ve turistik işletmelere yönelik başladıkları kampanyayla sezon öncesi uygun faizlerle, 60 aya varan vadelerle TL kredi ve 24 aya varan vadelerle sezon ödemeli yabancı para kredi seçenekleri sunduklarını söyleyen Garanti Bankası Genel Müdür Yardımcısı Nafiz Karadere, şöyle devam ediyor: "Kampanyamız 31 Mayıs 2013 tarihine kadar devam ediyor. Paketimizden konaklama işletmeleri, seyahat acenteleri, tedarikçi firmalar, kafeler, barlar, restoranlar ve turistlere

hizmet veren diğer tüm turistik işletmeler yararlanabiliyor. 2013 yılında turizm kredilerinin performansının 2011 ve 2012'ye paralel olacağını söyleyebiliriz. 2012 yılında bankamızın turizm sektörüne kullandığı kredi miktarı 2,7 milyar TL'ydü. 2013 Mart sonu itibarıyla baktığımızda ise bu rakam 3,4 milyar TL'ye ulaştı. Mevcut verilerden yola çıkarak, çıkış yapan turist sayısının 2013 yılında 31,5 milyon kişinin biraz üzerine çıkılacağını öngörüyoruz. Bu öngörülere paralel olarak brüt turizm gelirin 2013 yılsonunda 22,7 milyar dolar dolar civarında gerçekleşerek, Orta Vadeli Plan'da açıklanan hedefin altında kalabileceğini düşünüyoruz.

mesi ve Mısır'ın turizm ve otelcilere ciddi teşvikler vermesinin Avrupalı turisti bu gibi ülkelere yönlendirebileceğine dikkat çekiyor. Türkiye genelinde 2013 yılında 2012 yılına göre doluluk oranının fazla bir ivme kazanmayacağı görüşünde olan Ersoy, geçen yıl yüzde 70'lerde seyreden doluluk oranının bir iki puan artış gösterebileceğini vurguluyor. Erken rezervasyonlardan yararlanan kişi sayısının ise her geçen yıl arttığını söyleyen Ersoy, "Gelecek hedefimiz on yıl içinde 7,5 milyon kişinin bu kampanyadan faydalanmasını sağlamak" diyor.

Tesis dolulukları artmıyor

Turistik Otelciler, İşletmeciler ve Yatırımcılar Birliği (TUROB) Yönetim Kurulu Başkanı Timur Bayındır ise Türkiye'ye gelen turist sayısındaki artışa rağmen tesislerin doluluklarının aynı oranda artmadığı noktasına dikkat çekiyor. Başta İstanbul olmak üzere Türkiye'nin her bölgesinde yeni oteller inşa edildiğini ancak artan yatak arzı nedeniyle turist sayısındaki artışın doluluklara yansımadağını belirten Bayındır, "Doluluk oranları bölge, tesis ve mevsime göre

En çok artış Kuşadası'nda		(Bin Kişi)	
(Ocak-Mart)	2012	2013	Oran (%)
Antalya	564.6	587.4	4
İstanbul	1.600	2	23.8
İzmir	88.9	87.7	-1.3
Muğla	14.9	9.6	-35.3
Kuşadası	3.1	8.6	172.2
Diğer	1.100	1.500	31.8
Toplam	3 milyon	4 milyon	22.5

Erken rezervasyon 6 yılda ortalama yüzde 60 arttı

Yıl	Kişi Sayısı
2008	300 bin
2009	800 bin
2010	1.3 milyon
2011	1.8 milyon
2012	2 milyon
2013	2.5 milyon

Kaynak: Turizm Yatırımcıları Derneği

değişiklik gösteriyor. İstanbul açısından baktığımızda geçtiğimiz yılın doluluk ortalaması yüzde 72 civarındaydı. 2013 yılında da bu oranın çok az üzerinde olacağını tahmin ediyoruz" diyor.

Erken rezervasyonlardaki artış oranına dikkat çeken Bayındır, bu konuda şunları söylüyor:

"Erken rezervasyonunun Türkiye'de artık kabul gören ve alışkanlık haline almaya başlayan bir sisteme dönüştüğünü söyleyebilirim. Sistemin gelişmesi, beraberinde ürün çeşitliliğini ve hizmet standartlarının da tüketici lehine artmasını sağladı. Erken rezervasyon oranlarını, başladığı yıllarla kıyaslandığımızda yüzde 100'leri aşan artışların yaşandığını söyleyebiliriz. Bu yıl da artışın yüzde 30'un üzerinde olduğunu görüyoruz."

"Erken rezervasyon mayası tuttu"

Turizm Yazarları ve Gazetecileri Derneği (TU-YED) Başkanı Kerem Köfteoğlu da erken rezervasyona dikkat çekiyor. Erken rezervasyonlara alışan ve tatilini erkenden daha ucuza alan yerli turistlerin bu yaz otellerde yabancı turistler-

Sektör Temsilcilerinde **KOBİ'lere tavsiyeler**



TUROB Yönetim Kurulu Başkanı

Timur Bayındır "Ege'ye açılın"

- "Bugün Antalya bölgesi 50 milyon turisti konaklayabilecek kapasiteye sahip. Bence artık Antalya'ya yeni yatırım yapmaya gerek yok. Ege bölgesi ise yatırım açısından daha bakir bir bölge. İzmir çevresi, Bodrum ve Marmaris gibi bölgelere yatırım yapılabilir. Diğer yandan Anadolu'da gelişmekte olan ve turizm potansiyeli taşıyan illere yatırım yapmanın daha doğru olduğunu düşünüyorum."



VIP Turizm CEO'su

Ceylan Pirinçcioğlu "Doğa, kültür ve inanç turizmine yönelin"

- Sağlık turizmi, golf turizmi ve termal turizm gibi alanlar yatırıma açık ve geleceği parlak turizm dalları. Bu konuların üzerinde çalışmalar yapılması hem KOBİ'ler hem de şirketler açısından önemli. Türkiye'de artık turist sayısına odaklı değil gelirleri arttırıcı çeşitlilik ve farklılık içeren doğa, kültür ve inanç turizmi gibi alanlara yönelik planlı ürünlerin oluşturulması gerekiyor. Sürdürülebilir turizm anlayışı işe başta gelmelidir.



TUYED Başkanı

Kerem Köfteoğlu "Her adımın hesabını yapın"

- "Turizm sektöründe faaliyet gösteren KOBİ düzeyindeki şirketler maliyet kontrolünü ciddiye alıp attıkları her adımın hesabını yapsınlar. Turizm alanında kar marjlarının sürekli düştüğünü dikkate alıp, yatırımlarının sonucunu kısa vadede değil orta vadede alacaklarını akıllarından çıkarmasınlar. Dünya ve Türkiye'deki turizm fuarlarını yakından izleyip o fuarları işlerine yarayacak bilgiyi alabilecekleri birer platform olarak değerlendirsinsinler."

le eşit rakamlardan tatil yapacağını belirten Köfteoğlu, "Bu durum, otellerin doluluk oranına olumlu yansıyacak" diyor. Turist sayısının geçen yıldan fazla olacağını ancak, turizm gelirlerinin turist sayısına paralel artmayacağını söyleyen Köfteoğlu'nun beklentileri şöyle:

"Bu yıl turist sayısı 33 milyon ziyaretçi, turizm geliri 25,4 milyar dolar olarak öngörüyoruz. Bizce açıklanan turist sayısı yakalanırken, turizm geliri hedefin biraz altında kalabilir. Antalya ve İstanbul'da dolulukların yüzde 90'lar diğerlerinde ise yüzde 70'ler seviyesinde kalacağını tahmin ediyoruz.

Seyahat acenteleri temsilcileri, yaptıkları açıklamada bu yıl erken rezervasyonu tercih eden kişi sayısının geçen yıla göre yüzde 25-30 arttığını belirtiyor. Bize göre de Türkiye'de erken rezervasyon mayası tuttu ve bu sistemle tatilini önceden satın alan kişi sayısı her yıl artmaya devam edecek."



Sirene Belek Hotel Genel Müdürü
Hakan Arslanoğlu

"İsraililer Antalya'ya akın edecek"

Sirene Belek Hotel Genel Müdürü Hakan Arslanoğlu da yaz sezonundan umutlu. Bu aylarda golf ve seminer turizminin yüksek sezonunun yaşandığını belirten Antalya'nın 2013 yılına çok güzel bir başlangıç yaptığını ve gelen turist sayısının umut verici olduğunu söylüyor.

"Tatil, golf ve kongre turizminin hakim olduğu bu dönem beş yıldızlı otellerin doluluğu yüksek yüzdelere ulaştı" diyen Arslanoğlu'nun beklentileri ise şu şekilde: "Bölgesel koşullar ve komşularımızda olumsuz hareketlilik olmadığı sürece turizm yükselen bir ivme yakalayacak. Avrupalı tur operatörlerinin ek uçak koymaya başlaması sevindirici bir gelişme. Turizm barış ile eşdeğer görülmeli. Güvensiz ve riskli hareketleri kaldırmaz. İsrail ile oluşan olumlu rüzgarın etkilerini görmeye başladık. Antalya'yı kendi say-

KAPAK KONUSU

Sektör Temsilcilerinde **KOBİ'lere tavsiyeler**



FHS Turizm ve Gezgin Damaklar Kurucu

Ferzan Kırhan "Gurme turları büyük ilgi görüyor"

• "Bu yıl turizm sezonunun bir önceki yıla göre daha olumlu geçmesini bekliyoruz. Bunun ötesinde farklı lezzet arayışları üzerine kurgulanmış seyahatler son zamanlarda dünyada ve Türkiye'de oldukça ilgi görüyor. Araştırmalarda, mutfaqları ön planda olan ve gurme turlarına daha çok yönelen ülkelerin turizm gelirlerinde artış sağladıkları gözlemleniyor. "Türkiye'de de lezzet odaklı seyahatler son zamanlarda oldukça talep edilmeye başlandı. Özellikle yabancı gezginler kültürel dokularımızın yanında mutfağımızı da çok merak ediyor ve denemek istiyorlar. Yeni trendlerle birlikte bu yıl kültür ve buna bağlı olarak lezzet turizminin artacağını düşünüyoruz. Dolayısıyla sahil bölgelerinin yanı sıra iç bölgelere yönelik turlara da ilgi bu yönde olacak."



Tatilsepeti.com Yönetici Ortağı

Kaan Karayal "Kurumsal anlaşmalarda fırsatlar var"

• "İyi değerlendirilirse KOBİ'ler için turizm sektöründeki en büyük fırsatlardan biri kurumsal anlaşmalar olabilir. Kurumlar ile toplu anlaşmalar yaparak rekabet içinde farklılık yaratabilirler. Ek olarak uçak bileti satışlarının da KOBİ'ler için uygun bir fırsat alanı olduğunu söyleyebiliriz. KOBİ'lere en büyük tavsiyemiz hizmet kalitesine büyük önem vermeleri. Hizmet kalitesini yüksek tutabilen firmaların her dönemde başarılı olacağına inanıyoruz. İkinci bir tavsiyemiz de mümkün olduğunca farklı olmak için çaba göstermeleri. Birbirini taklit eden pek çok firmanın aynı sektörde ayakta kalabilmesi pek mümkün görünmüyor."



TurizmPark Seyahat Acentası Sahibi ve Genel Müdürü

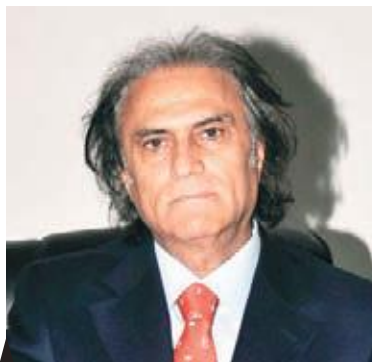
Ali Keskinliç "Doğal yaşama ilgi artıyor"

• Alternatif turizmde Güney Ege, Sakarya bölgeleri yeni yatırımlara açık bölgeler gibi gözüküyor. Doğal yaşama artan merak ve ilgi bu bölgelerde alternatif turizmin gelişmesine olanak sağlayan karlı fırsatlar olabilir. Sektörün dinamiklerini iyi anlayın, yatırımlardan uzun vadede sonuç alabileceğinizi öngörün. Kaliteden taviz verilmeden ve makul olan rekabet ile ilerlemek Türkiye'nin turizm potansiyelini artırırken sektördeki herkese azami fayda getirecek."

fiyeleri gibi benimseyen İsraili konuklarımız için otel ve uçak öngörüşmeleri nihayetlendi. Çok yakında, özellikle Antalya merkeze yoğun bir akın olacak. İlk başlarda temkinli olacaktır ama eski performansına kavuşacak."

Butik otel talebi artıyor

VIP Turizm CEO'su Ceylan Pirinçcioğlu, Türkiye'nin Avrupa ortalamasına göre satışlarını yüzde 10 civarında artıracığını ve Türk turizmde yüzde 5 oranında bir büyüme olacağını söylüyor. Otellerdeki doluluk oranının geçtiğimiz



Grand Prestige Hotel&SPA Genel Müdürü
Fatih Güven

yılın nisan ayına oranla yüzde 2 civarında artış gösterdiğini ifade eden Pirinçcioğlu, şöyle devam ediyor: "Beş yıldızlı otellerde yüzde 55-60 civarında doluluk söz konusu. İç turizmde her şey dâhil tesislerin popülaritesi devam ediyor, bunun dışında kalabalık yerlerde konaklamak isteyenlerin butik otellere talebi her geçen sene daha da artıyor."

Grand Prestige Hotel&SPA Genel Müdürü Fatih Güven, sayısal olarak otellerin doluluklarında önemli sıkıntılar yaşanmayacağı ancak pazarlanan fiyatlardan oda satılmayacağı ve sayısal doluluğu yakalamak için indirimli satışların ağırlık kazanacağı görüşünde. Güven, bu durumun işletmelerin kârlılığını olumsuz yönde etkileyeceğini belirtiyor. 2013 yılında, bütün pa-

zarlarda turist sayılarında yüzde 5 oranında artış olacağını kaydeden Güven, "Ancak, aynı zamanda fiyatların indirimli satış olarak devam edeceği gözüküyor" diyor.

KOBİ'ler düşük faiz bekliyor

Peki, KOBİ'leri nasıl bir turizm sezonu bekliyor? Sektör temsilcileri, sezon iyi geçse de sektördeki işletmelerin kullandığı kredilerin faizlerinin hala makul seviyelerin üzerinde olduğu görüşündeler. Otellere sağlanacak düşük faizli yenileme kredilerinin sektörü daha rekabetçi kılacağı vurgulayan sektör temsilcileri, uygun finansman koşullarının mevcut olmayışından dolayı yapılamayan veya ertelenen renovasyonların sektördeki hizmet kalitesini olumsuz yönde etkilediğine dikkat çekiyorlar.

Bir diğer dikkat çekilen nokta ise otellerin yurtdışı fuar desteği dışında önemli bir katkı görmemesi yönünde. İlgili kanun ve mevzuatların otellerin de istifade edebileceği şekilde düzenlenmesi gerektiği ifade ediliyor.

Alternatif turizm ön plana çıkıyor

Kitle turizm hareketliliği içerisinde yer alan insanların tüketim taleplerinde meydana gelen değişim, son yıllarda turizm sektöründe ürün çeşitlendirme çalışmaları ve klasik turizm ürünü olarak adlandırılan deniz, kum, güneş üçlemesine alternatif olarak ortaya çıkan alternatif turizm türlerinin ortaya çıkmasına neden oldu.

Turist talebindeki bu değişim, yatırımcıları da yeni turizm ürünü çeşitliliğine doğru yönlendiriyor. Turizm hareketliliğine katılan turist sayısındaki hızlı artış, yeni turizm bölgelerinin ve ürün çeşitlendirme çalışmalarının yapılması gerekliliğini zorunlu kılıyor. Bu anlamda KOBİ'ler için



bir fırsattan bahsedilebilir.

Zira Bakanlar Kurulu kararında otel yatırımlarına sağlanacak destekler iller itibarıyla ayrı ayrı yatırım bölgesine göre ayrıldı. Genel, bölgesel, büyük ölçekli ve stratejik yatırımların teşviki uygulamalarında ayrı ayrı ve değişen oranlarda olmak üzere bu yatırımlara, gümrük vergisi muafiyeti, KDV istisnası, gelir vergisi stopajı desteği, sigorta primi işveren hissesi desteği, sigorta primi işçi hissesi ve faiz desteği ile yatırım yeri tahsis destekleri veriliyor.

Öne çıkan fırsatlar

Turizmde kuşkusuz başka fırsatlar da var. Turizmin kıyılardan Anadolu'ya çekilmek istenmesi KOBİ'lerin önüne yeni fırsatlar çıkarıyor. Bu fırsatlardan biri olarak Anadolu'da inşaları hız kazanan üç yıldızlı tesislere tedarik sağlama öne çıkıyor. Çok fazla yatırım gerekmeyen bungalov, pansiyon, kamp malzemesi, otantik ev yemekleri, rafting için gerekli ekipmanları kiralama, ATV turu için araç satın alıp bunların da kiraya verilebileceği vurgulanıyor. Özgün hediyelik eşya yapıp bu eşyaları pazarlamak da yine KOBİ'ler için önemli fırsatlar yaratabilir.

Yine yaşadığı bölgeyi birkaç dilde anlatan interaktif CD hazırlamanın da başka bir iş modeli olabileceği belirtiliyor. Teknolojiyi yakından takip eden bireysel gezginlere GPS cihazları ve bu cihazlara bölgeyle ilgili tüm bilgi, harita, yeme-içme, müze gibi bilgileri yükleyip bu cihazları satmak ya da kiralamak da turizmde öne çıkan fırsatlar olarak ifade ediliyor.

Türkiye'de yörük turizmini başlatacak

Adviye Bergemann yaklaşık 25 yıldır turizm sektörünün içinde olan bir kişi. Kuşadası'nda büyüyen ve daha sonra Türkiye'ye en fazla müşteri getiren bir seyahat acentesinde çalışarak profesyonel iş hayatına başlayan Bergemann, bu şirkette geçirdiği 13 yılın ardından kendi şirketini kurma kararı almış. 2002 yılında kurduğu Aida Turizm ile A ve A plus müşterileri hedefleyen Bergemann bugüne kadar Tiffany&Co'nun velihatlarından Kaşıkçı Ailesi'ne, Amerikalı multi-milyarder Firestone Ailesi'nden pek çok Hollywood yıldızına kadar birçok kişiyi Türkiye'de ağırlamış.

20 kişilik ekibiyle müşterilerine uçaktan indikleri andan itibaren hizmet vermeye başlayan Bergemann yakın zamanda American Express'in lokal partneri olduklarını ve şirketin senelik 6 milyar dolar seyahat hacmine sahip müşterilerine Türkiye seyahatlerini organize edebilecek firma olarak tavsiye edildiklerini anlatıyor. Bu işbirliğiyle American Express müşteri portföyüne de ulaşabileceklerini söyleyen Bergemann ile A plus müşterileri ve bu segmentte var olan potansiyeli konuştuk.

KOBİ Girişim: 2002 yılında turizm işine neden kitle turizmiyle başlamadınız? Sizi lüks segmente yönlendiren ne oldu?

Adviye Bergemann: Turizm sektörü 2012 yılını 32 milyona yakın turist ve 23 milyar 440 milyon dolar turizm geliriyle kapattı. Ancak 2023 yılında hedef, 63 milyon turist, 86 milyar dolar dış turizm geliri ve turist başına yaklaşık bin 350 dolar harcamaya ulaşılması yönünde. Bu hedefi kitle turizmiyle sağlamanız zor. Çeşitlilik şart. Ben profesyonel olarak çalışırken 1 pound'a oda satığımızı biliyorum. Geline yatak kapasitesi ile kit-

25 yıldır turizm sektörünün içinde olan ve sahibi olduğu Aida Turizm ile 11 yılda 10 bine yakın A ve A plus müşteri ağırlayan girişimci Adviye Bergemann, Shamana Hotel ile butik otel işletmeciliğine de başladı. Şimdi hedefi doğanın ortasına kuracağı lüks çadırlarda müşterilerini ağırlamak ve Türkiye'de yörük turizmini başlatmak.

le turizmini göz ardı edemeyiz tabii. Ben lüks turizm alanında bir açık olduğunu görerek girdim. Şirketi kurduğumda herkes "3-5 müşteriye hizmet ederek bu çark dönmüyor" dedi. Ama ben vazgeçmedim. THY'nin yeni destinasyonlar açması, otel kalitesinin artması da işimi kolaylaştırdı tabii. Ama önce destinasyon bilinirliğini artırmak gerekiyordu. Ben de oradan başladım işe.

Daha sonra nasıl bir yol izlediniz?

Önce hedef kitleme ulaşabileceğim doğru adresleri tespit ettim. Sonra onların önüne koymak için özellikle destinasyonları tanıtan bir dergi yaptım. Her sene farklı bir yere odaklandık tabii. Mardin, Kapadokya da oldu. Fuarlara katıldım. Dünyada VIP müşterilere hizmet eden seyahat acentesi, kişisel asistanlık hizmeti veren şirketler ve seyahat danışmanlarıyla birebir görüştüm. Bugüne kadar elimde çanta ve dosyala-

rımla 7-8 bin profesyonelle birebir görüşmeler yapmışımdır.

Bugüne kadar kimlerin Türkiye seyahatlerini düzenlediniz?

Çok kişi var. Ama bazılarıyla gizlilik anlaşmamız olduğu için onları açıklayamıyorum. Geçen hafta Kaşıkçı Ailesi'ni ağırladık örneğin. Tiffany'nin torunuyla çalıştık. Pek çok Hollywood yıldızının seyahatine aracılık ettik.

Hizmetiniz nereden başlıyor?

Bizimle bazen kendileri bazen de VIP müşterilerin seyahat danışmanları iletişime geçiyor. Onlarla ilgili her şeyi öğrenerek başlıyoruz. Hastalıkları, alerjileri, hatta eşleriyle ilişkilerinin durumuna kadar her şeyi biliyoruz. Sonra seyahatlerini planlayıp kendilerine iletiyoruz. O gün geldiğinde uçaktan indikleri anda başlıyor hizmetimiz. Müşterilerimiz büyük çoğunluğu kendi uçağı ile gelmeyi tercih ediyor. İndiklerinde pasaporta girmeden kendini karşılıyoruz. Valizleri alınıyor. Bazıları İngilizce de bilmedikleri için bir seyahat danışmanı sürekli yanlarında oluyor. Onları rahatsız etmeyecek kadar uzak, her an ulaşabilecekleri kadar yakında duruyor. Ta ki uçaklarına binip ülkelerine dönene kadar.

Türkiye'de daha çok hangi destinasyonlar tercih ediliyor?

İstanbul, Bodrum, Çeşme, Kapadokya. Ama daha çok İstanbul.

Daha çok hangi ülkeden geliyor misafirleriniz?

Aslında İngiltere'den Arap misafirlerimiz, ya da Amerika'dan Hintli misafirlerimiz gelebiliyor. Ama en çok Rus misafir ağırlıyoruz.

Bu müşterilerinizin ne kadar harcıyor geldiklerinde?



ADVIYE BERGEMANN

İçeride kurguladığımız organizasyona ve gelen kişi sayısına göre 2 milyon dolara varabiliyor harcama tutarları.

İlginc talepler oluyor mu?

Özellikle Amerika'da şu anda köprü altı turizmi çok yaygın VIP müşteriler arasında. Üç gün köprü altında yatmak istiyorlar ve bunun için bayağı da para ödüyorlar. Türkiye'de böyle bir paket program yok henüz. Ama bizim yaptığımız en ilginç program; Bin bir gece konseptli bir doğum günü partiydi. Bir müşterimiz eşi için sürpriz parti yaptı bu konseptte.

Siz böyle ilginç paketler oluşturmayı düşünüyor musunuz?

Evet. Şu anda hedefimde bakir bir alanda lüks çadırlar kurmak var. Doğanın ortasında çadırdaki kalma düşüncesini seveceklerini düşünüyorum. Bir de Yörük turizmini araştırıyorum.

Pazara çıkıp, sandalet yapacaklar

Adviye Bergemann, 15 Mayıs'ta tamamen VIP müşterilere hizmet verecek Bodrum'da bir otel açmaya hazırlanıyor. 32 odadan oluşan Shamana Hotel'in ilk oteli olduğunu ama devamının geleceğini söylüyor Bergemann. Zira İstanbul'da da bir otel projesi var kendisinin.

Bodrum'daki Shamana Hotel'de pek çok ilki bir araya getirme planı var Bergemann'ın. Örneğin odalara özel butler hizmeti ile müşterilerin gereksiz hiçbir şey ile ilgilenmesi gerekmeyecek. Dahası farklı turlar da organize etmiş. Örneğin gelen misafiri Bodrumlu bir ustayla beraber hem kendine hem arkadaşlarına sandalet yapabilecek. Ya da Bodrum'un lokal hayatına dokunmak isteyenler için bir Bodrumlunun evinde birlikte yemek hazırlayabilecek gelenler. Hatta program, pazara gidip alışveriş yapmakla başlayacak, sonrasında evin sofrasında ev sahipleriyle beraber yapılan yemekleri yemekle son bulacak.

Gökdelenleri en çok vinç sektörü seviyor!

Türkiye'de plaza ve kule inşaatlarındaki hızlı artış kule vinç satışlarını da artırdı. ADV Kule Vinç Pazarlama Müdürü Işıl Bıyık, artışla birlikte Avrupalı kule vinç üreticilerinin gözünü Türkiye'ye çevirdiğini söylüyor. Avrupa yaşanan ekonomik durgunluk nedeniyle kendi pazarlarında sıkıntılı günler yaşayan üreticilerin gözünde Türkiye, kapısı ardına kadar açık, fırsatlarla dolu bir pazar.

İnşaat sektörü ivmesini düşürmeden, hızla büyümeye devam ediyor. Türkiye'nin dört bir yanında sürekli genişleyen şehirler, birbirinin peşi sıra yükselen kuleler, inşaat sektörünün alt sektörlerinin büyümesini de tetikliyor. Kule vinç üreticileri hızla büyüyen alt sektörlerin başında geliyor. Avrupa'nın önde gelen kule vinç üreticisi İtalyan FM Gru'nun Türkiye dağıtımıcısı ADV Kule Vinç Pazarlama Müdürü Işıl Bıyık, kule vinç sektöründeki hızlı büyümeye paralel olarak ADV'nin de yılda yüzde 20 büyüme oranına sahip olduğunu söylüyor.

2012'de 10 milyon Euro ciro gerçekleştiren ADV, vinç satışını yaptığı gibi firmaların talebine göre kiralama da yapıyor. Şirket, Türkiye'de kule vinç satışında birinci sırada, kiralamada en büyük kiralama filolarından birine sahip...

Hem satıyor hem kiralyor

Kule vince olan talep sadece Türkiye'de de-



ğil, Türk müteahhitlerin olduğu her yerde artıyor. ADV, FM Gru ile yaptığı anlaşma sayesinde dünyanın neresinde olursa olsun, Türk müteahhitlere vinci kendisi satıyor, bu müteahhit Nijerya'da olsa bile...

FM Gru'nun Orta Asya, Orta Doğu ve Kuzey Afrika bölgelerinin dağıtıcısı olan ADV, inşaat, lojistik, liman ve tersanelere vinç satıyor veya kiralyor. Bıyık, FM Gru'nun Türkiye üzerinde Irak, İran ve Libya pazarlarına açıldığını söylüyor. Sözkonusu pazarlara 2013 sonuna kadar 250 kule vinç satacaklarını anlatan Bıyık, bir vincin ortalama fiyatının 85 bin Euro'dan başlayarak 300 bin Euro'lara kadar çıkabildiğine dikkat çekiyor. Bölgede yaşanan siyasi istikrarsızlıkların pazara girişleri için olumsuzluk yaratmadığını vurgulayan Bıyık, "Müşterimizin olduğu her yere gidebiliriz. Hem servis hizmeti hem de teknik destek konusunda hiç bir sıkıntı olmaz" diye konuşuyor.

Kendini kuran vinç getiriyor

Kulelerin yüksekliği arttıkça vinçlerin daha yükseğe çıkması isteniyor. İnşaat firmasında gelen taleplere göre ADV, Türkiye pazarına yeni ürünler getiriyor. Bunlardan biri de 65 metrelik kule vinç. Türkiye'de bu yüksekliğe çıkabilen tek vinç olduğunu söyleyen Bıyık, "Standart kule elemanlarıyla en yüksek serbest duruş özelliğine sahip tek markayız" diyor. Vinçlerin satış ve kira-

lamasında artış olurken firmalardan farklı vinç talepleri de geliyor.

ADV bu konuda da bir ilke imza atmaya hazırlanıyor. Şirket, Türkiye'ye kendi kendine kurulan vinç getirmeye hazırlanıyor.

Bıyık, "Kendi kendine kurulan kule vinç dünya piyasasında çok talep gören bir vinç türü. 2013 sonuna doğru bu vinçleri Türkiye'ye getirmiş olacağız. 120 bin Euro'ya satacağımız bu vinçler zaman, nakit ve nakliye tasarrufu sağlıyor" açıklamasını yapıyor.

ADV'nin vinçleri Başbakanlık'ta

ADV Türkiye'ni dört bir yanına vinç satıyor ve kiralyor. Hatta Ankara'da inşası devam eden Başbakanlık binasında toplam yedi vinçle çalışıyor. İşte ADV'nin vinçleriyle yapılan inşaatlar ise şöyle:

- Yeni Başbakanlık Binası
- Ali Sami Yen Stadı
- Rönesans Tower
- EnerjiSa Termik Santrali
- İstanbul Rönesans Kule Binası
- Optimum alışveriş merkezleri
- Levent Özdilek Residence ve alışveriş merkezi

ETKİNLİK

Dünya liderleri ve CEO'lar İstanbul'da buluşuyor

World Political Forum'un üçüncüsü 'Yeni ve adil bir dünya düzeni' temasıyla 26 - 28 Haziran tarihleri arasında İstanbul'da gerçekleşecek. Bugüne kadar çok farklı ülkelerden dünyaca ünlü devlet adamları, iş adamları, CEO'lar, akademisyen ve bürokratları bir araya getiren forumda bu yıl ekonomi, enerji, uluslararası ilişkiler, çevre ve toplum ana başlıklarına ilişkin değerlendirmeler yapılacaktır.



Dünyanın dört bir tarafından gelen üst düzey katılımcılarla gündemdeki uluslararası politik, ekonomik ve sosyal meselelerin tartışıldığı bir platform haline gelen World Political Forum'un üçüncüsü başlıyor. Bu yıl 26 - 28 Haziran tarihleri arasında İstanbul WOW Hotel'de düzenlenecek foruma 60 ülkeden yaklaşık 200 konuşmacının ve yüksek profile sahip bin izleyicinin katılımı planlanıyor.

Forum süresince geçtiğimiz yıllarda olduğu gibi bu yıl da çok sayıda ülkeden devlet ve hükümet başkanları, politikaçılar, iş adamları, iş kadınları, CEO'lar, ekonomistler, akademisyenler, inanç ve kanaat önderleri İstanbul'da buluşacak. İstanbul'un, dünyanın geleceğiyle ilgili önemli ka-

rarların alındığı bir şehir haline gelmesini hedefleyen forum, iş toplantıları ve ikili anlaşmalara zemin oluşturması bakımından İstanbul Network Kulübü özelliğini de taşıyor.

Yeni ve adil bir dünya düzeni

'Sınır aşan sorunların çözümüne, sınır aşan iş birlikleriyle ulaşılabileceği' gerçeğinden hareket eden World Political Forum'un bu yılki teması ise 'Yeni ve adil bir dünya düzeni' olarak belirlendi.

Herkesi kucaklayan yeni bir düzene ihtiyaç olduğunu, bunun da çok taraflılık, katılımçılık ve adil bir ekonomik dünya düzenini kapsayan kültürel bir birliktelik içermesi gerektiğini vurgulayan World Political Forum Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Eyüp Özgüç, şöyle devam ediyor:

"Dünya genelinde yaşanan sürece baktığımızda yeni bir anlayışa ve uluslararası ekonomik diplomatik örgütlerin yeniden yapılanmasına ihtiyaç olduğu ortaya çıkıyor. World Political Forum bu yeni yapılanmanın önemli bir parçası."

32 oturum düzenlenecek

Dünyadaki değişimleri çok yakından takip eden ve her fırsatta dönüşüm ve yeniliğin önemini altını çizen World Political Forum'un 2013 zirvesi boyunca, gündeme ilişkin güncel oturumlar, taraflar arası ikili görüşmeler ve iş konseyleri gerçekleştirilecek. Tarihi mekanlarda yapılacak yemek davetleri ile protokol konukları bir araya gelecek. İlk gün gala yemeği ile başlayacak ve ardından 3 gün boyunca paralel oturumlar ve iş görüşmeleriyle devam edecek olan

World Political Forum'da, ekonomi, enerji, uluslararası ilişkiler, çevre ve toplum ana başlıkları altında küresel, güncel sorunlar değerlendirilip çözüm önerileri ortaya konulacak. Toplam 32 oturumun düzenleneceği foruma iş dünyasının ilgisi oldukça yüksek.

"Dünyanın evrensel tanklarıyız"

World Political Forum Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Eyüp Özgüç, hızla değişen bir dünyanın evrensel tankları olduğumuzu ve bu değişimin bölgesel değil, küresel olduğuna vurgu yapıyor. Ekonomik kriz ve değişim talebinin sadece demokratik veya ekonomik olarak geri kalmış ülkelerde değil, dünyanın refah düzeyi en yüksek ülkelerinde de yaşandığını belirten Özgüç, şöyle devam ediyor: "Herkesi kapsayan ve kucaklayan yeni ve adil bir düzene ihtiyaç var. Bu düzen çok taraflılık, katılımçılık, adil bir ekonomik sistem ve kapsayıcı bir kültürel birliktelik içermelidir. Toplumları birleştiren sosyal, politik ve ekonomik adalet, düşmanımız değil, dostumuzdur. Bu yıl üçüncüsünü gerçekleştireceğimiz World Political Forum'un ana temasını da bu yaklaşımla Yeni ve Adil Bir Dünya Düzeni olarak belirledik."

Türkiye'yi balmumu heykelle tanıtacak

Yaklaşık 13 yıl önce Türkiye'nin ilk balmumu heykel müzesini açan Jale Kuşhan, bugün 60'a ulaşan balmumu heykel sayısını 100'e çıkartıp Türkiye'nin önemli isimlerini yurt dışına tanıtmak için sergiler açmayı planlıyor.

Jale Kuşhan, yaklaşık 13 yıl önce Türkiye'de ilk balmumu heykel müzesini açmaya karar verdiğinde pek çok kişinin ilk tepkisi büyük ihtimalle "Balmumu heykel de ne?" olmuştu. Türkiye'de bir ilki başarma fikriyle yola çıkan Kuşhan, bugüne kadar 26 ilde 50 sergi açtı ve Türkiye'yi balmumu heykelle tanıştırmayı başardı.

Farklı bir girişime imza atan Kuşhan, Ankara Üniversitesi Jeofizik Mühendisliği bölümünden mezun. Daha sonra Ukrayna Odessa Politeknik Üniversitesi'nde Rus Dili okudu. Balmumu müzesiyle ilk tanışması ise tamamen tesadüfen oldu.

Hedef 100 balmumu heykel

İş nedeniyle 1999 yılında Rusya'nın St. Petersburg şehrinde uluslararası bir fuara katılan Kuşhan, fuar saatleri dışına şehrin kültürel mekanlarını ziyaret ederken balmumu heykel müzesini ziyaret eder ve çok etkilenir. "Neden bir ilki gerçekleştiriyorum" diyerek 2000 yılında St. Petersburg Müzesi'nden 34 kişiye ait balmumu heykeli kiralarak İstanbul'daki ilk sergisini açar.



Jale Kuşhan, balmumu sergisini dünyanın farklı ülkelerine taşımayı hedefliyor.

Müzedeki kimlerin heykeli bulunuyor?

Müzedeki Atatürk, Fatih Sultan Mehmet, Mevlana, Yunus Emre, Mimar Sinan, Hürrem Sultan, Nazım Hikmet, Cengizhan, Rauf Denktaş, Kemal Sunal, Haldun Dormen ve Zeki Müren gibi Türkiye'den tanınmış isimler yer alıyor. Bunun yanı sıra Adolf Hitler, Karl Marx, Elvis Presley, Leonardo Da Vinci, Napolyon, Michael Jackson, Beatles grubu, Korkunç İvan, Dostoyevski, Gorbaçov, Boris Yeltsin gibi dünyaca ünlü isimler de bulunuyor.

Serginin gördüğü ilgi üzerine yıllar içerisinde işi büyütür Kuşhan. St. Petersburg'tan aldığı 34 heykeli satın alır ve Türk büyüklerinin heykellerini yaptırmak için sipariş verir. Bugün müzede Mevlana'dan Kanuni Sultan Süleyman'a Fazıl Say, Levent Kırca gibi isimlere kadar 60 ünlünün balmumu heykeli var. Kuşhan'ın hedefi bu sayıyı 100'e çıkarmak. 100 Türk dünya büyüğünün yer aldığı müzeyi kurarak yurt dışında da Türkiye'deki kültürü tanıtıcı sergiler açmak. Kuşhan, her üç ayda bir yeni bir ünlünün heykelinin müzeye eklendiğini söylüyor.

Müzeyi bağımsız hale getirecek

Şu anda İstanbul'da Sapphire AVM'de sergisi bulunan Kuşhan, bugüne kadar 26 şehirde 50 sergi açtı. Kuşhan, yurt içi ve yurt dışından sürekli teklif almasına rağmen balmumu hey-



Heykelin maliyeti 8-10 bin dolar civarında

Balmumu heykellerin yapımı zorlu bir süreç. Heykeli yapılacak kişi yaşıyorsa yüzünden ve ellerinden alçıdan kalıp alınıyor. Ardından çamur çalışması yapılıyor. Gözler ve dişler için protez kullanılıyor. Saçlar ise gerçek insan saçı kullanılarak tek tek ekiliyor. Ortalama bir heykel 1.5 ay ile 3 ay arası bir zamanda yapılıyor. Eğer heykeli yapılacak kişinin mezarı açılıp kemik yapısı incelenecekse o zaman etnoloji ve antropoloji enstitüsü devreye giriyor ve heykel yapım süresi 1 yıla kadar uzayabiliyor. Ortalama bir heykelin maliyetinin ise değişiklik gösterdiğini söyleyen Kuşhan şöyle devam ediyor: "Heykeli yapılacak kişinin yaşıyor mu yaşamıyor mu, bilinen karakter mi gibi bir çok bilgi heykel maliyetini etkiliyor. Ortalama maliyet ise 8 ile 10 bin dolar arasında değişiyor."

keller çok hassas ve kırılabilir olduğu için çok fazla dolaşmaktan yana olmadıklarını söylüyor. Çünkü bir balmumu heykeli üzerinde sekiz ile 15 sanatçı 1.5 ay ile 3 ay boyunca çalışıyor. Büyük emek ve özverilerle çalışılan heykeller çok çabuk deforme olabiliyor. Ancak Türk büyüklerinin sayısı arttığı zaman yurt dışında kültürünü tanıtmak amacıyla sergiler açmayı planladıklarını belirten Kuşhan şöyle devam ediyor: "Sapphire AVM'de bir süre daha devam edeceğiz ancak müzenin AVM dışına çıkması gerekiyor. İnsanlar müzeyi bağımsız, kendi otantik bi-

nası içerisinde görmek istiyorlar. Bunun için görüşmelerimiz sürüyor."

Yeni sanatçılar yetiştirecek

Kuşhan'ın hedefi 2013 yılında müze içerisinde kurduğu atölyede yeni heykellerin yapımına devam etmek ve aynı zamanda genç heykel sanatçılarından balmumu heykeli konusunda yetenekli ve istekli olanlara imkan sağlamak. Türkiye'de balmumu heykel sanatına şimdiki kadar profesyonel anlamda değinilmediğine dikkat çeken Kuşhan, "Bazı heykel sanatçılarımız amatör düzeyde çalışmalar yapıyor. Ancak hedeflerimizden bir tanesi kendi balmumu heykel sanatçılarımızın yetişmesine olanak sağlayacak akademik düzeyde çalışmalara olanak sağlamak. Bu konuda ki çalışmalarımız devam ediyor" diyor.

Rehberler 40 dakika bilgi veriyor

Dünyada balmumu heykel müzesi son birkaç yılda artış gösterse de yeterli seviyede olduğunu söylemek mümkün değil. Bundan 10 yıl öncesine kadar Londra'da Paris'te, St. Petersburg ve Moskova'da balmumu heykel müzeleri vardı. Son on yıl içerisinde Amerika'da, Almanya'da ve Hollanda gibi bir çok ülkede daha balmumu heykel müzeleri açıldı. Balmumu heykel sanatının insana benzerlik taşıdığı için çok benimsediğini söyleyen Kuşhan, Türkiye'de dünyadaki diğer balmumu heykel müzelerinden farklı olarak, konusunda uzman rehberler eşliğinde yaklaşık 40 dakika kadar ziyaretçilere bilgi verildiğini ve anlatımların sinevizyon gösterimleri ise desteklendiğini vurguluyor.



PERYÖN

kazalara 'dur' diyecek

PERYÖN iş sağlığı ve güvenliği konusunda Türkiye çapında önemli bir hareket başlatıyor. Garanti Bankası sponsorluğunda Türkiye'nin başarılı şirketlerinin İK profesyonelleri ve iş güvenliği uzmanlarından oluşan proje grubuyla KOBİ'lere iş sağlığı ve güvenliği eğitimleri verilecek. Eğitimler ücretsiz olarak sunulacak.

Türkiye, iş kazalarında Avrupa birincisi ve dünya üçüncüsü. Sosyal Güvenlik Kurumu verilerine göre son 12 yılda Türkiye'deki iş kazalarında 12 bini aşkın işçi hayatını kaybetti. Bu anlamda harekete geçen Çalışma Bakanlığı öncülüğünde, 6 bin 331 sayılı Yeni İş Sağlığı ve Güvenliği (İSG) Kanunu yaklaşık bir yıl önce yürürlüğe girdi.

İşyerinde işyeri hekimi veya iş güvenliği uzmanı görevlendirmeyen işverene, görevlendirmediği her kişi için 5 bin TL, aykırılığın devam ettiği her ay için aynı miktar ceza söz konusu. Sağlık personeli görevlendirmeyen işverene ise 2 bin 500 TL ceza verilecek. Türkiye İnsan Yönetimi Derneği (PERYÖN) de bu kapsamda bilinç oluşturmak için bir proje başlatıyor.

Marmara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Öğretim Üyesi Doç. Dr. Erdem Özdemir liderliğinde, Türkiye'nin uygulamalarıyla öne çıkmış başarılı şirketlerinin insan kaynakları profesyonelleri ve tecrübeli iş güvenliği uzmanlarından oluşan bir proje grubu oluşturdu PERYÖN. Bu grup KOBİ'lere iş sağlığı ve güvenliği eğitimleri vermek üzere çalışıyor. Garanti Bankası'nın sponsorluğunda bu eğitimleri KOBİ'lere ücretsiz olarak sunmayı planlıyor. PERYÖN Bilgi Yönetiminden Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Sevilay Pezek Yangın, "En önemli amacımız iş sağlığı ve güvenliğini prosedürel yaklaşımdan çıkarıp iş-

SEVİLAY PEZEK YAZGIN



verenlerin ve çalışanların ortak bilinçlendirilmesine destek olmak” diyor.

Yangın ile yeni iş güvenliği yasası, projelerini ve Türkiye’de yaşanan iş kazalarını ko-nuştuk.

KOBİ Girişim: Yeni İş Güvenliği Yasası en çok gündemde olan konulardan biri. PERYÖN olarak iş güvenliği konusunda ne gibi projeler geliştiriyorsunuz, öğrenebilir miyiz?

Sevilay Pezek Yangın: 2012’de Türkiye’de işletmelerdeki iş güvenliği uygulamalarına yönelik bilgi edinmek amacıyla üyelerimiz arasında ‘İş Sağlığı ve Güvenliği’ anketini düzenledik. 2013’te tekrarladığımız ankete 105 şirketin orta ve üst düzey yöneticileri yanıt verdi. İş Sağlığı ve Güvenliği Kanunu yürürlüğe gireli bir yıla yaklaşmasına rağmen uygulamaların değişmediğini görüyoruz. Şirketlerin dörtte üçünün iş sağlığı ve güvenliği ile ilgili tanımlı prosedürleri ve uygulamaları olsa da aldıkları önlemleri çoğunlukla tek taraflı iletişim ile çalışanlarına aktarıyorlar. Şirketlerin yüzde 42’sinde işyeri sağlığı ve güvenliğine ilişkin uygulamalar çalışanlara hedef olarak verilmiyor, prosedür olarak algılanıyor ve yöneticiler tarafından da bu şekilde konumlandırılıyor. Şubatta ‘Artık güvende miyiz?’ panelini düzenledik. Her yıl düzenlediğimiz PERYÖN İnsan Yönetimi Kongresi’nde de iş güvenliği konusuna mutlaka yer veriyoruz.

Türkiye’de iş güvenliği denilince akla ilk iş kazaları geliyor. Rakamlar ne diyor?

6 bin 331 sayılı Yeni İş Sağlığı ve Güvenliği (İSG) Kanunu yaklaşık bir yıl önce yürürlüğe girdi. 1 milyon 436 bin işletmeyi ve 11 milyon çalışını kapsama alan yasa ile iş kazalarında dünya üçüncüsü ve Avrupa birincisi olan Türkiye bu soruna çare arıyor. Sosyal Güvenlik Kurumu verilerine göre son 12 yılda Türkiye’deki iş kazalarında 12 bini aşkın işçi hayatını kaybetti. Her gün ortalama 172 iş kazası meydana geliyor. ILO (Uluslararası Çalışma Örgütü) verilerine göre ise dünyada her 15 saniyede bir kişi işle ilgili bir kaza ya da hastalık sonucunda hayatını kaybediyor.

Yine her 15 saniyede 160 çalışan işle ilgili bir kaza geçiriyor. Bu olumsuz gelişmeler yılda 2.3 milyon yaşamın kaybına yol açarken, yetersiz işyeri güvenliği uygulamalarının küresel gayri safi milli hasıla üzerindeki mali-

yetinin yüzde 4 olduğu tahmin ediliyor.

Bu sıkıntıların temelinde ne gibi nedenler yatıyor sizce?

Sıkıntıların temel nedeni, yasa, tüzük, yönetmeliklerde öngörülen önlemlerin kâğıt üzerinde kalması, prosedürden öteye geçmemesi. İş sağlığı ve güvenliği açısından ilerleme sağlanabilmesi için şirketlerin aldıkları önlemlerin yazılı prosedürlerin ötesine geçmesi, çalışanlar tarafından içselleştirilmesi, iş güvenliğinin iş kültürünün bir parçası olması gerekiyor. İş sağlığı ve güvenliğiyle ilgili toplumsal farkındalığın sağlanması da bu kültürün oluşması için önem taşıyor. Ancak bir bilinç oluştuğunda bir işçi sizin uyarmanıza hatta zorlamanıza gerek kalmadan baretini giyer, gözlüğünü, kulaklığını, maskesini takar, işini yaparken alması gereken önlemleri alır. Bunlar olmadığında da işverenden talep eder. Diğer türlü siz arkanızı döndüğünüzde işçi bunalıp baretini çıkarıyor ve bir yana koyuyor. Bu yıl yaptığımız anketin sonuçlarına göre, katılımcı şirketlerin yüzde 42’si 2012 yılı içerisinde herhangi bir işgücü kaybına neden olan mesleki yaralanmaların gerçekleşmediğini belirtiyor.

Bu olumlu bir gelişme...

Evet. Ancak, ankete katılan şirketler ağırlıklı olarak çok uluslu veya kurumsallaşmayı başarmış şirketler. Bu yüzden iş güvenliği uygulamalarının gerçekleştirilme oranı yüksek. Anket iş kazalarının sıklıkla yaşandığı KOBİ’leri kapsamadığı için Türkiye gerçeklerini gerektiği gibi yansıtmıyor. PERYÖN olarak buradan hareketle iş sağlığı ve güvenliği konusunda çok önemli bir proje başlattık.

Proje hakkında bilgi verir misiniz?

İş hukuku konusunda Türkiye’nin önde gelen isimlerinden Marmara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Öğretim Üyesi Doç. Dr. Erdem Özdemir liderliğinde, Türkiye’nin uygulamalarıyla öne çıkmış başarılı şirketlerinin insan kaynakları profesyonelleri ve tecrübeli iş güvenliği uzmanlarından oluşan bir proje grubu oluşturduk. Bu grup KOBİ’lere iş güvenliği uygulamalarında yol gösterecek bir kılavuz oluşturmak ve Türkiye’de yaygın olarak iş sağlığı ve güvenliği eğitimleri vermek üzere çalışıyor. Garanti Bankası’nın sponsorluğunda bu eğitimleri KOBİ’lere ücretsiz olarak sunmayı planlıyoruz. PERYÖN olarak

En çok iş kazası inşaat sektöründe

Çalışma Bakanlığı verilerine göre Türkiye’de yaşanan her 3 ölümlü kazadan biri inşaat sektöründe gerçekleşiyor. İnşaatı metal, ticaret-büro-egitim ve güzel sanatlar, madencilik, kara taşımacılığı izliyor. En az iş kazası ise gazetecilik, millî savunma, banka ve sigorta ile hava taşımacılığı sektörlerinde. Kazaların yüzde 98’i insan hatasından kaynaklanıyor.

en önemli amacımız iş sağlığı ve güvenliğini prosedürel yaklaşımdan çıkarıp işverenlerin ve çalışanların ortak bilinçlendirilmesine destek olmak. Böylece sakatlanma ve ölümlerle sonuçlanan kazaların önüne geçerek çocuklarımızın anne-babasız büyümesinin önüne geçilmesine katkı sağlamak istiyoruz.

Yeni İSG Kanunu’nun getirdiği en önemli farklar, cezaların artması ve Çalışma Bakanlığının ağırlığı ve etkinliğinin artması oldu değil mi?

Evet. İşyerinde işyeri hekimi veya iş güvenliği uzmanı görevlendirmeyen işverene, görevlendirmede her kişi için 5 bin TL, aykırılığın devam ettiği her ay için aynı miktar ceza söz konusu. Sağlık personeli görevlendirmeyen işverene ise 2 bin 500 TL, risk değerlendirmesi yapmayan veya yaptırmayan işverene 3 bin TL ceza verilecek. İş sağlığı ve güvenliği ile ilgili konularda ölçüm, inceleme ve araştırma yapılmasına, numune alınmasına veya eğitim kurumları ile ortak sağlık ve güvenlik birimlerinin kontrol ve denetiminin yapılmasına engel olan işverene 5 bin TL ceza verilecek.

Büyük kaza önleme politika belgesi hazırlamayan işverene 50 bin TL, güvenlik raporunu hazırlayıp bakanlığın değerlendirmesine sunmadan işyerini faaliyete geçiren, izin verilmeyen işyerini açan veya durdurulan işyerinde faaliyetini sürdüren işyerine 80 bin TL para cezası verilecek. Genel olarak cezaların yüzde 7,8 arttığı görülüyor.

doremusic
Türkiye'nin Müzik aletleri

Tesadüfler, Dore'yi 101 markanın temsilcisi yaptı

İnşaat mühendisi olarak gittiği Beyaz Rusya'da piyano endüstrisi ile tanışan Derya Özyürek, aradan geçen 20 yılda müzik aletleri pazarında bir başarı öyküsü yaratmasını bildi. Belarus'tan getirdiği ilk piyanoları gazete ilanıyla sattığını söyleyen Derya Özyürek'in şirketi Dore Müzik, şimdi 101 dünya markasının temsilciliğini yürütüyor ve yılda 50 milyon TL ciro gerçekleştiriyor.

İnsanoğlunun en önemli hobileri arasında belki de açık ara ilk sırada yer alan müzik, doğal olarak dünyanın en büyük endüstrileri arasında bulunuyor. Bir taraftan çok çeşitlenen profesyonel yaşam, diğer yandan kişisel hobiler besliyor bu endüstriyi.

Türkiye de bu alanın en dinamik coğrafyalarından. Bir taraftan bağlama gibi geleneksel çalgılar büyütüyor piyasayı. Doğal olarak diğer yandan da ithal ürünler. Gerek profesyonel dünyada yaşanan gelişmeler, gerekse hobi sahasının daha fazla öne çıkması ile büyüyen müzik aletleri sektörü, önemli girişim öykülerinin yaşanmasına da vesile oldu.

Bu öykülerden belki de en etkileyicisi, yap-



MÜZİK PİYASASININ 'KRAL'I'

20 yaşındaki Dore Müzik, müzik piyasasına yön veren 101 dünya devi markanın Türkiye temsilcisi. Kendine ait 13 mağazası ve hizmet verdiği 900 satış noktası ile özellikle tuşlu, vurmali, telli ve nefesli çalgılarda lider konumda bulunuyor. Dore, mağazalarında 12 bin ayrı çeşit ürün satıyor.

tığı satış adeti ile bünyesinde tuttuğu 100'ü aşkın markası ile Dore Müzik. İzmirli Derya Özyürek'in sahibi olduğu Dore Müzik, özellikle piyano, gitar ve keman konularında pazarı domine eden en büyük oyuncularından. Yamaha, Suzuki başta olmak üzere bünyesinde 101 dün-

ya markasının temsilciliğini bulunduruyor. Geçen yıl 49 milyon TL ciro elde eden Dore Müzik'in ürünleri sayıları 900'ü bulan satış noktalarında ve 13 kendi mağazasında satışa sunuluyor. Dore Müzik'in bu yılki hedefi ise yüzde 25-30 arasında büyümek.

İzmirli mühendis

İzmirli Derya Özyürek, aslında inşaat mühendisi. Zaten ilk işi de bu alanda olmuş. Üniversiteden mezun olduktan sonra 1991'de Enka'nın Rusya başta olmak üzere çeşitli ülkelerdeki projelerinde çalışmak üzere yurt dışına çıkıyor. Hatta Enka'nın Rusya'daki projelerinde çalışan ilk mühendisler arasında yer alıyor.

Beyaz Rusya'da bulunan ikinci bir Enka şantiyesinde altyapı şefi olarak çalışırken, ilk kez tanışıyor piyano üretimi ile. Şantiyeleri için ahşap ürün aldıkları Rus firmanın piyano da ürettiğini gören Derya Özyürek bu alana ilgi duyuyor. Yapılan ürünler ve fiyatları hakkında bilgi sahi-



DERYA ÖZYÜREK

bi oluyor. Ardından da yakın zamanda Enka'dan ayrılarak İzmir'e kesin dönüş yapıyor.

İzmir'de boşa kalıyor bir süre ve aklına Belarus'taki piyano fabrikası geliyor. Önce İzmir'de piyano piyasasına ilişkin pazar araştırması yaptığını söyleyen Derya Özyürek,

“Belarus'ta sorduğumda 368 dolar fiyat verilmişti sözünü ettiğim ahşap piyanolara. İzmir'de bin dolara satılabileceğini öğrendikten sonra atlardım gitim Beyaz Rusya'ya. Biriktirdiğim ve ailemden topladığım tüm param ile bir tır dolusu, 21 adet piyano sipariş ettim ve döndüm” diye konuşuyor.

Ürünlerin İzmir'e gelişi ile birlikte satışa sunduğunu ancak tek bir adet dahi satamadığını kaydeden Özyürek, “O zaman anladım ki piyano o dönem yazın satılmıyormuş. Ben de Eylül ayına doğru gazete ilanı verdim. Büyük ilgi gördü, bir ay içinde piyanoları sattım” diyor.

Piyanoda iddialı

Zamanla müzik piyasasının merkezinin İstanbul olduğunu görüp, babasının kamyonetine yüklediği piyanolarını Tünel'de kiraladığı dükkana taşıyan (8 yıl kadar önce) Derya Özyürek, o gün bugündür şirketini İstanbul merkezli yürütüyor. Dore Müzik, sektörün en büyük oyuncularından. Bünyesinde 101 dünya markasının temsilciliği var. Türkiye genelinde 900'e yakın noktada ürünleri satılıyor. Piyano başta olmak üzere müzik aletleri alanında dünyanın en yaygın markalarından Yamaha ve Suzuki'nin Türkiye temsilciliğini yürütüyor. Piyanoda Türkiye'nin en büyük satıcılarından. Yaygın marka sahibi olma dolayısı ile hiçbir kişi veya kurum Dore Müzik'e bakmadan piyano satın almıyor. Piyanoda ayrıca 20 yıldır Pearl River, Ritmüller, Baldwin, Bluther gibi dünya markalarının, gitarda PRS, Gibson, Epiphone, Godin, Cordoba'nın temsilcilerinden.

Yine Derya Özyürek'ten öğrendiğimize göre Dore Müzik, piyano aksesuarlarının ve gitar proses ile anfilerinin de en önemli markalarının bayiliğini yürütüyor. Bunlar arasında Mesa Boogie, Line6, Blackstar, Zoom gibi markalar bulunuyor.

Dore Müzik bünyesinde tuşlu çalgılardan, nefesliye, vurmaliya, telliye ve yaylıya kadar geniş bir ürün grubu bulunuyor. Yılda 7 bin 500 adet piyano satan Dore Müzik, 4 bin adet org, 20 bin adet gitar ve 20 bin adet de keman satışı gerçekleştiriyor. 7 bin adet de nefesli çalgı Dore Müzik'ten Türkiye piyasasına yayılıyor. Şirkette ayrıca 12 bin ayrı ürün çeşidi bulunuyor.

Türkiye'de müzik bilincinin gittikçe arttığını dile getiren Derya Özyürek, “Bugün en üst düzeyde profesyonel müzik insanı da müşterimiz, ayda birkaç bin dolarlık ürün alan CEO da, ilk okul

öğrencisi de müşterimiz. Hatta belediye bandoları ki son yıllarda ilgi bu kurumlarda daha çok arttı, onlar da, ordu bandoları da çok ciddi alım yapıyorlar” diye konuşuyor.

“KDV oranları düşürülmeli”

Müzik aletlerinin en önemli işlevlerinden birinin eğitime olan katkısı olduğunu söylüyor Derya Özyürek. Gelişmiş ülkelerde tüm okullarda çok önem verilen bir sahanın da müzik eğitimi olduğunu belirten Özyürek, “Artık piyano başta olmak üzere müzik aletlerinin matematik zekayı geliştirdiği bilimsel olarak ortaya konuyor. Ancak Türkiye piyasasında bu aletlerin KDV oranları halen çok yüksek. KDV oranlarının düşürülmesi bu alana olan ilgiyi daha da artıracaktır” diye konuşuyor.

En iyi müşteriler oteller

Dore Müzik'in müşterileri arasında çok değişik isimler var. Galatasaraylı futbolcu Sneijder'e eşi ile birlikte ilk geldikleri günlerde piyano sattıklarını belirten Derya Özyürek, son dönemde özellikle otellerin müzik sektörüne büyük ilgi duyduğunu belirtiyor. İstanbul başta olmak üzere Türkiye genelindeki beş yıldızlı otellerin, hatta daha düşük yıldızlı otellerin hem ses, hem de görsel etki yaratmak için piyano satın aldığını belirten Özyürek, “İstanbul'da son dönem açılan tüm otellere piyano satışı gerçekleştirdik” diye konuştu. Dore Müzik ayrıca ünlü piyanist Fazıl Say'ın da destekçilerinden. Say'ın Anadolu turnelerinde piyanosunun nakliyatını gerçekleştiriyor. Özyürek, “Aslında tüm piyanoların taşınması özel ilgi ve özel hizmet gerektirir. Biz özel hizmet de sunuyoruz” diyor.



CİHAN ÇAPAN

Dentgroup ABD'nin de dişçisi olacak

Türk Diş Hekimleri Birliği'nin verilerine göre Türkiye'de toplam 17 bin diş tedavisi veren özel muayenehane olduğu ifade ediliyor. Ancak demografik olarak bakıldığında bu sayı hala Türkiye için yetersiz denilebilir. Kamuda çok az sayıda diş hekimi çalıştığı için hastaya bir yıl sonrası için randevu verilebiliyor. Kamu hastanelerinde yılda ancak 10 milyon tedavi yapılabilir.

Bu anlamda artık branş hastanelerinin sayısı artmaya başladı. Özellikle diş hekimliği konusunda uzman hastanelerin Türkiye'de şube sayılarını artırdığını görüyoruz. İşte bu hastanelerden biri olan Dentgroup, diş hekimi Efe Çelebi ve ortodonti uzmanı Cihan Çapan tarafından 2006 yılında İstanbul Bağdat Caddesi'nde kuruldu. 2007 yılında yine alanında uzman olan diş

hekimisi Bijen Muhit'in ekibe katılımıyla Dentgroup Göztepe açıldı. 2012 yılında ise pedodonti (çocuk diş hekimliği) uzmanı Neşve Çetin Kayabaşoğlu'nun Dentgroup'a ortak olmasıyla Dentgroup Kids Cadebostan hizmete girdi. 2013 yılında ise çene ve yüz protezi uzmanı Tuğrul Saygı ve estetik diş hekimi Kerem Adalet'in de ekibe dahil olmasıyla Dentgroup Ataşehir faaliyete başladı.

Dentgroup'da hasta memnuniyeti odaklı tedaviler planlanıyor ve uygulanıyor. Dentgroup'u diğer diş kliniklerinden ayıran en büyük farkın ortak olarak büyümesi olduğunu söyleyen Dentgroup Ortodonti Uzmanı Cihan Çapan, "Yani kliniklerimizde Dentgroup'un sahipleri sizi tedavi ediyor. Bu sistem sayesinde hastane

Diş hastanesi Dentgroup, Türkiye genelinde açacağı yeni şubelerle hızla büyümeyi hedefliyor. Dentgroup'un kurucularından Cihan Çapan, Türkiye Cumhuriyetler ve Arap ülkelerine dört klinik, Berlin, Moskova, New York gibi stratejik öneme sahip şehirlerde de yine dört klinik açmayı planladıklarını söylüyor.

donanımında butik hizmet verebiliyoruz.

Ayrıca eğitime de büyük önem veriyoruz. Üniversitelerde yetişen genç ve başarılı diş hekimlerini takip ediyor, bu genç kişileri kliniğimizde misafir ederek deneyim kazanmalarına yardımcı oluyoruz” diyor.

Bekleyenlere i-pad

Dentgroup, Palladium Alışveriş Merkezi karşısında açtığı 500 metrekarelik, yedi üniteye sahip klinikte, estetik diş hekimliği, ortodonti, horlama tedavisi, periodontoloji, çene cerrahisi, endodonti ve pedodonti gibi pek çok branşta hizmet veriyor. Dentgroup'un Ataşehir Şubesi'nde, Çene - Yüz Protezi Uzmanı Dr. Tuğrul Saygı ve Estetik Diş Hekimi Kerem Adalet ile birlikte, ortodonti, pedodonti diğer konularda uzman diş hekimleri de hizmet veriyor.

Dentgroup Ataşehir'in önemli bir özelliği,

Engelli çocuklar için özel kadro oluşturacak

Çocuk diş hekimliğini tamamen erişkin diş hekimliğinden ayırıp çocuklara özel dizayn edilmiş klinikler, Dentgroup Kids markası altında açılıyor. Cihan Çapan, Bu sayede hem koruyucu diş hekimliğini yaygınlaştırdıklarımızı hem de diş hekimi korkusu olmayan ağız ve diş sağlığına önem veren bireylerin yetişmesine katkıda bulunmayı amaçladıklarını belirtiyor. Çapan, “Bunun yanında engelli çocuklarımızın diş tedavileri için özel eğitim almış kadro oluşturma çabamızdayız” şeklinde konuşuyor.

müzdeki yıl İstanbul'un Maslak veya Nişantaşı semtlerinden birine 5'inci şubeyi açmayı hedeflediklerini ifade ediyor. Bugün Dentgroup'un toplam dört kliniği bulunuyor. Bu dört klinikte toplam 38 kişiye istihdam sağlanıyor.

Bundan sonraki hedeflerini yurt dışı açılımı olduğunu vurgulayan Çapan, “Türkiye'nin marka değerinin yüksek olduğu Türk Cumhuriyetler ve Arap ülkelerine dört klinik, Berlin, Moskova, New York gibi stratejik öneme sahip şehirlerde de yine dört klinik açma hedefindeyiz” diyor.

Üç boyutlu tedavi

Hasta yoğunluğu şubelere göre ve haftanın belli günlerine göre farklılık gösterse de bir Dentgroup şubesi günde ortalama 50 hastaya hizmet veriyor. Şirketin 2012 yılı cirosu 3.1 milyon TL. Çapan, 2013 yılında ise 5.5 milyon TL ciro hedeflediklerini belirtiyor.



aynı çatı altında Dentgroup Kids'in de iki ünite ile hizmet veriyor olması. Dentgroup Kids'in Kurucu Ortağı ve Pedodonti Uzmanı Dr. Neşve Kayabaşoğlu yönetiminde iki pedodonti uzmanı Ataşehir'in 0-12 yaş grubuna hizmet ediyor olacak. Çocuk oyun alanıyla beraber geniş bir terasa sahip olan Dentgroup Ataşehir, yakınlarını bekleyenlere sunduğu i-pad'ler ile bekleme süresini keyifli bir sürece dönüştürmeyi hedefliyor.

Öncelikle büyüme İstanbul

İstanbul dışı öngörülen bölgelere dört yeni klinik açacaklarını ancak ilk etapta İstanbul'da büyümeyi hedeflediklerini belirten Çapan, önü-

Horlama tedavisine yoğun ilgi

Dentgroup Ataşehir'in en popüler tedavilerinden biri de, klinik açılır açılmaz yoğun bir talep gören, horlama tedavisi. Cihan Çapan, yeni kliniğin açılışıyla ilgili olarak, “Bugüne kadar, horlama protezi sayesinde dünyanın pek çok ülkesinden ve Türkiye'nin çeşitli illerinden gelen hastalarımızın rahat ve huzurlu uyku uyumalarını sağladık” diyor.

Dijital panoramik röntgen ile birlikte az sayıda bulunan üç boyutlu dental dijital tomografi ve diğer teknolojik ekipmanlarına ciddi bir yatırım yapan Dentgroup ekibi, bu teknolojiler sayesinde hızlı ve doğru teşhis koyarak etkin tedavi yöntemleri uygulamayı hedefliyor.

Dünyada diş hekimliğinde çıkan en son teknolojileri yakından takip ettiklerine dikkat çeken Çapan, “Şu an tomografi cihazımızı ile teşhislerimizi ve tedavi planlarımızı üç boyutlu olarak yapabiliyoruz. CAD-CAM sistemlerini (3 boyutlu modelleme sistemleri) en yakın zamanda kliniklerimize getirip bu sayede çoğu tedaviyi bilgisayar üzerinde planlayıp hastalarımıza sunmak amacındayız” diyor.

Şirketler 'mangalbaşı toplantıları' yapacak

Toplantı yapmak kurumsal hayatın bir vazgeçilmesidir. Sürekli kapalı alanda çalışan insanların kendilerini evde hissedecekleri rahat bir ortamda toplantı yapmak ise herkesin arzusu.

Özellikle büyükşehirlerde bu anlamda ihtiyaç her geçen gün artıyor. Bahsettiğimiz Toplantı Evi, bu ihtiyaçtan doğmuş bir girişim.

Bee Events tarafından kurulan 'Toplantı Evi', ev konforunda toplantı ve organizasyon hedefiyle dört ayrı katta dört farklı toplantı odasıyla hizmet veriyor. Bahçe, antre, salon ve teras katlarında yer alan toplantı odaları boğaz manzarası ile öne çıkarken, odaların alabileceği maksimum katılımcı sayısı 15-25 arasında değişiyor.

Toplantı Evi'nde toplantılar için standart hizmetler arasında, teknik ekipman, bilgisayara bağlanabilen ses sistemi, flipchart ve sınırsız internet olanakları yer alıyor.

Organizasyon 'Girişimci' çıktı

Bu girişim Begüm Başokçu tarafından hayata geçirilmiş. Üniversiteden mezun olduktan sonra 2002 yılına kadar iki farklı yabancı kurumsal firmada çalışan Başokçu, son çalıştığı Amerikan spor giyim firmasında, şirketin organizasyonlarını yapmaya başlamış. Bu işi seven Başokçu, bir anda kendini işin mutfağında yani bir organizasyon ajansında çalışırken bulmuş. 2007 yılında kendi organizasyon şirketi olan Bee Events'i kuran Başokçu, organizasyon işi yaparken hem kendi hem de farklı ajans sahiplerinin sürekli bahçe içinde keyifli bir ortamda rahat toplantı yapılacak yerler aramasıyla da Toplantı Evi konseptini yaratmış ve 2012 yılının Kasım ayında açmış.

Organizasyon şirketine gelen taleplerde ajans sahiplerinin sürekli bahçe içinde keyifli bir ortamda rahat toplantı yapılacak yerler aramasıyla bir fikir geliştiren kadın girişimci Begüm Başokçu, Toplantı Evi konseptini yarattı. Bir toplantı odasında olabilecek tüm donanıma sahip Toplantı Evi'nde bahçede mangal bile yapmak mümkün.

Evden çalışanlar için uygun

Şirketlerin kira maliyetleri arttıkça toplantı salonlarına ayrılan yerlerin azaldığını söyleyen Başokçu, ayrıca markaların yaratıcılığı arttıracak kampanya, proje veya pazarlama aktivitelerini ajansları ile görüşmek için genelde konforlu ve rahat alanları tercih etmeye başladıklarına dikkat çekiyor. Yurtdışında şirketlerin çalışma alanlarının açık ofislere dönüşmeye başladığını belirten Başokçu, şöyle devam ediyor:

"Hatta genelde evden çalışan elemanlar bağlı buldukları şirkete gittiklerinde müsait bir masa bulup oraya oturarak çalışıyorlar. Toplantı yapmak istediklerinde genelde kafeleri tercih ediyorlar. Fakat gizlilik açısından bu tarz mekanlarda toplantı yapmak pek uygun değil. O yüzden toplantı yapan ekibe özel mekanları kullanmak daha uygun. İşimiz gereği bizde yurt dışına çıktığımızda bu tarz alanları kullanıyoruz. Bu firmalardan bir tanesi şu an Türkiye'de de servis vermeye başladı."

Mangal bile var

Toplantı Evi'nde dört adet toplantı odası bulunuyor. Her biri bir katta kendisine ait balkon veya bahçeye sahip olan salonlar. Salonların tüm teknik alt yapıları ise hazır durumda. Projeksiyon cihazı veya 3D led TV'ler mevcut. Her katta free wireless hizmeti bulunuyor. İsterseniz bahçede veya toplantı salonunun terasında bile çalışabiliyorsunuz.

Sabah kahvaltısı, kahve arası ve öğle yemeği servisi verilen Toplantı Evi'nde toplantının içeriğine göre tercih edilen ikramlar servis ediliyor. Sadece oda kullanıp çay & kahve talep edenler de olduğunu belirten Başokçu, "Bahçe de barbekü alanımız var, sucuk, köfte gibi mangal tabeği de gelebilir. Geçenlerde bir kolej mezunları buluşmasını organize ettik. Kısır, yaprak dolması bile servis ettik. Talebe göre her türlü ikram servis ediliyor. Bunun dışında sadece toplantı değil çocuk doğum günleri için de mekanımız kullanılabilir" diyor.

Üç adet salon 15 kişiye, bir tanesi ise 20 kişiye hizmet veriyor. Aynı gün içinde tüm salonları farklı firmalara kiraya vermeyi tercih etmediklerini ifade eden Başokçu, mutlaka bir salonu boş bıraktıklarını, ferah ve rahatlığın kendileri için önemli olduğuna vurgu yapıyor.

Önümüzdeki dönemde İstanbul'un Anadolu yakasına da bir şube açmayı planladıklarını belirten Başokçu, şirketlerin toplantılarını bu tarz mekanlarda yapmayı tercih etmelerinin nedenini şöyle açıklıyor:

Begüm Başokçu



“Öncelikle ofislerinde yeterli toplantı salonu olmadığı için tercih ediyorlar. Bir de ofis dışında toplantı yapmak daha keyifli. Toplantı Evi'nin bir diğer özelliği de plaza ortamından çok daha farklı. Bahçeli bir villadasınız camı açıp oturabilirsiniz veya bahçede çimlere yayılarak çalışabilirsiniz.”

Müşteri portföyümüzde hızlı tüketim firmaları ve reklam ajansları ağırlıkta. Reklam ajansları müşterilerini burada ağırlamaya başladı. Unilever, Ülker, Google, Mars Gıda, Türk Ekspres, Brandit mekanımızı kullanan şirketlerden bazıları. Öncelikle bu fikri duyanlar gelip toplantı yapmak çok istiyorlar.”

Beyin fırtınası yapıyor

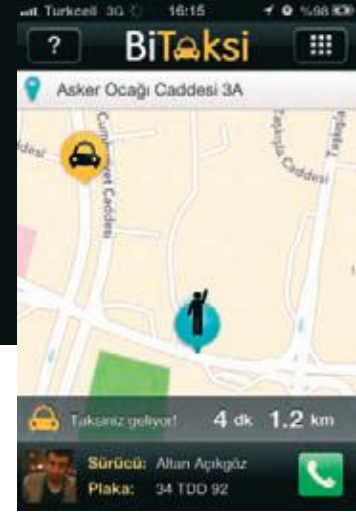
Begüm Başokçu, şirketlerin Toplantı Evi'ni daha çok beyin fırtınası için kullandıklarına dikkat çekiyor. Rahat bir ortamın yaratıcı fikirleri de tetiklediğini ifade eden Başokçu, şirketlerin ajanslarını davet edip istedikleri gibi rahat bir ortamda çalıştığını kaydediyor. Başokçu, şöyle bir örnek veriyor:

“Çok sevilen bir şampuan markasının reklam filminde oynayacağı kızların seçimi burada yapıldı. Hem kızlar sıralarının gelmesini beklerken stres olmadılar, hem de marka yöneticisi ve ajans rahat bir ortamda çalıştılar. Daha çok hızlı tüketim firmaları ile çalışıyoruz içerik olarak ne konuşuyorlar bilmiyoruz ama buradan yüzleri gülerek çıktıklarını görüyoruz.”

TEKNOLOJİ

BiTaksi

CebindekiTaksi



Akıllı telefonlara indirilebilecek BiTaksi uygulaması mobil bir girişim. Size en yakında olan taksinin yerini görebiliyor ve çağırıyorsunuz. Taksinin ortalama olarak size varış süresi hesaplanarak telefon ekranınıza yansıyor. Uygulamanın yaratıcısı Nazım Salur, uygulamayı başka şehirlerde de hizmete açacaklarını söylüyor.

Taksi, bir tıkla kapınızda

Mobil cihazlarda internet olduğu süreçte konuşma, SMS ve diğer tüm ihtiyaçları karşılayabileceğiniz uygulamalar mevcut. Mobil cihaz çeşitlenmesi, fiyatların ucuzlaması, operatörlerin büyük kampanyalarla akıllı cihazları halka yayma çabaları çok hızlı bir değişime sebep oluyor bu da akıllı cihazların hayatımızdaki yerini giderek vazgeçilmez hale getiriyor. Artık sadece telefonlara dokunarak açık eczaneden havaalanı bilgilerine kadar çok geniş bir uygulama alanı söz konusu. Bu da mobil girişimlerin ve girişimcilerin sayısını ar-

tırıyor. İşte bu girişimlerden biri olan BiTaksi, taksi arayan yolcularla, yolcu arayan taksilerin birbirlerini bulmasına olanak sağlayan bir mobil uygulama.

BiTaksi'nin hem Iphone hem de Android uygulamaları bulunuyor. Taksi çağırma fonksiyonunun yanı sıra müşteriler gideceği yeri ve bulunduğu lokasyonu harita üzerinden işaretleyerek tahmini ücret bilgisi ve yolculuk süresini de hesaplayabiliyor. Yolculuk sonrasında yolcuların sürücüyü puanlayabildiği bir sistem de bulunuyor. Bu sayede geri bildirimler de-

ğerlendirilerek hizmet kalitesinde artış sağlanıyor.

Kazancı yüksek sürümü düşük

Bu iş fikrinin sahibi ise 51 yaşındaki girişimci Nazım Salur. Amerika'da yaşadığı zamanlarda ikinci el fabrika alım satımı konusunda bir iş kurmuş, Türkiye'ye döndükten sonra da devam ettirmiş işini. Eş zamanlı olarak teknolojiye olan merakı nedeniyle bu alanda yeni bir girişimde bulunmak istemiş. Bir yıl önce Bitaksi projesini hayata geçirmeye karar vermiş. 2013 yılının Mart ayında ise uygulama İstanbulluların hizmetine sunulmaya başlamış.

Aslında Salur'a bu iş fikrini oluşturmasında ilham veren bir önceki işi olmuş diyebiliriz. Salur, bu süreci şöyle özetliyor:

"Bizim diğer işimiz olan fabrika alım satım işleri genelde çok uzun süren işlerdir. Bazı görüşmeler bir ile iki yıl arası sürebilir. Kazancı yüksek ancak sürümü düşük işlerdir. Bitaksi, bu işin yanında sürümü yüksek bir liralık bir iş yapalım diye düşünürken aklımıza gelen bir fikirdi."

Sistem nasıl çalışıyor?

Uygulamayı akıllı telefonunuza ücretsiz olarak yükledikten sonra telefonunuza gelecek bir güvenlik kodu ile üyelik işleminizi gerçekleştirebiliyorsunuz. Size en yakında olan taksinin yerini görebiliyor ve çağırıyorsunuz. Taksinin ortalama olarak size varış süresi hesaplanarak telefon ekranınıza yansıyor.

Bitaksi'nin iki farklı versiyonu var, kullanıcılar için iOS ve Android versiyonları bulunuyor. Taksicilerin telefonlarına yükledikleri ise uygulamanın sürücü versiyonu. Her taksinin kullanabileceği, bir arayüzle tasarlanan uygulamanın gelir modeli taksicilerden alınan komisyon üzerine kurulu. Kullanıcılar sadece taksimetredeki ücreti ödüyor. Taksimetre yolcu taksiiye bindikten sonra açılıyor.

Taksicinin fotoğrafı görülebilir

Uygulamasını açık tutan taksicinin ve yolcunun o anki konumunu sistem görüyor. Sistem taksii çağırın yolcunun çağırısını en yakındaki taksii sürücüsüne iletiyor. Sürücü yolcunun kendisine hangi uzaklıkta olduğunu görüyor ve bu yolculuğu kabul etmek istiyorsa

"Mücevherci titizliğiyle çalışın"

Gelişmiş ülkelerde Bitaksi benzeri uygulamalar bulunduğunu belirten Nazım Salur, bu ve benzeri uygulamaların akıllı telefon penetrasyonunun artmasıyla birlikte son bir buçuk iki yıllık dönemde rağbet görmeye başladığına dikkat çekiyor. Mobil girişimlerin de bu noktada doğru yapılması kaydıyla geleceğinin oldukça parlak olduğunu söyleyen Salur, "Mobil girişimde bulunacaklara tavsiyem bir mücevherci titizliğiyle çalışmalarıdır. Küçük ekranda iyi bir deneyim yaşatmak ve uygulamaları olabildiğince basit ve anlaşılır kılmak çok zor bir iş. Bu konuya özellikle dikkat edilmesini tavsiye ederim" diyor.



NAZIM SALLUR

Kabul düşmesine basıyor.

Kabul düşmesine basmasının ardından yolcu kendi ekranında kendisine atanan taksinin yerini, kendisine olan uzaklığı ne kadar sürede kendisine geleceğini 'plakasını' sürücünün adını ve fotoğrafını görüyor. Taksii kendisine yaklaşırken de ekranda bu hareketi takip edebiliyor. Taksii sürücüsü yakınına geldiğinde de kendisini belli ederek taksiiyle buluşuyor. Bütün bunlara rağmen iki tarafın buluşmasında bir aksaklık olması halinde ise ekranda beliren tele-

fon sembolüne basarak yolcu taksii ile konuşma imkanına da sahip oluyor.

Puanlama sistemi

Uygulama temelinde ihtiyaç olduğu anda taksii arayışına son vermeyi amaçladıklarını belirten Salur, uygulamayla taksii yolculuğunu çok daha güvenilir kılmak, istenilen zamanda istenilen yere tek bir dokunuşla taksii çağırmanın mümkün olduğunu ifade ediyor.

Bitaksi uygulamasında taksicilerle ilgili puanlama sistemi bulunuyor. Yolcudan alınan yorumlar doğrultusunda taksiler uyarılıp kurallara uymayanlar sistemden çıkarılıyor. Bitaksi bünyesindeki bütün taksilerin kayıtlı araçlar olduğundan güvenilirliği oldukça yüksek bir sistem olduğuna dikkat çeken Salur, şöyle devam ediyor:

"Müşteriler dilerse ücret hesaplama menüsünden gidilecek yeri seçerek ne kadar tutacağını öğrenebiliyor. Sistemin taksiciler için de ek gelir, zaman tasarrufu, güvenilirlik, kolaylık avantajları mevcut. Ayrıca boş dolaşmalarını azaltıyor. Sloganımız olan 'Cebindeki Taksii' tanımı da kullanıcı odaklılık ve kolaylık konusuna verdiğimiz önemi vurguluyor."

400 bin indirme hedefi

Mayıs başı itibarıyla 92 bin kişinin uygulamayı akıllı telefonlarına indirdiğini söyleyen Salur, sistemde ise kayıtlı bin 400 taksicinin bulunduğunu bildiriyor. Uygulamanın sadece taksiiye binmek için değil gidilecek yerin fiyat tutarı ve yolculuğun ne kadar süreceği ile ilgili bilgi de verdiğini belirten Salur, tüm fonksiyonları göz önünde alındığında günde bin 500 civarı kullanıcının uygulamadan bilgi almak veya taksiiye binmek konusunda faydalandığını ifade ediyor.

Taksicilerin Bitaksi'nin güvenli yolculuk prensipleri çerçevesinde hizmet vereceklerini kabul ettiklerini vurgulayan Salur, "Kurallara uymayanlar önce uyarılıyor, sonrasında üyelikleri askıya alınıyor, olumsuz davranış devam edenlerin üyelikleri sonlandırılıyor" diyor. Yılsonunda İstanbul dışında iki büyük şehirde daha olmayı planladıklarını kaydeden Salur, "İstanbul'da 6 bin taksii olmayı ve toplamda 400 bin indirme sayısına ulaşmayı hedefliyoruz" şeklinde konuşuyor.



Amerikalılar Funloft'la eğlenceye gelecek

Alışveriş merkezlerinin en büyük müşteri kitle-si şüphesiz çocuklu ailelerdir. Bu trendi gören tekstil şirketleri çocuk giyime yatırıma yönelir-ken, AVM'ler de eğlence katlarına ağırlık vermeye başladı. Bu yeni bir durum değil. Eğlence sek-töründe alışveriş merkezlerindeki bu gelişmeye paralel potansiyeli gören yeni girişimciler de fir-satı kaçırmıyor.

Bu potansiyele cevap vermek üzere 1.5 yıl önce kurulan Funloft da bu alanda önemli adımlardan biri. Anne, baba ve çocuğun bir arada eğlenebileceği bu yeni eğlence merkezi 10 milyon dolarlık bir yatırımla hayata geçti. İlk şubasını de Beykoz AcrLoft AVM'de açan Funloft, çok yeni bir girişim olmasına rağmen yabancı yatırımcı-ların dikkatini çekmeyi de başardı. Amerikalı iki şirketten ortaklık teklifi aldıklarını söyleyen FunLoft Genel Müdürü Roje Özdamar ile şirke-tin hedeflerini konuştuk.

KOBİ Girişim: Funloft'un girişim hikayesin-den söz eder misiniz?

Roje Özdamar: Biliyorsunuz artık çoğu an-ne çalıştığı için aileler birbirleri ile çok az vakit geçirebiliyorlar. Anne babanın çalışma saatleri birbirini tutmayabiliyor. Hep beraber eğlenecekleri, bir şeyler paylaşacakları bir ortam bul-maları pek kolay olmuyor. Biz de buradan yola çıkarak, aile bireylerinin tümünün bir arada eğlenebileceği bir ortam yaratmaya çalıştık. Funloft 1.5 senelik bir ön hazırlık çalışmasından sonra Eylül 2012 tarihinde yaklaşık 10 milyon dolar yatırım bedeli ile açıldı.

Hedef kitleniz kimler?

2 ile 70 yaş arasında geniş bir kitleye hitap eden FunLoft'ta farklı yaş grubundaki herkes bir-likte eğlenebiliyor. Kurumsal şirketler, aileler, ço-

Yaklaşık 1,5 yıl önce anne, baba ve çocukların bir araya eğlenebilecek bir merkez olarak kurulan Funloft, yabancı yatırımcıların dikkatini çekti.

10 milyon dolarlık bir yatırımla hayata geçen bu çiçeği burnundaki girişime Amerikalı iki şirketten ortaklık teklifi geldi.

“Eğlence merkezleri çocukların mükafatı gibi”

Eğlence sektörüne AVM'lerin ne şekilde katkı sağladığını sorduğumuz Roje Özdamar, şu şekilde yanıt veriyor: “Alışverişlerinizde sıkılan çocuklarınıza eğlence merkezlerini ziyaret etmek bir nevi mükafat oluyor. Aileler içinde aynı anda bütün ihtiyaçlarını giderme ve sonunda da ailece kendilerine özel zaman ayırma fırsatı tanıyor. Bu yüzden doğru planlanmış bir eğlence merkezi AVM'lerin trafiğini çok fazla etkiliyor.”

çocuklar için farklı aktivitelerimiz var. Yeni kurduğumuz sistemde, çocukların ve gençlerin sosyalleşecekleri, ailelerin birbiri ile vakit geçirebilecekleri bir ortam yarattık. Funloft'ta çocuklar, oyun alanlarında oyun oynarken, ebe-veynler kahvesini içebiliyor ya da bowling oynatabiliyorlar.

Diğer eğlence merkezlerine göre nasıl bir konseptle ilerliyorsunuz?

Bu aslında eşi ve benzeri çok fazla olmayan bir konsept. 22 yıl Amerika'da yaşayan biri olarak şunu söyleyebilirim, Amerika eğlence sek-töründe çok gelişmiş olmasına rağmen burada ki gibi bir konseptle orada rastlamadım. Mesela bir alanda 3-5 yaş grubu oyun oynarken, diğer bir yerde 15-16 yaş grubu birbiri içine geçmeden rahatlıkla oyun oynayabiliyor. Bir yerde doğum günü kutlanırken, diğer yerde anne babalar bir-birinden lezzetli yemeklerimizden yiyebiliyor ve ya kahvelerini yudumlayabiliyor. Diğer bir grup bowling oynarken, başka bir grup maç izleyebi-liyor gibi birçok birbirinden farklı aktivite bir-birinden bağımsız olarak sunuluyor. Biz de bu kon-septin bir ihtiyaç olduğunu düşünerek yola çık-tık, şu ana kadar da geri dönüşlerin beklentimizin üzerinde olması ve buradan herkesin çok mut-lu ayrılması bizi de mutlu ediyor.

Beykoz AcrLoft AVM'de ilk şubenizi açtınız. Gelecek dönem yatırım planlarınızdan bahsedermisiniz?

Kavacık'ı pilot proje olarak oturttuk. Bundan sonra ilk etap İstanbul'un başka bölgeleri ve son-rasında Ankara, İzmir gibi büyük şehir planla-malarımız var. Şu anda görüşmeleri yapıyoruz. Takip ettiğim kadarıyla, alışveriş merkezleri hız-la açılmaya devam ediyor. Mükemmel projeler



ROJE ÖZDAMAR

var. Aynı cadde üzerinde 4'ten fazla AVM'nin açıldığı bölgeler var. Bize uygun olan alışveriş merkezleri ve bağımsız mağazalarda yer almayı planlıyoruz. Doğru hedef kitlemizi bulmamız açısından çok dikkatli davranmamız gerektiğini düşünüyorum. Şu andaki mevcut alanımız 3 bin metrekare ama yeni konularımızın istek ve ihtiyaçlarına göre konsept üzerinde yapılacak oynamalarla metrekare değişebilir. Ancak en az bin metrekare bizim rahat edebileceğimiz alanlar.

Funloft'a ne gibi etkinlikler düzenleniyor, önümüzdeki dönem için ne tür etkinlikler planlıyorsunuz?

Funloft'ta İtalyanlar'ın ve Amerikalılar'ın ortak çalışması ile hazırlanmış, dünyanın en iyi salonlarından biri olan bir bowling salonumuz var. LaserTag isimli bir oyun alanımız var. Burada paintball benzeri lazer tag oyunu, 24 kişiye kadar oynanabiliyor. Jurassic Park gibi bir orman konseptinde, ellerinde lazer silahları ile küçük bü-

yük herkes oynayabiliyor. Birbirlerini vurduklarında üzerindeki yelekler titremeye başlıyor. Lazer ışıklarına değmeden altından geçmeye çalışıyorlar. Oyun alanlarında her şeyin en kalitesini kullanmaya özen gösterdik. İşin içinde çocuklar olunca, çok dikkat etmek gerekiyor. Sağlıklı koşullarda, hijyeni en üst safhada tutarak konsepti belirledik. Örneğin, içinde trafik ışıkları, kızaklar, kaydıraklar olan bir oyun alanımız var. Buradaki top havuzu için özel hijyen sağlamak amacıyla yurtdışından makine getirdik. Bu makine, topları içine çekerek temizliyor. Oyun alanımızda 80'e ya-

kın farklı oyun mevcut. Ayrıca doğum günleri için özel odalarımız var. İçerideki alanımızda duvarlara Amerikalı grafik sanatçıları çizimler yaptılar. O da çok farklı bir çalışma oldu.

Funloft'u nereye taşımak istiyorsunuz?

Dünyadaki birçok rakibimize bu oyunda yerimizi aldığımızı göstermek niyetindeyiz. Türkiye'de bu işi başarmış olmak ve her şeyin en iyisini hak eden insanımıza bu projeyi sunmak son derece gurur verici.

Yurt dışında, bu sektörde çok ciddi söz sahibi firmalarla özel görüşmeler içindeyiz ve samimiyetle söylüyorum, yaptıklarımızı takdir edip onaylamanın dışında bize danışmaya başladılar. Herkesin gelip görmesini ve deneyimlemesini tavsiye ediyorum.

Yurt dışındaki gruplarla olan iletişimden söz ettiniz. Bu ortaklık görüşmesi mi?

Evet, Amerikalı iki şirket ile ortaklık görüşmelerimiz sürüyor. Açıkçası bizim için sürpriz oldu bu teklifler. Şu an şirket ismi veremeyeceğim fakat yakın zamanda bu görüşmelerin sonuçlanmasını bekliyoruz.

Yeni nesil kantinleri Anadolu'ya açacak

Hızla büyüyen İstanbul'da iş dünyası artık dev plazalardan yönetiliyor. Her gün en az 3.5 milyon kişi Maslak, Levent gibi iş merkezlerinde yükselen plazalardaki işlerine gidiyor. Bu plazalarda çalışan milyonlar için en önemli kaçış noktası ise öğlen yemekleri ve gün içinde verebilecekleri bir kahve molası.

Cenk Başımı, mobilya markası Nurus'ta kurumsal satışlardan sorumlu genel müdür yardımcısı olarak çalışırken bu alanda ciddi eksikler olduğunu görür. Plazalarda çalışan personelin



CENK BAŞIMI

Üç konsept var

İhtiyaçlar doğrultusunda geliştirilen üç farklı konsepti var Time for Cafebreak'in. Bunlardan biri Corner konsepti. Bina kriterlerine göre servisin gün boyunca, atıştırmalıklar, pastane-fırın ürünleri ve tatlı çeşitleri ile desteklendiği bir konsept. Cafebreak de ise özel ambalajlı ve porsiyonlanmış şekilde günlük bazda sunulan soğuk ve sıcak hafif yiyecek alternatifleri bulunuyor. Sıcak yemek ve çorba gibi alternatiflerin bulunduğu Lounge konsepti restoran gibi hizmet veriyor.

Self-service" modeli üzerine kurulu olan konseptte misafirler tercih ettikleri ürünleri, vitrinlerden isteklerine göre sipariş edebiliyor. Üstelik tüm içecek ve yiyeceklerin, "To-Go" konseptine uygun olarak paketlenilebilmesi ile misafirler her türlü ürünü çalışma alanlarına veya bina dışına kolaylıkla taşıyabiliyor.

bina dışında geçirdikleri zaman zarfında benzeri alanlarda sunulan ürün yelpazesi ve servis kalitesinin yeterli olmadığını gören Başımı, çalışanlara uygun fiyat ve geniş ürün yelpazesi ile ihtiyaçlara cevap vermek için farklı çözümler üretmeye karar verir. Nurus'ta çalışırken pek çok uluslararası markanın ofislerini planladığını söyleyen Cenk Başımı, "Bu süreçte çalışanların isteklerinin ortak olduğunu gördüm. Onların ihtiyaçlarına yönelik bir konsept geliştirmeye karar verdik" diyor.

Bayilik verecek

2006'da bu ihtiyacı fark ettikten sonra dünyadaki modelleri incelemeye koyulan Başımı, özellikle Amerika'yı inceler. Türkiye'de bir plazada çalışan sayısı ortalama 2 bin iken Amerika'da bu rakam 5 bini geçiyor. Burada hizmet veren şirketleri ve hızlı servis yapan pera-

Özellikle büyük şehirlerde günün önemli bir bölümünü bina ve plazalarda geçiren çalışanlar için mola verebilecekleri mekanlar tasarlama fikri, son dönemin popüler girişimleri arasında yer alıyor. Bu ihtiyacı karşılamak için yola çıkarak Time for Cafebreak markasını yaratan Cenk Başımı, markasıyla İstanbul'da Akkom Ofis Park, Boyner Mağazacılık, Doğu Yayın Grubu, TBWA İstanbul, Avea, L'oreal Türkiye İstanbul binalarında 6 bin kişiye hizmet veriyor.

kendecileri incelediğini belirten Başımı şöyle devam ediyor: "Ondan sonra bir iş modeli kurguladım. Incelediğimiz tüm marka ve modellerin hepsi perakende bazlı iş modelleriydi. Biz bu verileri kurumsal dünyaya nasıl yansıtırız diye sorguladık. Bu süreçte benim geçmiş deneyimlerimin büyük katkısı oldu."

Böylece 2007'de Time for Cafebreak markasını oluşturan Başımı, ilk olarak Garanti Bankası'nın eğitim binasına bir şube açtı. Ardından Avea, Doğu Yayın Grubu, Dijitürk ve Loreal gibi markalar geldi. Bugün İstanbul'da Akkom Ofis Park, Boyner Mağazacılık, Doğu Yayın Grubu, TBWA İstanbul, Avea, L'oreal Türkiye binalarında yaklaşık 6 bin kişiye hizmet veren şirket, gelen talepler nedeniyle Ankara, İzmir gibi şehirlerde bayilik vermeyi hedefliyor.

OTC pazarından yüzde 10 pay alacak

Birkaç yıl önce 30 milyon dolarlık hacme sahip olan Türkiye OTC pazarı, 150 milyon dolar seviyesine ulaştı. Sektör Türkiye'de son üç yıldır çift haneli büyüyor. Dolayısıyla yeni oyuncular da devreye giriyor. Euro OTC Pharma da sektörün yeni oyuncularından. Şirketin Türkiye Direktörü Dr. Seda Çelik, "Halen 11 olan ürün çeşidimizi yıl sonunda 230'a çıkaracağız. 2015'e kadar pazardan yüzde 10'luk pay alacağız" diyor.

Dr. Seda Çelik



İ olduğu Türkiye OTC pazarına yerli markaların da son yıllarda yatırım yaptığı göze çarpıyor. Sektörde faaliyet gösteren şirketlerden biri de temelleri 1993 yılında Almanya'da atılmış olan Euro OTC Pharma. Kasım 2011 yılında Türkiye pazarına da giriş yapan marka, ürünlerini 2012 Ağustos ayında piyasaya sunmuş bulunuyor. Şu anda 11 adet

dar ortalama yüzde 10'luk pay almayı hedeflediklerini söyleyen Çelik, şu değerlendirmede bulunuyor: "Birkaç yıl önce Türkiye OTC pazarının sadece 30 milyon dolar civarındaydı. Türkiye pazarı vitamin ve gıda takviyeleri açısından, Alman eczane pazarına göre şu an yaklaşık 15 yıl gelişimde gerisinde. Ama toplumun konu ile ilgili bilgisinin artması ve doğru yönlendirmelerle, sağlıklı beslenmenin yanı sıra vitamin ve diğer gıda takviyelerine olan ihtiyaç konusunda bilinç düzeyi artmış durumda. Bunu OTC pazarının son üç yılda gösterdiği çift haneli büyüme rakamlarından da görmekteyiz."

İnsanlar kendilerini ve sevdiklerini hastalıklardan korumak, günümüzün zor koşullarına karşı dirençlerini artırmak, yorgunluğun önüne geçmek, daha iyi hissetmek ve yaşlanmayı olabildiğince geciktirmek için OTC (reçetesiz ilaç sektörü) ürünlerinden daha fazla yararlanmaya başladı.

OTC ürünlerinin kullanımının artmasında, dünya çapında yayılan ve ülkemizde de yükselen doğal ve sağlıklı yaşam, sağlıklı yaşlanma bilinci büyük rol oynuyor. Bu bilincin ve dolayısıyla bitkisel ürünlerin tüketimlerinin daha artacağını öngörülüyor. Dünyadaki büyüklüğü yaklaşık 100 milyar dolar seviyesinde olan ve her yıl yüzde 15 - 20 oranında büyüyen OTC pazarının Türkiye'deki hacminin ise yaklaşık 150 milyon dolar seviyesinde olduğu tahmin ediliyor.

Ürün sayısını artıracak

Sektörün 2015'e kadar yine çift haneli büyümesi bekleniyor. Yabancı markaların ağırlık

ürünü tüketicilerle buluşturduklarını ancak Mayıs sonunda bu rakamın 17'ye yükseleceğini belirten Euro OTC Pharma Türkiye Direktörü Dr. Seda Çelik, "Hedefimiz 2013 yılı sonuna kadar ürün sayısını 30'a çıkarmak" diyor.

7 milyon kutu satış hedefi

Türkiye OTC pazarının gelişmekte olan pazarlar içinde yıllık büyüme oranı beklentisine göre 3'üncü sırada yer aldığı vurgulanıyor. OTC pazarının büyümesindeki temel etkenler; Türkiye'de sağlık konusunda genel bilinç ve farkındalığın artmış olması olarak gösteriliyor. Öte yandan son yıllarda ilaç sektörüne yönelik yapılan uygulamalarla kar marjları düşen ilaç şirketlerinin bu alana yönelmesinin de OTC pazarının büyümesinde büyük etkisi olduğu belirtiliyor. Euro OTC Pharma da bu pazarda 2013'te EuRho Vital markası ile yaklaşık 7 milyon kutuluk satış hedefliyor.

Türkiye'deki OTC pazarından 2015 yılına ka-

Önceliği büyük şehirler

Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı'ndan ruhsatlı olan EuRho Vital markalı ürünlerinin sadece eczanelerde satıldığını belirten Çelik, Türkiye pazarına yönelik planlarını ise şöyle anlatıyor: "2013 yılında tüm organizasyonu ve akışı tamamlayarak öncelikle İzmir, Antalya, Bursa ve Ankara'da olacağız. Anadolu'da depo eczaneler üzerinden gitmek gibi bir düşüncemiz var. Reçeteli ilaç grubundaki ürünlerimizi de getirmek istiyoruz. Ancak bu konuda ciddi yasal prosedürler var. Bu konuda çalışıyoruz, o ürünlerimizi de getireceğiz."

BerrIn
www.berr-in.com

Berr-In markasıyla dünyaya açılacak

Türkiye'deki kadın girişimciler kendi başarı öykülerini yazarken artık onların yurtdışındaki başarılarına tanık olmaya başladık. Örneğin hazır giyim sektöründe faaliyet gösteren tasarımcı Berrin Eser, bu girişimcilerden biri. O da işe tersen başlayanlardan. İlk olarak ürünleri Paris'te satılmaya başlamış örneğin. Daha sonra da iç piyasaya girmeye karar vermiş.

Tatbiki Güzel Sanatlar Yüksek Okulu Tekstil Sanatları Bölümü'nden 1982 yılında mezun olan ve yıllardır tekstil sektöründe önde gelen birçok markanın kreasyonlarını hazırlayan Berrin Eser, yaratmış olduğu kendi markası Berr-In ile İstanbul Ticaret Odası tarafından düzenlenen ödül töreninde 'Yılın Kadın Girişimcisi' ödülüne layık görüldü. Berr-In adı altında yarattığı kreasyon-

Yarattığı Berr-In markasıyla tasarım kreasyonlar sunan Berrin Eser, Avrupa'dan sonra iç piyasaya girmiş bir kadın girişimci. Türkiye'deki mağaza sayısını altıya çıkarmayı hedefleyen Eser, değişik coğrafyalara yayılarak koleksiyonlarını dünya çapında tanıtmayı planlıyor.

larını ilk olarak başta Paris olmak üzere Avrupa'nın birçok kentindeki butiklerde satışa su-

nan Berrin Eser, 2009 yılında markasını iç piyasaya tanıştırdı.

İpekyol'un Twist'ini oluşturdu

Berrin Eser, 1980 yılında henüz öğrenciyken, tekstil sektörüne adım atmış. Kendi deyişiyle 'tasarımcı' kelimesinin henüz kullanılmadığı o dönemde ilk tasarımcılardan biri olmuş. Öğrenciyken Zeki Triko'da stilistliğe adım atmış. Üniversitede bir grup arkadaşı ile tekstil firmalarına pentür (kumaş üzerine el ile çizilen desen) yapmış. Boya bulmakta zorlanınca okulun kimya laboratuvarında boya üretmiş.

Daha sonra resim yeteneğini kupon baskı atölyesi kurarak değerlendirmiş. Firmalara kendi ürettiği desenlerin baskısını yapmış. Koleksiyon



yönetmeni ve yöneticiliğini üstlendiği bir dönemin ünlü markaları Vepa, Penyelüks ve Porio'da projelerde çalışmış. İpekyol için Twist markasını oluşturmuş. 2003 yılında ise kendi markası Berr-In'i yaratmış.

Altı mağazaya ulaşacak

Berr-In markası 2009 yılına kadar tüm satışını başta Fransa olmak üzere birçok Avrupa ülkesinde gerçekleştirmiş. Bu başarılarından dolayı İTKİB tarafından üç kez üst üste Başarı Sertifikası ile ödüllendirilmiş. 2009 yılından itibaren iç piyasaya odaklanmasıyla birlikte ilk konsept mağazasını Bağdat Caddesi'nde açmış. Eser, "Şu anda tüm operasyonlarımızı sürdürdüğümüz merkez showroom'umuz dışında Bağdat Caddesi'nde konsept mağazamız bulunuyor" diyor. İstanbul'da dört adet mağazaya ulaşmayı hedeflediğini bunun yanı sıra Ankara ve İzmir'de de birer konsept mağaza açacaklarını söyleyen Eser, koleksiyonların konsepti hakkında ise şu bilgileri veriyor:

"Berr-In koleksiyonları güçlü ve kimlikli kadınlara hitap ediyor. Sadece ekonomik gücü olan değil, ama kültür ve eğitim seviyesi yüksek, hayatta duruşu olan yani gerçek anlamda güçlü bir kadın Berr-In kadını. Tasarımların yanı sıra üretim kalitesi ile de belli bir yaşam tarzını ortaya koyuyoruz. Müşteri kitlemizi stil sahibi olan, A ve A üstü segmentte yer alan kadınlar oluşturuyor."

'İTO'nun yılın kadın girişimcisi'

Berrin Eser'in iç piyasaya girişi Avrupa'dan sonra olmuş. Bunun nedenini sorduğumuzda Eser'den şu yanıtı alıyoruz:

"Türkiye'nin önde gelen birçok firmasını markalaştırdıktan sonra kariyerimin zirvesine çıktım ve Berr-In markasını oluşturdum. Yurt içinde özgürce koşabilmem için güçlü bir sermayem olması gerekiyordu. Bu yüzden ilk olarak Fransa'ya ihracat yapmaya başladım ve iç piyasaya girmek için doğru zamanın gelmesini bekledim."

İstanbul Ticaret Odası tarafından 'Yılın Kadın Girişimcisi' ödülünü de alan Berrin Eser, bu ödülün kendisi için büyük bir anlam ifade ettiğini söylüyor. "Adeta sektöre yaptığım büyük katkıların bir kanıtı gibi. Bu kadar yüksek statüde bir ödülün sahibi olmak bana onur veriyor" diyen Eser, birbiriyle çelişen tasarım ve ticaret kavramlarını başarıyla birleştirdiği ve tekstil sek-



töründe yarattığı etki nedeniyle bu ödüle layık görüldüğünü sözlerine ekliyor.

6 milyon TL ciro

Koleksiyonların yurt dışında birçok seçkin butikte satıldığını ifade eden Eser, öncelikli olarak yurtdışındaki satış noktalarını farklı coğrafyalara yayılarak arttırmayı hedeflediklerini belirtiyor. Eser, bunun için Paris'in yanı sıra farklı noktalarda da fuarlara katılmayı planladıklarını sözlerine ekliyor.

2012 yılını 6 milyon TL ciro ile kapattıklarını söyleyen Eser, "2013 yılında beklenen genel ekonomik koşulları göz önünde bulundurarak 2012 cirosunu korumayı ve mevcut cironun altına düşmemeyi hedefliyoruz" diyor.



"Öğrenmeye açık olun"

Emek vermeden ve bilgi sahibi olmadan atılan adımların uzun vadede başarısızlığa sonuçlandığına dikkat çeken Berrin Eser, başarılı bir kadın girişimci olabilmenin arkasında eğitim, yetenek ve tecrübenin yer aldığını ifade ediyor. Eser'in kadın girişimci adaylarına ise tavsiyeleri şöyle:

"Kadın girişimciler öncelikle yeteneklerinin farkına varmalı. Eğitim ancak yeteneğin üstüne örüldüğünde değer kazanır. Eğitim alma imkanı olmayan kadınlar tabii ki yetenekleri doğrultusunda adım atabilirler ancak öğrenmeye açık olmalı ve daima emeğin değerini bilmeliler. Ne yazık ki sektörümüz, kolay yoldan para kazanmak isteyen ve gerçekten donanımlı olan insanlara saygı göstermeyen yığınlarla dolu. Bu nedenle Türk firmaları katma değeri yüksek üretimde sıkıntı yaşıyor ve markalaşamıyor. Girişimciler yaptıkları işe değer katarak ülkemize katkı sunmalı. Başarılı insanlara körü körüne özenmek yerine, onları örnek alıp başarılı olmak için çaba sarf etmelidir."



Kilo vermek isteyen bu siteye üye oluyor

Diyetkolik.com, uzmanlar ile kilo problemi yaşayan ya da daha sağlıklı yaşamak isteyenleri buluşturan bir internet girişimi. Türk ve dünya mutfağına ait pek çok yemeğin kalori değerlerinin kolayca hesaplanabileceği bir sistemle inşa edilen sitede, kullanıcıların diledikleri uzmanlara soru sorabilmelerine de olanak tanınıyor.

Türkiye’de 20 milyon kişi obeziteyle karşı karşıya. Son 20 yılda dünyada yüzde 50 artış gösteren obezite sorunu ülkemizde de değişen alışkanlıklar, beslenme şekilleri ve hareketsizliğe sürükleyen teknolojik gelişmelerle aynı hızda artıyor. İşte bu noktada sağlıklı yaşam büyük önem taşıyor. İTÜ İşletme mezunu Tayfun Sungun ile yakın arkadaşı İTÜ İnşaat Mühendisliği bölümü mezunu Emre Göğüş de spor yaparken ortaya çıkan bir fikrin projelendirilmesiyle bir girişim öyküsünün başlangıcı yapmışlar.

İki yakın arkadaşın fazla kilo-larından kurtulmak için yaptığı mücadele, bir süre sonra tek konsantrasyonlarının kendileri gibi olan insanların sorunlarına çözüm bulabilecekleri “diyetkolik.com” kurulmasına kadar giden bir süreci başlattı. 2.5 yıl süren ve yaklaşık 130 kişinin farklı zamanlarda emek verdiği çalışma sonucunda ortaya çıkan ‘Diyetkolik.com’ kullanıcılarına yayına başladığı Aralık 2012’den bu yana, 20 bini aşkın kayıtlı kullanıcıya erişti. Üyelerinin yüzde 85’i



üniversite mezunlarından oluşan Diyetkolik.com, Türk ve dünya mutfağına ait pek çok yemeğin kalori değerlerinin kolayca hesaplanabileceği bir sistemle inşa edilmiş.

Kalori hesabı yapılabiliyor

Tayfun Sungun, Siemens, CSB System gibi global şirketlerde genel müdürlük dahil farklı yönetici pozisyonlarında çalıştıktan sonra, müşteri ilişkileri yönetimi (CRM) konusunda danışmanlık hizmeti veren PCI'ı kurmuş. Bundan yaklaşık olarak iki yıl önce, kendi kişisel sağlık problemlerinden yola çıkarak Emre Göğüş ile birlikte www.diyetkolik.com sitesini kurma kararı almış.

Zira Emre Göğüş de uzun süre borsa dünyasında rakamlar ve stresle boğuştuğundan sonra, hayattan asıl istediği ve beklediği şeyin bu şekilde yaşamak olmadığına karar vermiş ve

Sungun ile bu girişimi yapmaya karar vermiş.

Kullanıcıların ihtiyaç ve özelliklerine uygun diyet planı sunan Diyetkolik.com, fiziksel aktiviteyi artırmaya yönelik egzersiz planları öneriyor. Diyetkolik.com, diyetisyenlerle sağlıklı yaşamak isteyenleri online mecrada bir araya getiriyor. Türk ve dünya mutfağına ait pek çok yemeğin kalori değerlerinin kolayca hesaplanabileceği bir sistemle inşa edilen site, diyetisyen ve spor uzmanların desteği ile sağlıklı kilo verebilmek için gerekli alt yapıyı sunuyor.

Eğlenceli hale getiriyor

Tayfun Sungun, aynı hedeflere sahip diğer kullanıcıların uzmanlarla iletişim kurma şansını yakaladığını söylüyor. Sungun şöyle devam ediyor: "Sadece uzmanların görüş ve paylaşımlarına yer veriliyor. iPhone ve Android uygulamaları sayesinde kolay ulaşılabiliyor, sosyal medyanın sürükleyici gücünden faydalanıyor. Diyetkolik.com, dengeli ve sağlıklı beslenme için gösterilen bireysel çabaları, sosyal ortama taşıyarak hedefe ulaşmayı kolaylaştırıyor ve eğlenceli hale getiriyor. Kendileriyle aynı amacı taşıyan kişilerle iletişim kurmalarına olanak tanıyan platformda, kullanıcıların motivasyonunun daima yüksek kalması hedefleniyor."

Diyetkolik.com yalnızca uzman olduğunu kanıtlayan kullanıcıların makale, yayın, sunum, video ve kitap paylaşımına izin veriyor. Uzmanların paylaşımlarına erişimin yanı sıra, kullanıcıların diledikleri uzmanlara soru sorabilmelerine de olanak tanıyan sitede, uzmanların mevcut danışanlarını takip edebilmeleri için oluşturulmuş akıllı bir alt yapı da bulunuyor. Hedef 300 bin üye.

Türk ve dünya mutfağına ait pek çok yemeğin kalori değerlerinin kolayca hesaplanabileceği bir sistemle inşa edilen site, diyetisyen ve spor uzmanların desteği ile sağlıklı kilo verebilmek için gerekli alt yapıyı sunuyor.



Kullanıcıların yüzde 77'si kadın

Diyetkolik.com kullanıcılarının yüzde 23'ü erkeklerden, yüzde 77'si kadınlardan oluşuyor. 20 - 25 yaş arası ağırlıklı olmakla birlikte 18-35 yaş arası kadınlar ve 25 - 30 yaş arası ağırlıklı olmakla birlikte 25-45 yaş arası erkekler büyük ilgi gösteriyor. Üyelerin yüzde 85'i üniversite mezunlarından oluşuyor. Diyetkolik.com'a aylık 15 TL ücret ile üye olunabiliyor. Üye olmak için www.diyetkolik.com'u ziyaret etmek veya iPhone ve Android uygulamaları üzerinden kayıt olmak mümkün. Deneme süresinin ardından kullanıcılar ücret ödeyerek ihtiyaç ve özelliklerine uygun diyet ve egzersiz planlarından faydalanabiliyor, dileyenler de hiçbir ücret ödemediği sitenin sağlıklı yaşam konusundaki diğer hizmetlerinden yararlanmaya devam edebiliyor.

25 bin üyeye ulaştı

Emre Göğüş, sitede kayıt olan kullanıcıların ihtiyaç ve özelliklerine uygun diyet ve egzersiz planları sunulduğunu, bu planların tabibinin yapıldığını belirtiyor. Göğüş, "Kullanıcılara diyet ve egzersizin sandıkları kadar sıkıcı olmadığını göstermek için, arkadaş ekleyebilme, 'İspik ile diyetle Tüh Be' denilen anlarda arkadaşlara haber verme, 'modum' ile nasıl hissettiklerini paylaşma gibi pek çok eğlenceli özellik sunuluyor" diyor. Aktif kullanıcılar ayda ortalama olarak 2,5 kilo verdiklerini söylüyor. Bunların yanı sıra, yemek tarifinin kalorisini hesaplama, beden kitle indeksi ve bazal metabolizma hızı hesaplama gibi hizmetler de bulunuyor. Şu an 25 bin üyeye ulaştıklarını bunun yaklaşık bininin diyetisyen olduğunu ifade eden Sungun, "2013 hedefimiz ulaşacağımız 300 bin kayıtlı üyenin sağlıklı yaşama geçmek için adım atmasını sağlamak" şeklinde hedeflerini özetliyor.

Cantek 2013'te yüzde 25 büyüyecek

Endüstriyel soğutma sektöründe soğuk depolar segmentinde pazar lideri olan Cantek, başarılı bir 2012'nin ardından 2013 yılına da hızlı başladı. Geçen yıl 40 milyon TL ciro elde eden şirket, 2013'te yüzde 25'lik bir büyümeye yakalamayı hedefliyor. Ar-Ge'sine yaptığı yatırımlarla dikkat çeken şirket, son olarak Octosense adı verdiği ürününün, soğuk odalarda yüzde 71 oranında enerji tasarrufu sağladığını, TÜV tarafından verilen gözetim raporuyla onaylanarak belgelendirdi.

Trakya Üniversitesi Makine Mühendisliği'nden mezun olduktan sonra Antalyalı bir arkadaşının soğuk odalardan para kazanılacağı yönündeki tavsiyesi üzerine soğutma işine giren Cantek CEO'su Can Hakan Karaca, kuracağı şirketle endüstriyel soğutma grubunun soğuk depolar segmentinde açık ara pazar lideri olacağını düşünmüş müydü, bilinmez.

Fakat 1991 yılında Antalya Şarapoli'de küçük bir dükkân ve Kaleiçi'nde de ufak bir atöl-



ye ile başladığı yolculuğunda bugün Antalya OSB'de 22 bin metrekarelik kapalı alana sahip fabrikası ve Ar-Ge merkeziyle devam eden Cantek, bugün yalnızca yurt içinde değil yurt dışında da sektörüne öncülük eden bir konuma gelmiş bulunuyor. Kuruluşundan bu yana 'yarının ihtiyaçlarını bugünden gidermeye çalışmak' felsefesiyle hareket eden Cantek 2012 yılını 40 milyon TL ciro ile kapatırken, son olarak geliştirdiği Octosense adı verdiği kontrol cihazının, soğuk odalarda yüzde 71 oranında enerji tasarrufu sağladığını, TÜV tarafından verilen gözetim raporuyla onaylanarak belgelendirdi.

2013'te yüzde 25 büyüme

2012 yılını 40 milyon TL ciro ile kapattıklarını söyleyen Cantek CEO'su Can Hakan Karaca, Türkiye'de sadece fiyata dayalı bir rekabet ortamı olduğunu belirtiyor. "Bu da bizim kârlılığımızı haliyle negatif yönde etkiliyor. Kalite ve gelişim odaklı olan şirketimizi oldukça zorluyor. Çok kârlı bir ortam olmamasına, hedeflenen kârlılığı yakalayamamamıza rağmen doğruluğuna inandığımız için ısrarla ve inatla

Ar-Ge çalışmalarımıza devam ediyoruz" diyor Karaca, müşteri lehine farklılık oluşturabilecek ve fayda sağlayabilecek pek çok ürün geliştirmiş olmalarını, yaptığı bütün yatırımları Ar-Ge üzerine kurguluyor olmalarına bağlıyor. Bu anlayışla Cantek, geçen yıl üretim tesisi alanını 7 bin 500 metrekare büyütürken yeni Ar-Ge binasını yaparken, test sahalarını da yeni baştan revize etti. 2013 yılında yüzde 25'lik bir ciro artışı hedefi olan şirket, ihracatını da yüzde 30'dan yüzde 40'a çıkararak Ar-Ge'de başladığı iletişim portallarını tamamlayacak.

İhracatın payı artacak

Soğuk depolamaya bağlı işlerin etrafından ayrılmadan; et işleme tesislerine projelendirme, üretme, yerinde uygulama şeklinde bir uygulamaya girdiklerini belirten Karaca, ilk siparişlerini aldıklarını ve teslimat aşamasında olduklarını dile getiriyor.

"2012 yılında yüzde 30'luk bir ihracat payımız vardı. Bu yıl bunu en az yüzde 10 daha artırıp yüzde 40'lara gelmeyi hedefliyoruz. Bizim için en önemli hedef pazar Avrupa. Bu pazar bizim için tekniğimizin test edildiği gerçek bir teknoloji arenası" diyor Karaca, Afrika'da, Ortadoğu'da ve Türk Cumhuriyetleri'nde çok sayıda şantiyeleri olduğuna dikkat çekiyor 2012 yılında 400 projeye imza atan Cantek'in 12 binin üzerinde referansı bulunurken, bunların bir kısmını Türk Cumhuriyetleri'nde gerçekleştirdi. Şirketin şu anda Ukrayna, Moldova, Gürcistan, Libya ve Etiyopya'da montajı süren işletmeleri de bulunuyor.

Parola: 'Ölçemezsen, yönetemezsin'

Cantek Ar-Ge'de parolasını 'Ölçemezsen, yönetemezsin' olarak belirlemiş durumda. Bu nedenle, şirket, ölçme tecrübesi olduğu ürünlerinde sektörde ayrışıyor. "Biz soğutma makinelerinin kumandası ve izlenmesini Ar-Ge konusu olarak seçtik. Odak noktamızı soğutma makinelerinin elektronik kumanda sistemleri oluşturdu. Soğutma sektöründe örnek Ar-Ge çalışmaları geliştiren Cantek Soğutma'nın "Enerjini Doğru Kullan" sloganı Ar-Ge birimizin en önemli mottosu haline geldi" diyor Karaca, soğuk depoların özellikle elektronik sistemlerle kumandası konusunda akıllı soğutma mantığını dünyada ilk kez piyasasına kazandı-

ran marka olarak bildiklerini belirtiyor.

Şirketin Ar-Ge için yıllık bütçe konusunda geldiği nokta ise 400 bin Euro civarında. Bu konuda şirketin devlet desteğini de arkasına aldığı biliniyor.

Liderlik Ar-Ge'ye bağlı

Mensubu oldukları endüstriyel soğutma grubunun soğuk depolar kısmında Cantek'in açık ara pazar lideri olduğu sektör tarafından telaffuz ediliyor. Soğutma ürünlerinin ise yurt içinde ve yurt dışında üretimin ve tüketime yoğun olduğu et, balık, tavuk, narenciye, elma, sütü mamuller, yiyecek ve içeceklerle beraber tüm kimyevi sıcakla bozulabilen maddelerin olduğu yerde soğuk depolar yoğun olarak kullanıldığı biliniyor.

Sektörlerinde lider olmalarını Ar-Ge'ye ayırdıkları yoğun zamana bağlayan Karaca, bu sürenin ise hiç de kısa olmadığını önemle belirtiyor. "Ar-Ge uzun çalışmalardan sonra sonucu alınabilen bir süreç. Yaklaşık yedi yıldan beri akıllı soğutma makinası algoritması geliştiriyoruz. Son kertede yüzde 30 ile yüzde 70 arasında net ve kesin sonuçların alınabildiği gözlemlendi" diyor Karaca, bu sonucun yüz binlerce saat izlemenin sonucunda oluşan bir yorum olduğuna vurgu yapıyor. Cantek Ar-Ge ekibi soğuk depo aydınlatması, soğuk depoların izlenmesi ve yönetimi, soğuk depoların akıllı kumandası gibi pek çok yeniliği geliştirerek, bunları müşterilerinin hizmetine sunmuş bulunuyor.

İnovatif ürünler

'Yarının ihtiyaçlarını bugünden gidermeye çalışmak' felsefesini kendine bayrak edinen Cantek, soğutma makinelerinin kendi üretmediği taraflarının da sürekli olarak gelişimini takip edip performanslarını ölçüp, kendi sistemleri içinde kullanmaya ve denemeye çalışan bir yapıya sahip. "Bu sayede Cantek ürettiği ürün yelpazesıyla soğuk oda sektöründe müşterisinin tüm ihtiyaçlarını karşılayabilir halde. Ürettiği ürünler dünya standartlarında. Kendi ekibiyle satış, projelendirme, üretim, montaj ve montaj sonrası hizmetlerin tümünü karşılıyor" diyor Karaca, bütün bunların yanı sıra şirketlerinin kendi sektörüne, oluşturduğu Ar-Ge ekibiyle inovatif ve devrim niteliğindeki ürünler kattığını sözlerine ekliyor.

CAN HAKAN KARACA

Yeni ürüne TÜV'dan belge

Müşteri ihtiyaç ve taleplerini hisseden, buna göre çalışan, enerji tüketimini minimum tutarak en ideal soğutma şartlarını sağlayan Cantek ürünü Octosmart'ın bir ileri versiyonu olan Octosmart, kısa bir süre önce bir rekora imza attı. Sağladığı yüksek enerji tasarrufunu Uluslararası Teknik Gözetim Birliği (TUV) test ederek, yüzde 71, 14 olarak ölçtü ve geçen Ocak ayında verdiği gözetim raporuyla onaylayarak belgelendirdi. "Bununla gurur duyuyoruz. Dünyanın ve Türkiye'nin günümüzde üzerinde en çok durduğu enerji tasarrufu konusunda çok önemli bir başarı yakaladık. Dolayısıyla ürünümüz devrim niteliğinde" diyor Can Hakan Karaca, bu ürünün Cantek Ar-Ge merkezinin geliştirdiği dünyanın en gelişmiş kontrol paneli olduğunu dile getiriyor.





KOBİLGİ

Doc. Dr.
Volkan Demir

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



KOBİ'ler için son ekonomik ve finansal gelişmeler

Bilindiği gibi, ülkemizin ekonomik hedeflerine ulaşması amacıyla ekonomik ve finansal yaşamda değişiklikler meydana gelmektedir. Bu değişiklikler toplumdaki her bireyi yakından ilgilendirdiği gibi ekonomik hayatın vazgeçilmez aktörleri olan KOBİ'leri de yakından ilgilendirmektedir. Bu ayki yazımızda ülkemizdeki ekonomik ve finansal değişikliklerden belli başlı olanlarını KOBİ'ler için analiz etmekteyiz.

İMKB YERİNE BORSA İSTANBUL A.Ş. (BİST)

İstanbul Menkul Kıymetler Borsası (İMKB) yerine Borsa İstanbul A.Ş., borsacılık faaliyetleri yapmak üzere kurulmuştur. Sermaye piyasasında borsaları tek çatı altında toplayan Borsa İstanbul özel hukuk tüzel kişiliğine haizdir. Borsa İstanbul yetkili olduğu konu ve alanlarda kendi yasal düzenlemelerini yapabilmektedir.

TÜM ANONİM ŞİRKETLER (A.Ş) DENETİM KAPSAMINDA

Denetime tabi şirketler Kamu Yararını İlgilendiren Şirketler (KAYİK) olarak adlandırılmış ve bazı özellikler ve büyüklükler belirlenmiştir. Buna göre;

- SPK, BDDK, EPDK, Hazine kapsamındaki şirketler ile
- Aktif toplamı 150 milyon TL, net satışlar toplamı 200 milyon TL, çalışan sayısı 500 kişi kriterlerinden ikisini sağlayan işletmeler

Kamu Yararını İlgilendiren Kuruluş (KAYİK) olarak nitelendirilmiştir. Daha önce yürürlükte bulunan TTK'ya göre tüm A.Ş.'lerin murakıp bulundurma zorunluluğu bulunurken, yeni TTK'da sadece büyük şirketlerin denetime tabi tutulması ve diğer şirketlerin denetimsiz kalması eleştirilere yol açmış ve ticaret hayatı için güven sorunu ortaya çıkarmıştı. Nisan 2013'te yapılan kanun değişikliği ile artık tüm A.Ş.'ler denetim kapsamına alınmıştır. Denetime ilişkin tüm usul ve esaslar ile denetim kapsamı ve niteliği Gümrük ve Ticaret Bakanlığı'nın hazırlayacağı ve Bakanlar Kurulu'nun çıkaracağı yönetmelikle düzenlenecektir.

SPK KURUMSAL YÖNETİM İLKELERİ TEBLİĞİ'NDE DEĞİŞİKLİKLER YAPILDI

Halka açık şirketlerin daha kurumsal yönetilmeleri ve sermaye piyasalarına olan güvenin artırılmasının yolu kurumsal yönetimden geçmektedir. Kurumsal yönetim ilkeleri şunlardır.

- Hakkaniyet
- Şeffaflık
- Hesap verebilirlik
- Sorumluluk

SPK yaptığı değişikliklerle halka açık şirketlerin yönetim fonksiyonunun daha kurumsal yapılmasını amaçlamaktadır.

1 TEMMUZ 2013'E DİKKAT

Yeni TTK 1 Temmuz 2012 tarihinde yürürlüğe girmiş ve o tarihten günümüze ikincil mevzuat ile ilgili oldukça önemli gelişmeler olmuştur. Anonim ve Limited Şirketler esas sözleşmelerini 1 Temmuz 2013 tarihine kadar Yeni TTK'ya uyumlu hale getirmek

Risk analizi

	50 çalışan üzeri			50 çalışan altı		
	Az tehlikeli	Tehlikeli	Çok tehlikeli	Az tehlikeli	Tehlikeli	Çok tehlikeli
Risk Değerlendirme Raporu	01.01.2013	01.01.2013	01.01.2013	01.01.2013	01.01.2013	01.01.2013
İş Güvenliği Uzmanı	01.01.2013	01.01.2013	01.01.2013	01.07.2013	01.07.2013	01.07.2013
İşyeri Hekimi	01.01.2013	01.01.2013	01.01.2013	01.07.2013	01.07.2013	01.07.2013



zorundadırlar. Yeni TTK'da Anonim şirketler 50 bin TL, Limited Şirketler ise 10 bin TL asgari sermaye ile kurulabilmektedir. Uygulamada halen 5.000 TL sermaye ile kurulan birçok Limited Şirket olduğundan bu şirketlerin sermayelerini yeni kanundaki tutarlara yükseltmeleri gerekmektedir.

İŞ SAĞLIĞI VE GÜVENLİĞİ RİSK DEĞERLENDİRMESİ

İş sağlığı ve yönetmeliği risk değerlendirmesi yönetmeliği Aralık 2012'de yayınlanmıştır. Bu yönetmelikte, işveren; çalışma ortamının ve çalışanların sağlık ve güvenliğini sağlama, sürdürme ve geliştirme amacı ile iş sağlığı ve güvenliği yönünden risk değerlendirmesi yapar veya yaptırır denilmektedir. Risk analizi yaptırmamanın cezası tespit edilen ay için 3 bin TL; aykırılığın devam ettiği her ay için 4 bin 500 TL dir. İşverenlerin cezalı duruma düşmemeleri için gerekli işyerlerine risk analizi yaptırmalarında fayda bulunmaktadır. Risk analizi ile ilgili özet tablo aşağıdaki şekildedir:

ELEKTRONİK TEBLİGAT

Anonim ve limited şirketler ve

sermayesi paylara bölünmüş komandit şirketlere elektronik tebligat yapılması zorunlu hale gelmiştir. Bunlar dışındaki gerçek ve tüzel kişiler ise isterlerse e-tebligat alabileceklerdir. E- tebligat alacak şirketlerin PTT veya Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu (BTK) tarafından belirlenecek hizmet sağlayıcılarından e-tebligata elverişli kayıtlı elektronik posta (KEP) adresi edinmeleri gerekmektedir. KEP edinmek için şirketlerin MERSİS numaralarını ibraz etmeleri gerekmektedir. Yönetmeliğe göre elektronik yolla tebligat, şirketin elektronik yolla adresine ulaştığı tarihi izleyen

beşinci günün sonunda yapılmış sayılır.

YABANCI SERMAYELİ ŞİRKETLER İÇİN BİLDİRİM

Türkiye'de iş yapan Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunu kapsamına giren şirket, şube ve irtibat bürolarının 2012 yılı faaliyetleri ile ilgili bilgileri 31 Mayıs 2013 tarihine kadar Ekonomi Bakanlığı'na bildirmeleri gerekmektedir. İstenen bilgiler şu şekildedir:

- Sermayelerine ve faaliyetlerine ilişkin bilgiler
- Sermaye hesabına yapılan ödemelere ilişkin bilgiler
- Hisse devirlerine ilişkin bilgiler

Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunu kapsamında bulunmayan tamamen yerli sermayeli şirketlerin; şirkete yabancı bir yatırımcının iştirak etmesi veya şirketin yaptığı sermaye artışına şirket dışındaki bir yabancı yatırımcının iştirak etmesi ile hisse devrinin gerçekleşmesi ve şirketin kanun kapsamına girmesi halinde hisse devirlerine ilişkin bilgileri de Teşvik Uygulama ve Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü'ne bildirmeleri gerekmektedir.



YURTDIŞI FUARLAR TAKVİMİ

Fuar

Tarihi

Konusu

Yeri

Fuar	Tarihi	Konusu	Yeri
CHIBIDUE	10 Mayıs 2013	Moda, aksesuar, bijuteri, mücevherat	Milano İTALYA
CHIBIMART Summer Business	10 Mayıs 2013	Hediyelik Eşya, Saçlar, Mücevherat	Milano İTALYA
Pulse by Top Drawer	12 Mayıs 2013	Hediyelik Eşya	Londra İNGİLTERE
TFWA Asia Pacific 2013	12 Mayıs 2013	Duty free ve seyahat perakende satış	Singapur SINGAPUR
INTERZUM - Furniture Production and Interior Works	13 Mayıs 2013	Mobilya	Köln ALMANYA
LASER World of PHOTONICS	13 Mayıs 2013	Optik, Laboratuvar, Bioteknoloji	Münih ALMANYA
ELECTRO	13 Mayıs 2013	Elektrik	Cezayir CEZAYİR
IFAT CHINA - EPTEE + CWS	13 Mayıs 2013	Su ve Atık Su Teknolojileri, Çevre Koruma	Sangay ÇİN
The British Pig and Poultry Fair	13 Mayıs 2013	Kümes Hayvanları	Warwiccks İNGİLTERE
Beautyworld Japan	13 Mayıs 2013	Kozmetik	Tokyo JAPONYA
International Gold & Jewelry Exhibition	13 Mayıs 2013	Kuyumculuk	Kuveyt KUVEYT
Malaysia International Gifts & Premiums Expo	13 Mayıs 2013	Hediyelik eşya, Eşarntyon	Kuala Lumpur. MALEZYA
MALAYSIA INT. GIFTS & PREMIUMS EXPO 2013	13 Mayıs 2013	Hediyelik eşya, Eşarntyon	Kuala Lumpur. MALEZYA
Power Uzbekistan	13 Mayıs 2013	Enerji	Taşkent ÖZBEKİSTAN
INTERKOMPLEKT	13 Mayıs 2013	Mobilya Yan Sanayi	Moskova RUSYA
EEM	13 Mayıs 2013	Mobilya	Moskova RUSYA
EuroExpofurniture/EEM	13 Mayıs 2013	Mobilya, İç Tasarım	Moskova RUSYA
SAJAM TEHNIKE - TECHNICAL FAIR	13 Mayıs 2013	Elektronik Ticari Ürünler ve Kontrol Sist.	Belgrad SİRBİSTAN
Electric Power	14 Mayıs 2013	Elektrik Güç Kaynak Sistemleri, Ekip.	Rosmond ABD
All Candy Expo	14 Mayıs 2013	Çikolata, Şekerleme Gıda Makineleri	Sikago ABD
EASTEC	14 Mayıs 2013	Metal İşleme makineleri ve teknolojileri	W.Springfield ABD
PCIM	14 Mayıs 2013	Elektrik Elektronik	Nürnberg ALMANYA
SENSOR+TEST	14 Mayıs 2013	Uluslararası Sensör, Ölçüm ve Test Tekn.	Nürnberg ALMANYA
Control - The International Trade Fair for Quality Assurance	14 Mayıs 2013	Optik, lab. ve analiz tekn. Bioteknoloji	Stuttgart ALMANYA
Cards & Payments Middle East 2013	14 Mayıs 2013	Bilişim	Abu Dabi BAE
The Annual Cards Middle East Conference & Exhibition	14 Mayıs 2013	Akılı kartlar, Elektronik, bilişim	Dubai BAE
FCE COSMETIQUE	14 Mayıs 2013	Kozmetik	Sao Paulo BREZİLYA
FCE PHARMA	14 Mayıs 2013	Medikal Teknolojileri	Sao Paulo BREZİLYA
HKTDC	14 Mayıs 2013	Tıbbi Cihaz ve Malzemeler	Hong Kong ÇİN
Seoul Food Int. Food Industry Exhibition Seoul 2013	14 Mayıs 2013	Gıda ve gıda teknolojisi	Goyang G.KORE
International Motor Show and Accessories Geneva	14 Mayıs 2013	İş güvenliği	Birmingham İNGİLTERE
NOVIA ESPANA - Moda Barcelona - BCN Bridal Week	14 Mayıs 2013	Giyim, Moda, Gelinlik	Barselona İSPANYA
Vitafood International	14 Mayıs 2013	Organik Gıda ve İlaç	Cenova İSVİÇRE
Pack-Ex	14 Mayıs 2013	Ambalaj makine ve materyalleri	Toronto KANADA
Plast-Ex	14 Mayıs 2013	Plastik sanayi	Toronto KANADA
OGU Oil & Gas	14 Mayıs 2013	Enerji	Taşkent ÖZBEKİSTAN
EXPOPOWER - International Power Industry Fair	14 Mayıs 2013	Enerji teknolojileri, güç aktarım	Poznan POLONYA
GREEN POWER	14 Mayıs 2013	Jeneratörler, Alternatif Enerji Sistemleri	Poznan POLONYA
MINING WORLD RUSSIA	14 Mayıs 2013	Maden işleme.	Moskova RUSYA
LIFT EXPO 2013	14 Mayıs 2013	Asansör	Moskova RUSYA
Boilers and Burners	14 Mayıs 2013	Kazan, brülör ve diğer ısıtma ekip.	St.Petersb. RUSYA
Stomatology St.Petersburg 16th International Dental Forum	14 Mayıs 2013	Dişçilik Malzemeleri ve Ekipmanları	St.Petersb. RUSYA
INDEX Asia 2013	14 Mayıs 2013	Deniz savunma	Singapur SINGAPUR
AQUA-THERM KIEV	14 Mayıs 2013	İSTİMASOĞUTMA	KIEV UKRAYNA
HD Hospitality Design Expo and Conference	15 Mayıs 2013	Otel Ekipmanları	Miami ABD
MIAMI HOSPITALITY DESIGN	15 Mayıs 2013	Hastane Mobilyaları, Ofis Eşyaları	Miami ABD
Il Salone del Camper Caravans, Accessories and Dest. Exh.	15 Mayıs 2013	Acil Yardım ve Kurtarma	Fulda ALMANYA
RETTMOBI European Emergency Services Exhibition	15 Mayıs 2013	Acil Yardım ve Kurtarma	Fulda ALMANYA
BERELARUS INDUSTRIAL FORUM	15 Mayıs 2013	Enerji tasarruflu teknoloji, otomasyon	Minsk BELARUS
2013 China West Machine Tool Exh. (CWMT)	15 Mayıs 2013	Makina	Chongqing ÇİN
CMPS EUROPORT	15 Mayıs 2013	Denizcilik	Nanjing ÇİN
ConBuild and Renewables Indonesia 2013	15 Mayıs 2013	İnsaat ve yapı makine ve ekipmanları	Cakarta ENDONEZYA
COLLECTIONS Fast Fashion Life	15 Mayıs 2013	Moda	Lille FRANSA
Caucasus Build Fair	15 Mayıs 2013	İnsaat	Tiflis GÜRCİSTAN
Café Culture	15 Mayıs 2013	Gıda ve Tekn.	Londra İNGİLTERE
İlla Japan 2013	15 Mayıs 2013	Gıda Katkı Maddeleri ve Malzemeleri	Tokyo JAPONYA
FoodExpo Kazakhstan	15 Mayıs 2013	Gıda	Almatı KAZAKİSTAN
KHE - Kazakhstan Int. Healthcare Exh. & Congress	15 Mayıs 2013	Medikal Teknoloji, Sağlık ve Eczacılık	Almatı KAZAKİSTAN
PACKTEK KAZAKHSTAN - Packaging Industry Show	15 Mayıs 2013	Paketleme ve gıda paketleme makineleri	Almatı KAZAKİSTAN
EXPOKOS 2013	15 Mayıs 2013	Yapı, İnsaat	Pristine KOSOVA
FOGEE	16 Mayıs 2013	Enerji, Petrol ve Gaz Teknolojileri	Lahore PAKİSTAN
Energy Efficient	16 Mayıs 2013	Yenilenebilir Enerji, Geleneksel Enerji	Lahore PAKİSTAN
NAMM Musikmesse Russia	16 Mayıs 2013	Müzik Aletleri	Moskova RUSYA
INTERMACH	16 Mayıs 2013	Metal İşleme makineleri	Bangkok TAYLAND
INTERMACH ASEAN'S	16 Mayıs 2013	Plastik, Elektronik ve Metal İşleme Mak.	Bangkok TAYLAND
Jeweller Expo Ukraine	16 Mayıs 2013	Mücevher	Kiev UKRAYNA
The Baby Show	17 Mayıs 2013	Tekstil	Birmingham İNGİLTERE
INT.CONTEMPORARY FURNITURE	18 Mayıs 2013	Ev Tekstili, Mobilya, Ajanç, Mamulleri	New York ABD
ASM 2013	18 Mayıs 2013	Sağlık	San Franc. ABD
NRA Show 2013	18 Mayıs 2013	Yıyecek üretimi ve paketleme ekip.	Chicago ABD
Charm	18 Mayıs 2013	Hediyelik Eşya	Vicenza İTALYA
Falakiss-2-International Jewellery Exhibition	18 Mayıs 2013	Kuyumculuk	Vicenza İTALYA
Vicenzaoro Spring	18 Mayıs 2013	Mücevher	Vicenza İTALYA
Beat Asia 2013	18 Mayıs 2013	Bot. tekne, spor, eğlence	Singapur SINGAPUR
BUILD EXPO EAST AFRICA	18 Mayıs 2013	Yapı ve İnşaat Ürünleri	Darassalam TANZANYA
ISTAT EUROPE	18 Mayıs 2013	Taşıt araçları ve yan sanayi	Tunus TUNUS
SIAT	18 Mayıs 2013	Taşıt araçları ve yan sanayi	Tunus TUNUS
NATIONAL STATIONERY SHOW	19 Mayıs 2013	Kağıt Ürünleri, Ofis Ekipmanları	New York ABD
IWSB - International Wine Spirit and Beer Event 2013	19 Mayıs 2013	Otel ve Restoran Ekipmanları	Sikago ABD
KBB London	19 Mayıs 2013	Mutfak-Banyo	Londra İNGİLTERE
TUTTIFOOD - World Food Exhibition	19 Mayıs 2013	Yıyecek ve İçecek	Milano İTALYA
EXPO EAST 2013	19 Mayıs 2013	Natural Products	Toronto KANADA
Fabex Saudi Arabia 2013	19 Mayıs 2013	Metal İşleme, Kaynak Teknolojisi	Cidde S.ARABİSTAN
Metel & Steel Saudi Arabia	19 Mayıs 2013	Metal, Çelik İşleme	Riyad S.ARABİSTAN
INDEX - International Furniture & Interior Design Exh.	20 Mayıs 2013	Mobilya	Dubai BAE
THE OFFICE EXHIBITION	20 Mayıs 2013	Ofis Malzemeleri, Donanım	Dubai BAE

Fuar

Tarihi

Konusu

Yeri

Fuar	Tarihi	Konusu	Yeri
The Office Exhibition	20 Mayıs 2013	Mobilya	Dubai BAE
BRASIL PLAST	20 Mayıs 2013	Ambalaj Malzemeleri ve Makine Ekip.	San Paulo BREZİLYA
CHINAPLAS	20 Mayıs 2013	Plastik, Kauçuk	Guangzhou ÇİN
Chinaplas - Plastics and Rubber Trade Fair	20 Mayıs 2013	Plastik, Kauçuk ve Plastik Makineleri	Guangzhou ÇİN
Bakery China	20 Mayıs 2013	Gıda	Sangay ÇİN
CHINA BEAUTY EXPO	20 Mayıs 2013	Kozmetik	Sangay ÇİN
China Plast	20 Mayıs 2013	Plastik	Sangay ÇİN
CTIA WIRELESS	21 Mayıs 2013	Bilişim Teknolojisi, Telekomünikasyon	Las Vegas ABD
International CTIA Wireless	21 Mayıs 2013	Bilişim	New Orleans ABD
HOSPITALAR	21 Mayıs 2013	Tıbbi teknoloji, sağlık, eczacılık	Sao Paulo BREZİLYA
IDET	21 Mayıs 2013	Savunma	Brno ÇEK CUMH.
London International Wine Fair	21 Mayıs 2013	Sarap ve İçecek	Londra İNGİLTERE
CONSTRUMAT - International Building Exhibition	21 Mayıs 2013	Yapı Teknolojileri ve Makineleri, İç Dizayn	Barselona İSPANYA
MODAPRIMA - International Knitwear and Clothing Exh.	21 Mayıs 2013	Giyim ve Moda	Milano İTALYA
SI - SPOSAITALIA COLLEZIONI	21 Mayıs 2013	Gelinlik ve abiyer giyim	Milano İTALYA
PULIRE VERONA	21 Mayıs 2013	Temizlik Teknolojileri ve Makineleri	Verona İTALYA
METALTECH	21 Mayıs 2013	Metal İşleme, Kaynak Teknolojisi	Kuala Lumpur. MALEZYA
AUTOSTRADA	21 Mayıs 2013	Kara yolu inşaat teknolojileri	Kielce POLONYA
MASZBUD	21 Mayıs 2013	İnsaat ve iş makineleri, vinçler	Kielce POLONYA
TRAFFIC-EXPO International Fair of Infrastructure	21 Mayıs 2013	Kara, deniz ve hava ulaştırması	Kielce POLONYA
International Engineering Fair	21 Mayıs 2013	Mühendislik	Nitra SLOVAKYA
17th Azerbaijan International Food Industry Exhibition	22 Mayıs 2013	Gıda	Bakü AZERBAJCAN
AgriFood Azerbaijan	22 Mayıs 2013	Tarım ve Hayvancılık	Bakü AZERBAJCAN
InterFood/InterFoodTech/Ingredients Azerbaijan	22 Mayıs 2013	Gıda ve Mesrubat Ürünleri	Bakü AZERBAJCAN
WorldFood ind. WorldFoodTech (former InterFood)	22 Mayıs 2013	Gıda ve Gıda Paketleme	Bakü AZERBAJCAN
Mazel Brasil	22 Mayıs 2013	Ev Dekorasyon	Sao Paulo BREZİLYA
JOURNÉES DES COLLECTIONS	22 Mayıs 2013	Btki	Agremont FRANSA
DENIM BY PREMIER VISION PARIS	22 Mayıs 2013	Konfeksiyon	Paris FRANSA
Litter 2013	22 Mayıs 2013	Asansör	Londra İNGİLTERE
Security Document World	22 Mayıs 2013	Güvenlik Ürünleri	Londra İNGİLTERE
SMAGUA 2013	22 Mayıs 2013	Sulama ve Çevre sistemleri	Zaragoza İSPANYA
AUTOPROMOTEC	22 Mayıs 2013	Otomotiv teçhizatı ve servisi	Bologna İTALYA
LUK - International Jewellery Fair	22 Mayıs 2013	Kuyumculuk ve Saat	Kobe JAPONYA
ASTANABUILD 2013	22 Mayıs 2013	YAPILANSAAT	Astana KAZAKİSTAN
THE KUWAIT FASHION SHOWCASE	22 Mayıs 2013	Moda	Kuveyt KUVEYT
Expo Merceria Manuallidades	22 Mayıs 2013	El Sanatları, Tekstil	Mexico city MEXİKA
FOOD & DRINKS	22 Mayıs 2013	Gıda ürünleri ve hammaddeleri	Kişinev MOLDOVA
PACKAGING DEPOT	22 Mayıs 2013	Gıda İşleme ve Paketleme Makineleri	Kişinev MOLDOVA
POLIFISH 2013	22 Mayıs 2013	Balıkçılık ürün ve ekipmanları	Gdansk POLONYA
Medisib. Public Health Of Siberia	22 Mayıs 2013	Tıbbi Teknoloji, Sağlık, Eczacılık	Novosibirsk RUSYA
ART BASEL	23 Mayıs 2013	Sanat	Hong Kong ÇİN
BioFach China	23 Mayıs 2013	Organik Ürünler	Sangay ÇİN
IFMAC 2013	23 Mayıs 2013	Mobilya ve aksesuar	Cakarta ENDONEZYA
PREMIERE VISION DENIM BY	23 Mayıs 2013	Tekstil, Hazır Giyim	Paris FRANSA
AUTOPROMOTEC	23 Mayıs 2013	Otomotiv	Yeni Delhi İNDİSTAN
MeskinExpo	23 Mayıs 2013	İş ve İnşaat Makineleri	Stockholm İSVİÇ
Wood World	23 Mayıs 2013	Mobilya Yan Sanayi	Kahire MİSİR
2nd Chem & Dye Tech Expo 2013	23 Mayıs 2013	Kimya ve petrokimyasal endüstri	Karachi PAKİSTAN
Transpotec Logitech	23 Mayıs 2013	Otomotiv, Yedek Parça	Samara RUSYA
CHINA GLASS	24 Mayıs 2013	Cam Ürünleri	Sangay ÇİN
Pitti Immagine Modaprima	24 Mayıs 2013	Giyim ve Moda	Florensa İTALYA
Mother Baby Kids Expo	24 Mayıs 2013	Bebek ve Çocuk Ev Tekstili	Doha KATAR
Natura Malaga	25 Mayıs 2013	Organik Ürünler, Sağlık	Malaga İSPANYA
BTS Fair of Shoes, Leather and Leather Goods	25 Mayıs 2013	Ayakkabı ve deri endüstrisi materyali	Poznan POLONYA
THAIFEX	26 Mayıs 2013	GIDA	Bangkok TAYLAND
UITP International Mobility & City Transport Exhibition	26 Mayıs 2013	Trafik	Dubai BAE
The Cosmetics Association Christmas Trade Fair	26 Mayıs 2013	Kozmetik	Dublin İRLANDA
Shoes & Leather Uzbekistan	26 Mayıs 2013	Deri, Deri Ürünleri ve Ayakkabı	Taşkent ÖZBEKİSTAN
Saudi Aircon	26 Mayıs 2013	Havalandırma, Soğutma	Riyad S.ARABİSTAN
Saudi Water Technology	26 Mayıs 2013	Su Teknolojileri	Riyad S.ARABİSTAN
Energy Saudi Arabia	26 Mayıs 2013	Elektrik, Alternatif Enerji	Riyad S.ARABİSTAN
SIEE POLLUTECH	27 Mayıs 2013	Atık Su Arıtma, Su ve Sulama Tekn.	Cezayir CEZAYİR
SUISSETRAFFIC	27 Mayıs 2013	Toplu taşıma	Bern İSVİÇRE
Metallobratka	27 Mayıs 2013	Metal İşleme	Moskova RUSYA
The 26th International Exhibition for Track Technology	28 Mayıs 2013	Taşıma Teknolojileri	Münih ALMANYA
Beautyworld Middle East	28 Mayıs 2013	Kozmetik	Dubai BAE
Wellness & Spas Middle East	28 Mayıs 2013	SPA, Kozmetik ve Güzellik Ürünleri	Dubai BAE
Kitchen & Bath China	28 Mayıs 2013	Mobilya, iç dizayn, sahihi tesisat	Sangay ÇİN
KITEL	28 Mayıs 2013	Telekomünikasyon ve Bilgisayar Tekn.	Almatı KAZAKİSTAN
Mach-Tech	28 Mayıs 2013	Makine ve Ekipmanları	Budapeşte MACARİSTAN
City Pipe	28 Mayıs 2013	Metal İşleme Makine ve Tekn.	Moskova RUSYA
Stone+tec	29 Mayıs 2013	Doğal Taş ve Doğal Taş İşleme Fuarı	Nürnberg ALMANYA
BULCONTROLA-BULECOLOGY-BULLABOR	29 Mayıs 2013	Tesisat, Isıtma, Soğutma.	Sofya BULGARİSTAN
CERAMICS CHINA	29 Mayıs 2013	Seramik	Guangzhou ÇİN
Shoes & Leather - Guangzhou	29 Mayıs 2013	Deri ve Deri Mamulleri, Ayakkabı	Guangzhou ÇİN
Indo Icon 2013	29 Mayıs 2013	İş makineleri, maden makineleri	Cakarta ENDONEZYA
EXPO COMM WIRELESS	29 Mayıs 2013	Bilgi Teknolojisi, İletişim	Tokyo JAPONYA
TIBCO 2013	29 Mayıs 2013	Tüketici Ürünleri, Tekstil, Hazır Giyim	Bükres ROMANYA
NEW RUSSIAN STYLE	29 Mayıs 2013	Altın ve platin, pırlanta ve değerli taşlar	Moskova RUSYA
Montreal International Auto Show	29 Mayıs 2013	Otomotiv	Kiev UKRAYNA
SIA-International Motor Show	29 Mayıs 2013	Otomotiv	Kiev UKRAYNA
Couture	30 Mayıs 2013	Mücevher, Hediyelik Eşya	Las Vegas ABD
KIDS EXPO	30 Mayıs 2013	Çocuk ve Gençler için Eşyalar ve Hz.	Kişinev MOLDOVA
Saigon Autotech & Accessories 2013	30 Mayıs 2013	Otomotiv	Ho Chi Minh VIETNAM
American Dental Association (ADA)	31 Mayıs 2013	Dişçilik	Las Vegas ABD

Mayıs 2013

YURTIÇİ FUARLAR TAKVİMİ

Fuar	Tarihi	Konusu	Yeri
PAWEX	02 Mayıs 2013 - 05 Mayıs 2013	Pompa, Vana, Boru, Arıtma Sistemleri ve Ürünleri,	İstanbul
Santek-İsparta Yapı, Dekor ve Doğalgaz Fuarı	02 Mayıs 2013 - 05 Mayıs 2013	Yapı, Dekor ve Doğalgaz Ürünleri	İsparta
Çukurova Gıda / Gıda-Tek Fuarı 2013 (7.)	02 Mayıs 2013 - 05 Mayıs 2013	Gıda, İçecek Ürünleri, Gıda İşleme, Unlu Mamuller Teknolojileri, Depolama, Soğutma, Taşıma ve Mağaza-Market Ekipmanları	Adana
Reklamcılık Fuarı 2013	02 Mayıs 2013 - 05 Mayıs 2013	3.Açık Hava Reklamcılığı, Promosyon ve Reklam Malzemeleri Fuarı: Açık Hava Reklamcılığı, Promosyon ve Reklam Malzemeleri	Adana
Adana 7.Ambalaj Fuarı 2013	02 Mayıs 2013 - 05 Mayıs 2013	Ambalaj ve Plastik Malzeme ve Makineleri, Paketleme İşlemeleri ve Kauçuk	Adana
ŞehirliK, Kentsel Dönüşüm ve Çevre Tekn. Fuarı	02 Mayıs 2013 - 05 Mayıs 2013	Kent Mobilyaları, Belediye Ekipman, Altyapı, Otomasyon, Yazılım, Güvenlik,	İstanbul
BDAT SHOP 2013	02 Mayıs 2013 - 06 Mayıs 2013	İkinci El Motor ve Yelkenli Tekneler, Motor ve Yelkenli Tekneler ile Ekipmanları, Marin Ekipmanları, Tüketici Ürün ve Aksesuar ve Hizmetleri,	İstanbul
FI İstanbul 2013	07 Mayıs 2013 - 09 Mayıs 2013	1.Gıda Bileşenleri, Çözümleri, Yardımcı ve Katkı Maddeleri Fuarı: Gıda, Gıda İşleme, İçecek, Teknoloji ve Endüstrileri	İstanbul
Manisa 6.İnsan Kaynakları İst. ve Mesleki Eğit. Fuarı	07 Mayıs 2013 - 09 Mayıs 2013	İnsan Kaynakları, İstihdam, Eğitim, Dansmanlık	Manisa
IDEF 2013	07 Mayıs 2013 - 10 Mayıs 2013	Kara ve Deniz Savunma Gereçleri, Havaçılık ve Uzay, Ulaşım, Lojistik	İstanbul
2. Malatya Kitap ve Kültür Fuarı	7 Mayıs 2013 - 12 Mayıs 2013	Kitap, Süreli ve Süresiz Yayınlar	Malatya
İstanbul Restate: Gayrimenkul ve Yat. Fuarı	09 Mayıs 2013 - 10 Mayıs 2013	Gayrimenkul Yatırım Finansmanı, Proje Yönetimi ve Geliştirme	İstanbul
KIMYO 2013	09 Mayıs 2013 - 12 Mayıs 2013	Kayseri 2.Mobilya Yan Sanayi Aksesuarları, Döşemelik Kumaşlar ve Orman Ürünleri Fuarı: Mobilya Yan Sanayi, Aksesuarları, Döşemelik Kumaşlar, Ahşap Teknolojisi ve Orman Ürünleri	Kayseri
Diyarbakır 4.Kitap Fuarı 2013	14 Mayıs 2013 - 19 Mayıs 2013	Kitap, Süreli Yayın	Diyarbakır
Diyarbakır Eğitim Fuarı 2013	14 Mayıs 2013 - 19 Mayıs 2013	4.Diyarbakır Yurtiçi, Yurtdışı Eğitim Kurumları Fuarı: Yurtiçi Yurtdışı Eğitim	Diyarbakır
EVTEKS 2013 19.İstanbul Ev Tekstil Fuarı	15 Mayıs 2013 - 19 Mayıs 2013	Ev Tekstili	İstanbul
Hali Zemin Fuarı	15 Mayıs 2013 - 19 Mayıs 2013	Hali ve Zemin Kaplamaları	İstanbul
4.Van İnşaat Mobilya ve Yan Ürünleri Fuarı	16 Mayıs 2013 - 19 Mayıs 2013	İnşaat, Yapı, Mobilya Dayanıklı Tüketim, Dekorasyon,	Van
2.Ulusal Hayvancılık ve Süt Endüstrisi Fuarı	16 Mayıs 2013 - 19 Mayıs 2013	Hayvancılık, Süt Endüstrisi ve Ürünleri	Burdur
3.Yapı ve Dekorasyon Fuarı	16 Mayıs 2013 - 19 Mayıs 2013	Yapı Elemanları, İnşaat, İç Mimarlık, Tesisat ve Yalıtım,	Malatya
PIPEPO	16 Mayıs 2013 - 19 Mayıs 2013	3.Boru Pompa, Vana, Filtre Endüstrisi Fuarı: Boru Pompa, Vana, Filtre Endüstrisi	İstanbul
WATECO 2013	16 Mayıs 2013 - 19 Mayıs 2013	6.Su, Arıtma, Çevre ve Atık Yönetimi, Temiz Enerji Sistem Ürün ve Teknolojileri Fuarı: İçme ve Atık Su Arıtma, Yenilenebilir Enerji Sistemleri, Atık Toplama ve Taşınması	İstanbul
Konya Yapı ve Dekorasyon Fuarı 2013	16 Mayıs 2013 - 19 Mayıs 2013	10.Yapı Malzemeleri Yapı Teknolojileri ve Dekorasyon Fuarı: Yapı Malzemeleri, Asansör, Yürüyen Asansörler, Nalburç, Maçun,	Konya
IHS Konya 2013 Konya	16 Mayıs 2013 - 19 Mayıs 2013	10.İstima, Soğutma, Havalandırma, Doğalgaz, Pompa, Vana, Tesisat, Yalıtım Malzemeleri ve Boru Fuarı: İstima, Soğutma, Havalandırma, Doğalgaz Sistemleri, (Güneş Enerjisi Özel Bölümü)	Konya
Konya Kent 2013	16 Mayıs 2013 - 19 Mayıs 2013	9.Yerel Yönetim İhtiyaçları, Kent Mobilyaları, Park Bahçe Düzenlemeleri, İhtiyaç Araçları ve Yangın Güvenliği Fuarı: Yerel Yönetim İhtiyaçları, Kent Mobilyaları, Park Bahçe.	Konya
Olivtech "Zeytin, Zeytinyağı ve Teknolojileri Fuarı"	16 Mayıs 2013 - 19 Mayıs 2013	Zeytin, Zeytinyağı ve Teknolojileri	İzmir
Ekoloji İzmir "Organik Ürünler Fuarı"	16 Mayıs 2013 - 19 Mayıs 2013	Organik Ürünler	İzmir
EXPOTRÖIA 2013	16 Mayıs 2013 - 19 Mayıs 2013	Çanakakale Turizm ve Ticaret Fuarı	Çanakakale
Anıkgözü, Mücevher Saat ve Gümüş Fuarı '13	17 Mayıs 2013 - 19 Mayıs 2013	Altın, Mücevher, Saat, Gümüş ve Aksesuarları	Ankara
PRINTEX 2013	17 Mayıs 2013 - 22 Mayıs 2013	12.Uluslararası Matbaa Teknolojileri ve Kağıt Fuarı: Baskı Sistemleri, Yazıcılar, Yazılımlar Sarf Malzemeleri, Kağıt, Karton, Kart, Kırtasiye,	İstanbul
PPT İSTANBUL 2013	17 Mayıs 2013 - 22 Mayıs 2013	3.Kağıt, Karon Oluşku Mukavama Üretim ve İşleme Makineleri, Kağıt Bazı Ambalaj Teknolojileri Fuarı: Kağıt, Karton, Oluşku Mukavama Üretim İşleme ve Ambalaj Kapsamlı Teknolojileri	İstanbul
2.Trakya Hayvancılık, Süt Ürünleri ve Tohum Fuarı	22 Mayıs 2013 - 26 Mayıs 2013	Hayvancılık Ekipmanları, Süt Teknolojileri, Çiftlik Endüstrisi	Kırklareli
MİNEX	23 Mayıs 2013 - 25 Mayıs 2013	Madencilik, Doğal Kaynaklar ve Teknolojileri	İzmir
SODEX ANKARA	23 Mayıs 2013 - 26 Mayıs 2013	Doğalgaz, İstima, Soğutma, Klima, Havalandırma, Yalıtım, Pompa, Vana, Tesisat, Su Arıtma, Jeotermal ve Güneş Enerjisi	Ankara
3.Van Tarım, Hayvancılık ve Gıda Fuarı	23 Mayıs 2013 - 26 Mayıs 2013	Tarım Hayvancılık, Seraçılık, Organik Gıda, Sulama	Van
İPAF 2013	23 Mayıs 2013 - 26 Mayıs 2013	16.Uluslararası Plastik ve Ambalaj Teknolojileri ve Ürünleri Fuarı: Plastik ve Ambalaj Teknolojileri ve Ürünleri	İstanbul
PACK-İST'2013 "1.Fleksibil Ambalaj Fuarı"	23 Mayıs 2013 - 26 Mayıs 2013	Fleksibil Ambalaj Ürünleri	İstanbul
Urfa Sanayi, Ticaret ve Teknolojileri Fuarı	23 Mayıs 2013 - 26 Mayıs 2013	Genel Sanayi ve Ticaret Ürünleri	Şanlıurfa
Urfa Yapı İnşaat ve Dekorasyon Fuarı	23 Mayıs 2013 - 26 Mayıs 2013	İnşaat ve Yapı Malzemeleri,Kapı, Pencere, Mutfak	Şanlıurfa
Göcek Boat Expo (4.)	23 Mayıs 2013 - 27 Mayıs 2013	Deniz Araçları, Ekipmanları ve Aksesuarları	Muşla
2.Malatya İnsan Kaynakları ve İstihdam Fuarı	24 Mayıs 2013 - 26 Mayıs 2013	İnsan Kaynakları ve İstihdam	Malatya
5.Gold Expo Karadeniz 2013 Fuarı	25 Mayıs 2013 - 27 Mayıs 2013	Altın, Gümüş Mücevher ve Saat	Trabzon
Intertraffic İstanbul	29 Mayıs 2013 - 31 Mayıs 2013	7.Uluslararası Altyapı, Trafik İşletmeciliği, Yol Güvenliği ve Park Sistemleri Fuarı: Altyapı, Trafik İşletmeciliği, Yol Güvenliği ve Park Sistemleri	İstanbul
10.Uluslararası İstanbul Işık Fuarı 2013	29 Mayıs 2013 - 01 Haziran 2013	Pamuk, Yün, Sentetik, Rejenere, Doğal, Teknik İplikler, Elyaf, Bobin, Masuralar	İstanbul
ITM TEXPO EURASIA 2013	29 Mayıs 2013 - 01 Haziran 2013	30.Uluslararası Tekstil, Dokuma, İplik, Terbiye, Ürü, Çorap Makineleri, Yan Sanayileri ve Kimyasallar Fuarı : Tekstil, Dokuma, İplik, Terbiye, Ürü, Çorap Makineleri, Yan Sanayileri ve Kimyasallar	İstanbul
HIGHTEX 2013	29 Mayıs 2013 - 01 Haziran 2013	İstanbul Teknik Tekstil ve Nonwoven Fuarı: Teknik Tekstil ve Nonwoven Üretim Teknolojileri, Kompozitler Hammaddeler, Kimyasallar	İstanbul
Subconist 2013	29 Mayıs 2013 - 01 Haziran 2013	11.Uluslararası Yan Sanayi Ürünleri Fuarı: Ana Sanayi Firmalarının Yan Sanayileriyle Buluşması	İstanbul
Transport Lojistik 2013	29 Mayıs 2013 - 01 Haziran 2013	Uluslararası Transport Araçları, Ekipmanları, Ekipman ve Yönetim Teknolojileri	İstanbul
Anisder 2013 Araçüstü Ekipmanları Fuarı	29 Mayıs 2013 - 01 Haziran 2013	Araç Üstü Ekipmanları	İstanbul
KOMATEX 2013	29 Mayıs 2013 - 02 Haziran 2013	13.Uluslararası İş ve İnşaat, Makine, Teknoloji ve Aletleri Fuarı: İş ve İnşaat, Makine, Teknoloji ve Aletleri	Ankara
Bursa Doğa, Av 2013	30 Mayıs 2013 - 02 Haziran 2013	5.Uluslararası Doğa Sporları, Avcılık, Atıcılık, Balkaçlık, Alternatif Turizm, Arazi Araçları, Yaz Sporları, Spor Giyim, Karavan ve Kamp Malzemeleri Fuarı	Bursa
FUTURE FISH EURASIA	06 Haziran 2013 - 08 Haziran 2013	7.Uluslararası Su Ürünleri İhracat ve İşleme, Akvakültür ve Balıkçılık Teknolojileri Fuarı: Su Ürünleri İhracat ve İşleme, Akvakültür, Balıkçılık,	İzmir
Natural Stone 2013	06 Haziran 2013 - 09 Haziran 2013	10.Uluslararası Mermer, Doğal Taş Ürünleri ve Teknolojileri Fuarı: Mermer, Doğal Taş ve Teknolojileri	İstanbul
Animalia İstanbul 2013	06 Haziran 2013 - 09 Haziran 2013	10.Hayvancılık ve Teknolojileri Uluslararası Fuarı: Hayvancılık ve Teknolojileri, Süt Besi Endüstrisi ve Ekipmanları, Organik Süt ve Et Ürünleri	İstanbul
WIN Metal Working '13	06 Haziran 2013 - 09 Haziran 2013	18.Makine İmalatı ve Metal İşleme Teknolojileri Fuarı: Makine İmalatı ve Metal İşleme Teknolojileri	İstanbul
WIN Surface Treatment '13	06 Haziran 2013 - 09 Haziran 2013	7.Yüzey İşleme Teknolojileri Fuarı: Yüzey İşleme Teknolojileri	İstanbul
WIN Welding '13	06 Haziran 2013 - 09 Haziran 2013	13.Birleştirme, Kaynak ve Kesme Teknolojileri Fuarı: Birleştirme, Kaynak ve Kesme Teknolojileri	İstanbul
2.İstanbul Av, Silah ve Doğa Sporları Fuarı	06 Haziran 2013 - 09 Haziran 2013	Av, Silah ve Doğa Sporları Ürünleri	İstanbul
22.ACI Avrupa Genel Kongresi ve Fuarı	11 Haziran 2013 - 12 Haziran 2013	Havvalmanları, Skiv Havaçılık	İstanbul
1.Uludağ Sağlık Turizmi ve Fuarı	12 Haziran 2013 - 15 Haziran 2013	Sağlık Turizmi, Kaplıcalar, Hastaneler, Huzurevi, Oteller, Ürün ve Hizmetler	Bursa
VIV TÜRKİYE 2013	13 Haziran 2013 - 15 Haziran 2013	Tavukçuluk Teknolojileri Uluslararası İhtisat Fuarı	İstanbul
Beauty Eurasia	13 Haziran 2013 - 15 Haziran 2013	9.Uluslararası Kozmetik, Güzellik Kuaför Fuarı: Kozmetik, Güzellik, Parfüm, Estetik, Kuaför, Temizlik	İstanbul
REW İstanbul 2013	13 Haziran 2013 - 16 Haziran 2013	9.Uluslararası Geni Dönüşüm, Çevre Teknolojileri ve Atık Yönetimi Fuarı: Geni Dönüşüm, Çevre Teknolojileri ve Atık Yönetimi	İstanbul
Afyon Mermer Fuarı	13 Haziran 2013 - 16 Haziran 2013	Mermer Doğalgaz ve Teknolojileri	Afyonkarahisar
Algreen Yenilenebilir ve Sürdürülebilir Enerji Fuarı	13 Haziran 2013 - 16 Haziran 2013	Yenilenebilir ve Sürdürülebilir Enerji Uygulama, Teknoloji ve Çözümleri	İstanbul

MAL TALEP

24 Yurt dışından işbirliği teklifi

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'ne (TOBB) nisan ayı içerisinde birçok ülkeden farklı sektörlerde işbirliği talebi geldi. Karadağ'dan İran'a, Pakistan'dan Arjantin'e kadar dünyanın çeşitli ülkelerinden gelen 24 adet işbirliği talebini sizler için derledik.

■ KARADAĞ

1 Firma Adı: Ratko Pantovic
1 Yetkili Kişi: Ratko Pantovic/ Av.
Tel: +382.69.632 679;
e-mail: advrpantovic@gmail.com
Karadağ'daki avukatlık bürosu, Libya'da temsil ettikleri bir firma adına, Türkiye'den 10 bin adet 30-35 kilogram arasında erkek koyun satın almak istediğini bildiriyor. Söz konusu işbirliği teklifi, T.C. Podgorica Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği aracılığıyla gönderildi.

2 Firma Adı: FAF & Co d.o.o. Ulcinj
2 Yetkili Kişi: Flutra Husić
Tel: +382.30.407 010;
Faks: +382.30.425 555;
e-mail: info@faf-co.com;
web: www.faf-co.com

Yorgan, yastık ve yatak üretimi yapan firma, Türkiye'den şu ürünleri almak istediğini bildiriyor: (Yorgan, yastık, yatak, üretimi: GTİP 9404, Ham pamuk: GTİP 560 122, Keçe: GTİP 5602, Kufin: GTİP 56039390,

Döşek kumaşı: GTİP 54076990 / 52113900 / 51077300 / 60063100, Döşek teli: GTİP, 73129000 / 73202089, Döşek bandı: GTİP 940490090, Döşek için yapıştırıcı: GTİP 35069100, Dikiş ipliği: GTİP 54011090). Söz konusu teklif, T.C. Podgorica Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği aracılığıyla iletili.

■ BULGARİSTAN

3 Firma Adı: NİVEL IMPORT - EXPORT
3 Yetkili Kişi: Niyazi Karataban
Tel: +359.2.889256456;
e-mail: nivel-imex@hotmail.com
Firma, Ukrayna menşeli tomruk ihrac etmek istediğini bildiriyor.

4 Firma Adı: BURANI INTERFOOD
4 Adres: Kapitan Kosta Panitzta 6 Str. Plovdiv 4006

Yetkili Kişi: Ina Kamenova/Sales Manager
Tel: +359.32.398143;
Faks: +359.32.398068;
e-mail: office6.bg@buraniinterfood.com;
web: www.buraniinterfood.com
Merkezi İtalya olan, Tunus, Fas, Lübnan ve Bulgaristan'da da ofisleri bulunan ve gıda ürünleri aracılığı yapan bir firma, et, balık ve hayvan yemi ithalat ve ihracatçılarıyla işbirliği yapmak üzere bağlantı kurmak istediğini bildiriyor.

5 Firma Adı: Sirma Group Holding
5 Adres: 135, Tzarigradsko Shosse, Floor 3 1784 Sofia
Yetkili Kişi: Stanimir Todorov/ Business Development Manager
Tel: +359.2.976 83 10;
e-mail: stanimir.todorov@sirma.bg;
web: www.sirma.com





Bulgaristan'da faaliyette bulunan ve yazılım sistemleri alanında (semantic technologies, mobile applications, e-commerce and m-commerce systems, ERP, BI, finance, banking and payment services, e-government, e-education) faaliyet gösteren "Sirma" Şirketler Grubu, Türk firmalarıyla bağlantı kurmak istediğini bildiriyor.

■ İRAN

6 **Firma Adı:** Tejaratgaran Co.
Adres: Jawaher Tower No:5,
2. floor URMIA

Yetkili Kişi: Farzin ESKANDARI/ Genel Müdür ve Şirket Ortağı

Tel: +98 .91.43419245;

e-mail: f.eskandari@sabesco.com;

web: www.sabesco.com

İran ve Irak'ta petrol sektöründe faaliyet gösteren firma, Irak'ta ürettikleri LP gazın ihracatını yapmak için Türk firmalarla bağlantı yapmak istediklerini bildiriyor.

7 **Firma Adı:** Maadstar

Yetkili Kişi: Davood Tahmasebpour/ Yönetici

Tel: +98.21.22667157;

e-mail: maadstar@gmail.com

Firma, özel ambalajları içerisinde olan hurma çeşitleri ihraç etmek istediğini bildiriyor.

■ PAKİSTAN

8 **Firma Adı:** GLOBAL ENTERPRISES
Adres: 101-K, Block-2, P.E.C.H.S. Shah rah -e- Quaideen, Karachi - 75400, Pakistan

Yetkili Kişi: M. I. AHMED/ C.E.O.

Tel: +92.21.34553418;

Faks: +92.21.345 46162;

e-mail: genterprises97@hotmail.com

Firma, petrol sondajında kullanılan barit ve diğer endüstriyel kullanımlar için mineral ürünlerini satmak istediğini ve bu alanda faaliyet gösteren Türk firmalarla bağlantı kurmak istediğini bildiriyor.

■ UKRAYNA

9 **Firma Adı:** Vegas UA
Adres: 01004 Ukraine, Kiev,
Krasnoarmeyscya st. 42, of.1

Yetkili Kişi: Andre Smekhnov

Tel: +38.067.5097808;

Faks: +38.044.234 0647;

e-mail: andresmekhnov@gmail.com

Rafine edilmiş ve edilmemiş ay çiçek yağı ihracatçısı olan firma, pazarını genişletmek amacıyla Türk firmalarla bağlantı kurmak istediğini bildiriyor.

■ PAKİSTAN

10 **Firma Adı:** GLOBAL ENTERPRISES

Adres: 101-K, Block-2, P.E.C.H.S. Shah rah -e- Quaideen, Karachi - 75400, Pakistan

Yetkili Kişi: M. I. AHMED/ C.E.O.

Tel: +92.21.34553418;

Faks: +92.21.345 46162;

e-mail: genterprises97@hotmail.com

Firma, ihram havlu, aksesuar ve tekstil ürünleri (ahram towels, textiles made ups, accessories) satmak istediğini bildiriyor.

■ KUZAY KIBRIS TÜRK CUMHURİYETİ

11 **Firma Adı:** Ergün Oza Kahve LTD
Adres: Organize Büyük Sanayi Bölgesi 2. Sk No:3 GAZİMAĞUSA

Yetkili Kişi: Umut Oza

Tel: +392.365.4017;

e-mail: info@ozakahve.com;

web: www.ozakahve.com

Firma, küçük ebatlarda üçü bir arada kahve ürünleri için karton kutu üreticileri ile bağlantı kurmak istediğini bildiriyor.

■ POLONYA

12 **Firma Adı:** Skład Rolny Sp.z o.o.
Adres: ul. Kacza 9 lok. D 01-013

Warszawa

Yetkili Kişi: Mariusz Szymanowski

Tel: +48.22.631-29-07;

e-mail: sklep@skladrolny.pl;

web: www.skladrolny.pl

Polonya'daki gübre üreticilerinin ürünlerini satan firma, ürünlerini satmak üzere bu alanda faaliyette bulunan Türk firmalarla işbirliği yapmak istediğini bildiriyor.

■ ARJANTİN

13 **Firma Adı:** Quilmes Neumatica Sa
Yetkili Kişi: Ing. Rudi

Steinbrunn/ General Manager

Tel: +54.11.4250 0365 / 969;

e-mail: rudi@quilmesneumatica.com;

web: www.quilmesneumatica.com

Endüstriyel kullanıma yönelik zımpara makinesi, matkap gibi pnömomatik alet, makine ve motorlar üreten ve dünyanın birçok yerinde dağıtımcıları bulunan firma, bu alanda faaliyet gösteren Türk firmalarıyla ürünleri için dağıtımcılık anlaşmaları yapmak istiyor.

■ RUSYA

14 **Firma Adı:** SanteHStroyKomplek
Adres: 430034, Russia, Republic of Mordovia Saransk, Lyambirskoye shosse, 18

Tel: +7.8342.777-272;

e-mail: santehstroykomplekt@yandex.ru;

web: www.ssk13.ru

Boru bağlantı elemanları üretimi yapan firma, ürünlerini satmak istediğini bildiriyor.

15 **Firma Adı:** Kamyshin Tool Company

Adres: 403882 Industrial area Kamyshin

Volgograd Region Russia,

Tel: +7.8445.57000;

Faks: +7.8445.57040;

MAL TALEP**e-mail:** kamtools@kzsmi.ru;**web:** www.kzsmi.ru

Fabrikaları Rusya'nın Volgograd bölgesinde bulunan ve tesviye-montaj takımları üreten firma, ürünlerini satmak üzere özellikle petrol, doğal gaz ve enerji alanında faaliyet gösteren Türk firmalarla bağlantı kurmak istediğini bildiriyor.

16 Firma Adı: URYUPINSK GRANE PLANT

Adres: 4031 12, Shtemenko str,20, Uryupinsk Volgograd Region, Russia, Uryupinsk

Tel: +7.8444.37339;**Faks:** +7.8444.36869;**e-mail:** balka@reg.avtlg.ru;**web:** www.urupinsk-kran.ru

Rusya'nın Uryupinsk ilinde fabrikası olan vinç üreticisi firma, bu ürünlerini satmak üzere Türk firmalarla işbirliği yapmak istediğini bildiriyor. Söz konusu talep, Rusya Federasyonu Türkiye Ticaret Mümessilliği vasıtasıyla iletildi.

ARJANTİN**17 Firma Adı:** Quilmes Neumatica Sa**Yetkili Kişi:** Ing. Rudi Steinbrunn

/General Manager

Tel: +54.11.4250 0365 / 969;**e-mail:** rudi@quilmesneumatica.com;**web:** www.quilmesneumatica.com

Endüstriyel kullanıma yönelik zımpara makinesi, matkap gibi pnömomatik alet, makine ve motorlar üreten ve dünyanın birçok yerinde dağıtıcıları bulunan firma, bu alanda faaliyet gösteren Türk firmalarıyla ürünleri için dağıtıcılık anlaşmaları yapmak istiyor.

ARNAVUTLUK**18 Firma Adı:** Gjoka Konstruksion j.s.c

Adres: ABA Business Center, Floor 13 Papa Gjon Pali II

Yetkili Kişi: Erind Gjoka/ General Manager**Tel:** +355.4.22 74 809;**Faks:** +355.4.22 74 809;**e-mail:** gjokakonstruksion@yahoo.com**web:** www.gjokakonstruksion.al

Karayolları, köprü, tünel, bina ve kamu hizmetleri binalarının altyapılarının



tasarımı, inşaatı ve idaresini yapan bir inşaat firması, Arnavutluk'ta önümüzdeki aylarda gerçekleşecek daha büyük ihalelerde yer almak için bu alanda faaliyet gösteren Türk firmalarla bağlantı kurmak istediğini bildiriyor.

YUNANİSTAN**19 Firma Adı:** Model Line

Adres: parasiyou 16 komotini 69100, ,00 306974835530

Tel: +30.697.4835530;**e-mail:** modelshoes@hotmail.com

Yunanistan'da bir firma, düğün davetiyesi baskısı işi için, düğün davetiyesi alanında faaliyet gösteren bir Türk firmasının bayiliğini almak istediğini bildiriyor.

20 Firma Adı: Model Line

Adres: Parasiyou 16 komotini 69100

Yetkili Kişi: Cevat Demir**Tel:** +30.699.900 26 12

Yunanistan'da küçük ve büyük baş canlı hayvan ihraç eden firma; Türkiye'de canlı hayvan ithal eden firmalarla bağlantı kurmak istiyor. (Fiyatlar FOB olarak belirlenmiştir: Canlı Kuzu kilo Fiyatı: 3.30 Euro; Büyük Baş Besi Canlı Dana kilo Fiyatı: 3.95 Euro; Kasaplık Canlı Dana kilo Fiyatı: 2.90 Euro)

GÜNEY AFRIKA**21 Firma Adı:** Sesfikile Wines**Yetkili Kişi:** Nondusimo Pikashe**e-mail:** ndumi@sesifikile.co.za

Firma, Güney Afrika şarabı ihraç etmek istediğini bildiriyor. Söz konusu talep, Güney Afrika Büyükelçiliği vasıtasıyla iletildi.

22 Firma Adı: AFRILUBE (PTY) LTD

Adres: P O Box 1701 - Gallo Manor 2052 - South Africa

Yetkili Kişi: Peiman Hussain (Managing Director)**Tel:** +27.11.258 8889;**Faks:** +27.11.258 8511;**e-mail:** info@afrilube.co.za;**web:** www.Afrilube.com

Firma, yağlama yağları (lubricants) konusunda Türkiye'deki firmalarla işbirliği yapmak istediğini bildiriyor. Söz konusu talep, Birliğimize Güney Afrika Büyükelçiliği vasıtasıyla iletildi.

23 Firma Adı: Ej Express Pty Ltd.**Yetkili Kişi:** Eddie Matonie**e-mail:** matonie@gmail.com

Firma, Türkiye'den bakır hurdası satın almak istediğini bildiriyor. Söz konusu talep, Güney Afrika Büyükelçiliği vasıtasıyla iletildi.

24 Firma Adı: Mission Point

Adres: South Africa

Yetkili Kişi: Kagiso Jansen**Tel:** +27.51.448 9392;**e-mail:** kagiso@kmhrc.co.za

Firma, öğütme ve sondaj makineleri, eğme makinesi, kaynak yapımında kullanılan makineler ve lazerli kesim gibi makineler almak istediğini bildiriyor. Söz konusu talep, Güney Afrika Büyükelçiliği vasıtasıyla iletildi.



Mayıs 2013

MALİ YÜKÜMLÜLÜKLER TAKVİMİ

14 Mayıs 2013 Salı

- 2013 I. Geçici Vergi Dönemine (Ocak-Şubat-Mart) Ait Gelir Geçici Vergisinin Beyanı
- 2013 I. Geçici Vergi Dönemine (Ocak-Şubat-Mart) Ait Kurum Geçici Vergisinin Beyanı

15 Mayıs 2013 Çarşamba

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

17 Mayıs 2013 Cuma

- 2013 I. Geçici Vergi Dönemine (Ocak-Şubat-Mart) Ait Gelir Geçici Vergisinin Ödemesi
- 2013 I. Geçici Vergi Dönemine (Ocak-Şubat-Mart) Ait Kurum Geçici Vergisinin Ödemesi

20 Mayıs 2013 Pazartesi

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

23 Mayıs 2013 Perşembe

- Nisan 2013 Dönemine Ait GVK 94. Madde ile KVK 15. ve 30. Maddelerine Göre Yapılan Tevkifatların Muhtasar Beyanname ile Beyanı
- GVK Geçici 61. Madde Uyarınca Hesaplanan Yatırım İndirimi Stopajının Beyanı
- Nisan 2013 Dönemine Ait İstihkaktan Kesinti Suretiyle Tahsil Edilen Damga Vergisi ile Sürekli Mükellefiyeti Bulunanlar İçin Makbuz Karşılığı Ödenmesi Gereken Damga Vergisinin Beyanı

24 Mayıs 2013 Cuma

- Nisan 2013 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Beyanı
- 1-15 Mayıs 2013 Dönemine Ait Noterlerce Yapılan Makbuz Karşılığı Ödemelere Ait Beyannamenin Verilmesi ve Ödenmesi

27 Mayıs 2013 Pazartesi

- Nisan 2013 Dönemine Ait GVK 94. Madde ile KVK 15. ve 30. Maddelerine Göre Yapılan Tevkifatların Ödemesi
- Nisan 2013 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Ödemesi
- GVK Geçici 61. Madde Uyarınca Hesaplanan Yatırım İndirimi Stopajının Ödemesi
- 1-15 Mayıs 2013 Dönemine Ait Petrol ve Doğalgaz Ürünlerine İlişkin Özel Tüketim Vergisi Beyanı ve Ödemesi
- Nisan 2013 Dönemine Ait İstihkaktan Kesinti Suretiyle Tahsil Edilen Damga Vergisi ile Sürekli Mükellefiyeti Bulunanlar İçin Makbuz Karşılığı Ödenmesi Gereken Damga Vergisinin Ödemesi

31 Mayıs 2013 Cuma

- 2013 Yılı Emlak Vergisi 1. Taksit Ödemesi
- Veraset ve İntikal Vergisi 1. Taksit Ödemesi
- Vergi Levhasının İnternet Vergi Dairesi Üzerinden Yazdırılarak Alınması
- 2013 Yılı Çevre Temizlik Vergisinin (İşyeri ve Diğer Şekilde Kullanılan Binalar ile Su İhtiyacını Belediyece Tesis Edilmiş Su Şebekesi Haricinden Karşılamanın İçin) 1. Taksit Ödemesi
- Nisan 2013 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Alımlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Ba)
- Nisan 2013 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Satışlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Bs)
- Nisan 2013 Dönemine Ait Haberleşme Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- 6111 Sayılı Kanunun 2,3,5,6,7 ve 8. Maddeleri Hükümleri Uyarınca Ödenmesi Gereken 13. Taksit Ödemesi
- Denetim Kuruluşları Yetkilendirme Belgesi Yıllık Harç Ödemesi
- 2013 Yılına Ait Mükellef Bilgileri Bildiriminin Verilmesinin Son Günü



Prof. Dr. Ali Beba
Hong Kong Bilim ve
Teknoloji Üniversitesi
Öğretim Üyesi ve
Girişimcilik Merkezi
Direktörü
alibeba@ust.hk



AKIL TERİ



Yüksek Öğretimde Girişimcilik: Eğitim X Sistemi

Geçtiğimiz yıl Amerika'nın en ünlü iki üniversitesi, Harvard ve MIT, yüksek öğrenimde devrim sayılacak EdX adlı bir girişimcilik örneğini dünyanın hizmetine sundular.

EdX

Eğitim X (Edx) olarak adlandırılan bu sistemde internete bağlanabilen herhangi bir dünya insanı, herhangi bir yerde ve herhangi bir zamanda bu üniversitelerin sunduğu derslere kayıt yaptırabiliyor ve dersi tamamladığında da bir sertifika alabiliyor.



<https://www.edx.org/>

Dünyanın en pahalı eğitim kurumları bu hizmeti şimdilik 'bedava' veriyor. Bu girişimin amacını da dünyadaki kaliteli yüksek eğitim sahibi insanların sayısını artırmak ve eğitim sistemini demokratikleştirmek olarak açıklıyorlar. Harvard ve MIT kalitesinde eğitim alan insanlar sayesinde de dünyanın çok daha iyi bir konuma geleceğini

düşünüyorlar. EdX önümüzdeki 10 yıl içinde 1 milyar öğrenciye ulaşmayı hedefliyor. Halen 700 bin kişi EdX platformunu kullanıyor.

Geleceğin Eğitim Sistemi olarak tanıtılan bu girişime Berkeley, University of Texas, Wellesley, Georgetown, Lozan, Toronto, Delft, McGill, Australian National, Rice gibi üniversiteler de dahil oluyor.

Açık kayıt sistemi (Massive Open Online Courses - MOOC) olarak adlandırılan bu girişimcilik modeline Kanada, Meksika, Avrupa, Çin, Singapur, Japonya ve Avustralya ile birlikte ABD'den de yeni üniversiteler de katılmaya devam ediyor.

Coursera

Adı 'Coursera' olan benzer başka bir başka sistem de Stanford Üniversitesindeki iki profesör tarafından bir 'sosyal girişim' olarak kuruldu. Ardından buraya Fransa'daki École Polytechnique, Singapur'daki National University of Singapore ve Hong Kong'dan Chinese University of Hong Kong ile Meksika'nın National Autonomous Üniversitesi de katıldı.

Böylelikle bu platformda bedava eğitim veren üniversitelerin sayısı 33'e ulaştı.



<https://www.coursera.org>
















Akademik dünyada hiçbir kurum bir diğersinin arkasında kalmak istemeyeceğinden, henüz deneme aşamasında olan ve çözülmesi gereken sorunları bulunan bu girişimcilik örneklerinin giderek hem sayılarının artacağı hem de kalitelerinin yükseleceği ortada.

Örneğin, Coursera, şimdiden 2.7 milyon öğrenci çekmiş durumda ve toplam 220'den fazla bedava ders programı var. Uluslararası ortaklıkları sayesinde Coursera bazı dersleri İspanyolca, Çince, Fransızca ve İtalyanca verebiliyor.

Hem Coursera hem de EdX başarı ile tamamlanan derslerin düşük bir bedel karşılığı kredili ders olarak kabul edilmesi yönünde çaba gösteriyor.

Türkiye'den de bazı üniversitelerimizin bu platformlara dahil olması kaçınılmaz görünüyor.

Ekonomist'te Neler Olacak?

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

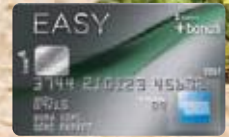
Garanti
Başka bir arzunuz?

f - /garanti

YAZA MERHABA PAKETİ'YLE HAZIRLIK ŞİMDİ, ÖDEMELER SEZON SONU!

30 Haziran'a kadar turizm işletmelerine özel sezon ödemeli, % 0,80 faiz ve 60 aya varan vadelerle TL kredi; 24 aya varan vade ve cazip faiz oranlarıyla da dövizde endeksli kredi Garanti'de! Üstelik krediyle birlikte ticari kart Easy alın, tahsis ücreti ödemeyin!

Garanti Şubeleri / garanti.com.tr



Kredi Tutarı	Vade	Faiz Oranı	Taksit	Tahsis Ücreti	Sigorta Primi	Sigorta ve Vergi Dahil Ücretler Toplamı	Aylık Maliyet	Yıllık Maliyet
50.000 TL	36	%0,80	1.615,24 TL	0 TL	375 TL	375 TL	%0,88	%10,60
50.000 TL	36	%0,80	1.615,24 TL	500 TL	375 TL	875 TL	%0,94	%11,30

Bu kampanya 30 Haziran 2013 tarihine kadar geçerlidir. Bu ürün, ticari amaçlı kullanılacak olan bir ticari taksitli kredidir. Kullanılacak krediyle birlikte ticari kart Easy alındığı takdirde 500 TL tutarındaki tahsis ücreti alınmayacaktır. Kampanya kapsamında 9 aya kadar ödemesiz dönemli kredi kullanılabilir. Sigorta ve Vergi Dahil Ücretler Toplamı, tahsis ücreti, vergi ve sigorta priminden oluşmaktadır. Sigorta primi yaşa ve teminata göre değişiklik gösterebilir. Belirtilen faiz oranları ve ücret tutarları, talep edilen kredi tutarı, vade ve piyasa koşullarına göre değişiklik gösterebilir. Bankamız faiz oranını, ücret tutarlarını, vadeyi, kampanya tarih ve şartlarını değiştirme hakkını saklı tutar. Bu kampanya Bankamızın diğer kampanyalarıyla birleştirilemez.