KAPAK_EKO_girisim_NISAN.qxp:EKO_girisim_kapakKOBI 4/11/14 6:31 PM Page 1

KOBİ GİRİŞİM
NİSAN 2014
Garanti
GARANTİ BANKASI'NIN KATKILARIYLA

Melek girişimcilerin yatırım yaptığı 16 şirketin öyküsü...

NASIL YATIRIM ALIRSINIZ?

Türkiye'nin kadın girişimcileri yarışıyor

Viyanalı kahve zinciri, franchise ile büyüyecek

Anadolu tatlarını ABD'ye taşıdı

Gaz yapmayan biberonla Çin'e açılacak

YATIRIM FIRSATI: YURTDIŞINDAN 25 İŞBİRLİĞİ ÇAĞRISI

kobi_kurumsalsube e 195x275 cp.pdf 1 07.04.2014 16:23

EDITOR_EKO_girisim_NISAN.qxp:Layout 1 4/11/14 5:53 PM Page 1

EDİTÖR

Burcu Tuvay
btuvay@ekonomist.com.tr

Girişimciler ve melekleri

Hasan Aslanoba, Sina Afra, Paul Doany, Fatih İşbecer melek yatırımcı denince akla gelen ilk isimlerden. Zira Aslanoba, melek yatırım yaptığı girişim sayısı 40'a ulaştı. Şu anda mevcut yatırımlarına odaklandığını söylese de kendisini cezbedecek yeni yatırımlara da yeşil ışık yakıyor.

Türkiye'de melek yatırımcı sayısı henüz 150-200 kişi ve yatırım seviyesi ise 100 milyon dolar civarında bulunuyor. Amerika'ya baktığımızda 300 binin üzerinde sadece e-girişimlere yatırım yapan internet melek yatırımcısı olduğunu görüyoruz.

Bu yatırımcılar, 26 milyar dolar yatırım gerçekleştirmişler. Amerika'da her gün 180 tane girişimcinin melek yatırımcılardan para aldığı tahmin ediliyor.

Evet melek yatırımcılık konusunda henüz yolun başındayız. Ancak kuşkusuz melek yatırımcılığın kamuoyunda konuşuluyor olması, kamunun destek vermesi, yabancı melek yatırım ağlarının Türkiye'deki iş fikirlerine ilgi duyuyor olması kısacası artık melek yatırımcılık kavramının Türkiye'nin ajandasına girmesi oldukça önemli.

Girişimcilik ekosistemi çok büyük önem taşıyan melek yatırımcıları konuştuk bugüne kadar. Ancak ardındaki başarı hikayeleri, girişim öyküleri ve o girişimlerin melek yatırım aldıktan sonra nasıl bir büyüme sağladığı konuları biraz arka planda kaldı diye düşündük.

Bunun üzerine meleklerin gözde yatırımları başka bir deyişle girişimcilerine kapak haberimizde yer verdik.

Kapak haberimizde melek yatırım alan 16 girişimi ve onların hikayelerini göreceksiniz. İçlerinde gerçekten daha önce hiç akla gelmemiş, temelde hayatı kolaylaştırmayı odaklı girişimleri göreceksiniz.

Ağırlıklı olarak internet tabanlı bu girişimlerin ortak noktası inovatif düşünen girişimcilerle hayat bulması. Zira bu girişimlere hayat öpücüğü veren bu girişimciler, yenilikçi düşüncenin en güzel örneklerini teşkil ediyorlar.

Yakın gelecekte de girişimcilik trendi e-ticaret ve mobil tabanlı uygulamalar üzerinden devam edecek gibi görünüyor. Yıllardır bu sayfalarda tekrar tekrar yazdığımız inovasyon sözcüğünün artık salt bir sözcük olmaktan çıkarak, iş modelinin temel felsefesine dönüştüğünü görüyoruz.

İşte kapak haberinde okuyacağınız 16 girişim, bu inovatif düşünceden doğmuş, filizlenmiş ve melek yatırımcısıyla daha da güçlenmiş örnekleri oluşturuyor.

Hepinize iyi bir ay geçirmenizi dileriz.

Ekonomist HAFTALIK EKONOMİ VE SİYASİ HABER DERGİSİ
KOBİ GİRİŞİM

YAYINCI
Doğan Burda Dergi
Yayıncılık ve Pazarlama A.Ş.

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

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

MARKA MÜDÜRÜ Pınar Gürus
SAYFA UYGULAMA Fatih Kubilay Tural
GRAFİK Yaman Tetik
FOTOĞRAFLAR Hüseyin S. Öngen, Gökhan Çelebi
ARŞİV Nihal Yörükçü

ANKARA TEMSİLCİSİ Erdal İpekeşen
Tel: 0 312 207 00 71-207 00 95
ekonomist@doganburda.com

YÖNETİM
GENEL YAYIN KOORDİNATÖRÜ Yeşim Denizel
İŞ GEN. VE PROJELER DİREKTÖRÜ (TÜZEL KİŞİ TEMSİLCİSİ) Ferit Özkaşıkçı
SATIŞ DİREKTÖRÜ Orhan Taşkın
FİNANS DİREKTÖRÜ Didem Kurucu
ÜRETİM DİREKTÖRÜ Servet Kavasoğlu

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

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

ANKARA REKLAM BÖLGE TEMSİLCİSİ
Sezinur Balıkçıoğlu
Tel: 0 312 207 00 72 / 73
HEDEF SAYFALAR
Tel: 0 212 336 53 70 Faks: 0 212 336 53 91
BÖLGELER REKLAM MÜDÜRÜ
Cengiz Güneş Tel: 0212 336 53 11

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

BASKI
Doğan Ofset Matbaacılık ve Yayıncılık AŞ
Sanayi Mahallesi 1650.Sokak No:2
Doğan Medya Tesisleri Esenyurt/İstanbul
Tel: 0 212 622 19 00
DAĞITIM
Yaysat AŞ 0 212 622 22 22
YAYIN TÜRÜ Yerel, süreli, haftalık

FIPP üyesidir.

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

DB OKUR HİZMETLERİ HATTI 0 212 478 0 300
okurhizmetleri@doganburda.com
DB ABONE HİZMETLERİ HATTI
Tel: (0 212) 478 0 300 Faks: (0 212) 410 35 12-13
abone@doganburda.com
www.doganburda.com
Pazar hariç hergün saat 08.00-20.00 arasında hizmet verilmektedir.

ICINDEKI_EKO_girisim_NISAN.qxp:Layout 1 4/11/14 5:55 PM Page 1

İÇİNDEKİLER

4 Online kuruldu perakendeci oldu

6 KOBİ GÜNDEMİ

10 **KAPAK KONUSU**
Meleklerin gözdeleri girişimciler

16 Gaz yapmayan biberonla Çin'e açılacak

18 İnternetten işlem yapan 4 firmadan 1'i Garanti'li

20 Ortadoğu'da mağazalaşmaya hazırlanıyor

22 Viyanalı kahve zinciri, franchise ile büyüyecek

24 Emiliano Zapata, mağazalaşma atağında

26 Türkiye'nin kadın girişimcileri yarışıyor

27 Anadolu tatlarını ABD'ye taşıdı

28 Islak mendilde inovasyon yapıp, dünyaya açıldılar

30 Yemekçiler, obeziteye karşı kazan kaldırdı

32 Verifone KOBİ'leri VPlatform'da topluyor

33 Loomis, 30 ton altını depoda saklayacak

34 **Doç. Dr. Volkan Demir:** KOBİ'lerin finansal konularda kurumsallaşması

36 Yurtdışı fuar takvimi

37 Yurtiçi fuar takvimi

38 Vergi takvimi

39 Yurtdışı mal talepleri

42 **Gülay Özkan:** Okumaya doyamadığım girişimcilik röportajı

SON ZAMANLARDA BİRÇOK GİRİŞİMİN MELEK YATIRIM ALDIĞINI GÖRÜYORUZ. BUGÜNE KADAR HEP MELEK YATIRIMCILAR GÜNDEME GELDİ. ANCAK BU EKOSİSTEMDE KUŞKUSUZ FİKİRLERİYLE, YARATTIĞI İŞ MODELLERİYLE MELEK YATIRIMCILARIN KALBİNİ FETHEDEN GİRİŞİMCİLER BAŞROLDE YER ALIYOR. MELEK YATIRIM ALAN 16 GİRİŞİM ÖYKÜSÜNÜ VE ALDIKLARI YATIRIMIN ARDINDAN ŞİRKETLERİNİ NASIL BÜYÜTTÜKLERİNİ ARAŞTIRDIK.

Oscarlı aktörlerinden Adrien Brody ile reklam çalışmaları için anlaşan erkek deri markası Emilliano Zapata, 30 ülkeye ihracat yapıyor. Perakendeye girmeye hazırlanan şirket, yurtiçinde Nişantaşı'nda mağaza açacak. Yurtdışında ise Monte Carlo, Nice, Cannes, St Tropez gibi noktalarda mağazalar açacaklarını belirten şirket sahibi Cemal Güzelci, "Barselona ve Paris'te corner'lar açacağız" diyor.

Islak mendilde inovasyon yapılır mı? Evet, yapılır. İki girişimcinin geliştirdiği taşıma sistemi sayesinde sadece ıslak mendil değil, ateş düşürücüden makyaj temizlemeye, kan durdurucudan ayakkabı parlatıcısına kadar pek çok ürünü, ıslak mendil formatında satmanın yolunu bulmuşlar. Altı ayda bu işten 1.5 milyon TL ciro elde eden girişimcilerin hedefi ise farklı markalarla işbirliği yaparak tüm dünyada bu sistemi kullanılır hale getirmek.

20 yıl önce oğlu için bebek arabası ve oto güvenlik koltuğu bulamadığı için bebek ürünleri sektörüne giren Ayla Müstecaplıoğlu, yaklaşık üç yıl önce kendi markası Maajoo'yu yaratttı. Geçen yıl bu markayla ilk ihracatını Çin'e yapan Müstecaplıoğlu'nun hedefi 2014'te Almanya ve Hindistan'da fuarlara katılarak yurtdışı ağını genişletmek.

Dünyada 30 ülkede 400'e yakın şube ve 3 bin corner ile hizmet veren Viyanalı kahve zinciri Coffeeshop Company, mevcut üç şubesini yıl sonunda 12'ye çıkarmayı hedefliyor. Ağırlıklı olarak franchise şeklinde büyümeyi hedeflediklerini belirten markanın Türkiye Genel Müdürü Ceyhan Pusmaz, "Bizden franchise alıp, toplam 650 bin TL'lik yatırım yapan girişimciler uluslararası bir zincire dahil olup ayda 25 bin lira ciro elde ediyor" dedi.

Endüstriyel yemek üreticileri, obezite ile mücadele kapsamında yeni bir platform kurdu. Platformda yaklaşık 20 sivil toplum kuruluşu yer alıyor. Obezite ile Mücadele Platformu Sözcüsü ve YESİDEF Başkanı Hüseyin Bozdağ, ilk adım olarak yemek mönülerinde tuz, yağ, şeker ve unu yüzde 10 azaltacaklarını söylüyor. Yemekçilerin bir diğer adımı ise siteler ve askeriye yemekhaneleri olacak.

OFIX_1_EKO_girisim_NISAN.qxp:Layout 1 4/11/14 5:38 PM Page 1

Burcu Tuvay / btuvay@ekonomist.com.tr

Online kuruldu perakendeci oldu

Online bir site olarak hayata geçen ve ofis malzemesi ihtiyaçlarına 360 derece çözüm sunan ofix.com, perakendeye de girdi. Şu an üç mağazasıyla faaliyet gösteren firma, bu yıl altı mağaza daha açarak bu konuda hizmet veren Türkiye'nin ilk zincir mağazası olmayı hedefliyor.

ALPTEKİN YILDIZ

Kırtasiye sektörünün Türkiye'de ulaştığı büyüklüğün yaklaşık bir milyar TL civarında olduğu tahmin ediliyor. Hızla büyüyen bu sektör, kuşkusuz girişim anlamında da fırsatlar sunuyor. Ofix.com bu girişim örneklerinden biri. Öncelikle online olarak başlayan bu girişim, şimdi perakende zincirine dönüşmeye aday bir organizasyon yapısına kavuşmuş durumda.

Ofix.com'u mesleki hayatlarında çeşitli başarılar elde etmiş, ciddi anlamda kırtasiye meraklısı 3 mimar tarafından yaklaşık 2 yıl önce projelendirmeye başlandı. Şirketin kurucu ortakları Alparslan Özarpat, Alptekin Yıldız ve Orçun Özkan'ının bir projesi ofix.com.

Mağaza ve ofislerin mimarisini yaparken ofis mekânlarının nasıl işlediğini; sorunlarının, çözümlerinin, eksiklerinin, gereksinmelerinin ve problemlerinin neler olduğu gören üç ortak, bu konuda 360 derece bir hizmet verme amacıyla ofix.com'u kurdular.

Altı mağaza açacak

Ofix.com'un 2013 yılında faaliyete başladığını söyleyen Alptekin Yıldız, 60'a yakın çalışanlarını olduğunu belirtiyor. Şu an platform üzerinden 450-500 civarında markayı tüketicilerle buluşturduklarını ifade eden Yıldız, yaklaşık 15 bin civarında farklı ürününün de satışa sunulduğunu kaydediyor. 2013 Ağustos itibari ile İkitelli'deki ilk mağazasını açan firma, ofis malzemeleri ve mobilyalarının yanı sıra ek olarak tam donanımlı bir kopyalama merkezi ile kopyalama hizmeti de sunuyor.

Bu yıl içerisinde 5-6 mağaza daha açmayı hedeflediklerini vurgulayan "Günden güne büyüyen bir organizasyon yapımız var. Gıdadan tekstile, masa-sandalyeden çöp tenekesine kadar ofis denince akla gelen tüm ihtiyaçlara yanıt veriyoruz. Bu kadar kapsamlı bir hizmet verdiğimiz için fiziki mağazalar açarak, perakende sektörüne de adım attık ve buradaki yapımızı büyüteceğiz" diyor.

İki girişim daha geliyor

Yeni mağazalar için 4 milyon TL yatırım yapmayı planladıklarını ifade eden Yıldız, 2013'ü 4 milyon TL ciro ile kapattıklarını 2014 hedeflerinin ise 16 milyon TL olduğunu sözlerine ekliyor. Şu ana kadar yaklaşık 45 bin müşteriye hizmet verdiklerini bunların arasında Garanti Bankası, Medical Park, Unitim gibi şirketlerin de olduğunu vurgulayan Yıldız, online kısımda ise aylık 200 bin tekil ziyaretçilerinin olduğunu, sepet ortalamalarının ise 235 TL civarında olduğunu söylüyor.

Bunun dışında başka girişimlerinin de olacağını bildiren Yıldız, projelerini şöyle anlatıyor:

"Sadece okul malzemeleri ihtiyaçlarına yönelik olarak 'Okula ne lazım?' sloganıyla bir site hayata geçirmeye hazırlanıyoruz. Bunun yanı sıra sadece kalem satışı yapılacağı ve özellikle koleksiyoncuların çok ilgi göstereceğini düşündüğümüz kalemlik.com'u da kısa zamanda devreye sokacağız. Defter konusunda çok iddialıyız ve kendi markamızı yaratmayı düşünüyoruz."

Yarısını onlar ödüyor

Ofix'in sosyal sorumluluk projelerine de önem verdiğini söyleyen Alptekin Yıldız, bu konuda sivil toplum kuruluşlarıyla da ortak çalışmalar yaptıklarını belirtiyor. Son olarak Ultraaslanlar ile okullara bağış kampanyası yaptıklarını bildiren Yıldız, "'Yarısı bizden' kampanyası ile ihtiyaç sahibi okullara yardımda bulunmak isteyenlere yüzde 50 indirim yapıyoruz" diyor.

006_009_EKO_girisim_NISAN.qxp:Layout 1 4/11/14 5:34 PM Page 1

KOBİ'ler için iş güvenliği

Garanti Bankası, Türkiye İnsan Yönetimi Derneği (PERYÖN) işbirliğiyle KOBİ'lerle buluşarak, İş Sağlığı ve Güvenliği Kanunu'ndaki değişikliklerin hukuki ve teknik açıdan getirdiklerini konuştu. İki kurumun işbirliğiyle hazırlanan 'KOBİ'lere Özel İş Sağlığı ve Güvenliği Kılavuzu'nun da tanıtıldığı etkinlik, 'KOBİLGİ Toplantıları' kapsamında, İkitelli Organize Sanayi Bölgesi'nde gerçekleştirildi.

Garanti Bankası KOBİ Bankacılığı Genel Müdür Yardımcısı Nafiz Karadere, "PERYÖN'le birlikte yürüttüğümüz toplantılarla, iş sağlığı ve güvenliği alanında somut adımları zamanında atabilmesi için KOBİ'lere destek veriyoruz. Bu kapsamda, KOBİ'lere rehberlik etmesi amacıyla PERYÖN ile birlikte, dijital ortamda hazırladığımız, garanti.com.tr üzerinden de ulaşılabilen KOBİ'lere Özel İş Sağlığı ve Güvenliği Kılavuzu, işletmelerin gelişmelere ve yasal düzenlemelere geç kalmadan uyum sağlamasına yardımcı olacak" dedi.

PERYÖN Yönetim Kurulu Başkanı Yiğit Oğuz Duman ise iş kazalarının büyük kısmının gerçekleştiği KOBİ'lerde iş güvenliği kültürünün yerleştirilmesinin hayati önem taşıdığını ifade ederek, "Her ne kadar iş güvenliği ve sağlığı konusunda yasal düzenlemeler yapılsa bile, bu konu yerleşik bir kültür haline gelmeli. İşverenlerimiz görmeli ki, çok küçük değişiklikler ve çok az yatırımla, iş güvenliği ve çalışanın sağlığı konusunda hayati iyileştirmeler sağlanabiliyor. Bizim asıl amacımız, bu kültürün oluşmasına önayak olmak" şeklinde konuştu

TÜGİK'in yönetiminde kadın ağırlığı

Türkiye Genç İşadamları Konfederasyonu'nun (TÜGİK) mart ayında gerçekleşen kongresinde tek aday olarak seçime giren Erkan Güral üst üste üçüncü kez genel başkanlığı üstlendi. Erkan Güral'ın başkanlığında yeni oluşturulan yönetim kurulunda bir ilke imza atıldı ve 18 yönetim kurulu üyesinin yarısını kadınlar oluşturdu. TÜGİK Genel Başkanı Erkan Güral, "İş dünyamızda kadınlar her geçen gün daha aktif rol üstleniyor, başarılarına yenilerini ekliyor. Öte yandan Türkiye'nin dört bir yanında iş yaşamına katılmasını sağlayabileceğimiz on binlerce kadınımız bulunuyor. Bu nedenle TÜGİK olarak iş dünyamızı öncülük etmek hedefiyle ezberleri bozduk ve yönetim kurulumuzun yarısında görevi kadın üyelerimizle paylaştık" dedi.

Erkan Güral'ın Genel Başkanlığındaki TÜGİK'in yeni yönetim kurulu şu isimlerden oluştu: Selin Açık, Gizem Çeliker Akandere, Abdulkadir Akboz, Engin Ateşsönmez, Nilüfer Çevikel, Veysel Çiftçi, Naime Göker Ekim, Efsun Erkemen, Şanser Kadooğlu, Seda Kaya, Rahmi Kula, Mehmet Serkan İzol, Begüm Özdoğularlı, Ö. Faruk Sakarya, Fatma Semiz, Kemal Yıldırım, İlknur Kaya Yüksel, Serkan Can Zengin.

Kimyacılar yeniden 'Erk' dedi

2000 yılından bu yana (TKSD) Türkiye Kimya Sanayicileri Derneği Başkanlığını yürüten Timur Erk, geçtiğimiz günlerde yapılan genel kurul ile yeniden başkan oldu. Aynı zamanda TOBB Kimya Sanayi Meclisi Başkanlığı görevini de 7 yıldır sürdüren Timur Erk'in gündem maddelerini; GSMH içinde imalat sanayi payının arttırılması için alınması gereken tedbirler, Kimya Sanayi Endüstri Bölgesi (CHEMPORT Projesi), TORYUM rezervlerinin değerlendirilmesi ve METANHİDRAT (Karadeniz'deki rezervin değerlendirilmesi) konuları yer alıyor.

006_009_EKO_girisim_NISAN.qxp:Layout 1 4/11/14 5:34 PM Page 2

Kendi işini kurmak isteyen engelliye İŞKUR'dan destek

Türkiye İş Kurumu Genel Müdürü (İŞKUR) Dr. Nusret Yazıcı, kendi işini kurmak isteyen engellilere 26 bin TL hibe desteği verileceğini söyledi. İşgücü piyasasında dezavantajlı konumda yer alan kesimlerin başında yer alan engellilere yönelik olarak, engelli çalıştırmayan işverenlerden tahsil edilen idari para cezaları fonundan bugüne kadar yaklaşık 120 milyon kaynak tahsis edildiğini belirten Yazıcı, şöyle devam etti: "Bu kapsamda fonun yönetiminden sorumlu olan komisyona sunulacak projeler ile girişimcilik eğitimi alan veya kuracağı meslekte eğitim almış engellilerden kendi işini kurmak isteyenlere kuruluş işlemleri giderleri, işletme giderleri ve makine-teçhizat desteği olarak toplamda 26 bin TL'ye kadar hibe desteği verilebilecek." Genel Müdür Yazıcı ayrıca, engellinin bir işyerinde iş bulmasını, işe uyumunu, etkin ve güvenli bir şekilde çalışmasını sağlayacak destek teknolojileri ile ilgili projelere, engelli bireylerin işe kabulü için hazırlanmasını, işe yerleşmesini, işe ve işyerine uyumunun sağlanmasını temin edecek projelere de finansal destek sunacaklarını belirtti. Yazıcı, "Ayrıca engellilerin toplumsal entegrasyonuna ve rehabilitasyonuna hizmet eden, istihdam edilebilirliklerini artırmayı amaçlayan mesleki eğitim ve rehabilitasyon amaçlı projelere de finansal destek sunacağız" dedi.

Çelik Zihinler'e destek

Çelik İhracatçıları Birliği, çelik sektörünün gelişimi açısından mesleki eğitimi desteklemek ve donanımlı elemanlar yetiştirmek çerçevesinde bir yandan eğitim ve öğretim kurumları açarken, bir yandan da "Çelik Zihinler" projesi ile öğrencilerin eğitimlerine destek oluyor. 'Çelik Zihinler' projesi kapsamında, 2012 yılından bu yana Türkiye'nin çeşitli üniversitelerinde eğitim gören kabiliyetli, çalışkan ancak imkânları sınırlı olan 22 öğrenciye eğitimleri süresince burs veriliyor. Burslu öğrencilerini İstanbul'da ağırlayan Çelik İhracatçıları Birliği, sektör hakkında son gelişmeleri kendileri ile paylaşırken, öğrencilerin de istek, öneri ve problemlerini dinledi. Ayrıca yaz döneminde staj planlayan öğrencilere, birliğe üye firmalarda staj yapma imkânı sağlayabilmek için girişimlerin Çelik İhracatçıları Birliği tarafından yapılmasına karar verildi. Bu çalışmalarda özellikle İstanbul, İskenderun ve İzmir bölgesindeki çelik kuruluşlarına ağırlık verilecek.

Çelik İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Namık Ekinci, "İş hayatında kendinden söz ettirmek ve başarılı olmak isteyenler için çalışkanlık, pratik zeka, güvenirlilik, dürüstlük, sosyal ilişkilerde uyum ve tüm bu özelliklerde istikrar başarı anahtarının özellikleridir. Bu özelliklere sahip olan kişiler her zaman diğerlerinden bir basamak önde olacaktır" dedi.

Afrika pazarı CEBIT'te

11-14 Eylül 2014 tarihlerinde İstanbul Yeşilköy'de düzenlenecek olan Avrasya'nın en büyük bilişim, teknoloji ve haberleşme platformu CeBIT Bilişim Eurasia bu yıl 90'ı aşkın ülkeden uluslararası alım heyetleri ve uluslararası ziyaretçileri bir araya getiriyor. Türk ticaret sektörü için, her geçen gün daha da fazla önem kazanan Afrika pazarından gelecek alım heyetleri CeBIT katılımcıları ile buluşup, ticari iş birlikteliklere imza atması hedefleniyor.
Avrupa ve Orta Doğu bölgesinde hali hazırda var olan ziyaretçi çalışmalarına ek olarak bu yıl hedeflerine Afrika pazarınıda katan CeBIT Bilişim Eurasia ekibi, Afrika'dan gelecek olan alım heyetleri için çalışmalarına şimdiden başladı. Hannover Messe Genel Müdür Yardımcısı Murat Özer gerek fuar gerekse CeBIT Global Konferans katılımlarının hızla devam ettiği bugünlerde katılımcı ile doğru ziyaretçiyi buluşturmak için ve Uluslararası Ziyaretçi ve Katılımcı çalışmalarında başarılı olmak için, uluslararası çalışmaların aylar önce başlatılması gerektiğini aksi taktirde başarıyı yakalamanın çok zor olduğunu belirtiyor.

006_009_EKO_girisim_NISAN.qxp:Layout 1 4/11/14 5:34 PM Page 3

Türk ve İngiliz şirketler için işbirliği fırsatı

Türkiye'deki İngiliz Ticaret Odası tarafından geliştirilen Mutabakat Bildirisi İstanbul Ticaret Odası ile Londra Finans Merkezi Belediye Başkanı Fiona Woolf (Lord Mayor of City London) ve İngiltere'nin Ankara Büyükelçisi Richard Moore'un hazır bulunduğu törende imzalandı. İngiliz Ticaret Odası Başkanı Chris Gaunt ve İstanbul Ticaret Odası Başkan Yardımcısı Gökhan Murat Kalsın tarafından imzalanan Mutabakat Bildirisi (MOU - Memorandum of Understanding), ekonomik güç birliği yoluyla İngiltere ve Türkiye'deki şirketler arasındaki ticari ilişkilerin optimum gelişimini teşvik etmeyi hedefliyor.

Chris Gaunt bu bildiri ile hem İstanbul Ticaret Odası üyelerine hem de İngiltere'deki şirketlere karşılıklı teşvikler ve kolaylıklar sağlanmasına öncülük etmekten mutluluk duyduklarını ifade etti. Bu örnek çalışmayı diğer illerin ticaret odalarıyla da gerçekleştireceklerini söyledi.

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Başkan Yardımcısı Gökhan Murat Kalsın, mutabakat bildirisini, İTO olarak, Türkiye ve İngiltere arasındaki ekonomik ve ticari ilişkilerinin daha da ileri götürülmesi için çok önemli bir fırsat olarak gördüklerini belirtti. Bu anlaşma ile İstanbul ve İngiltere'deki şirketler, karşılıklı iş yapma ve yatırım ilişkilerini geliştirmede maksimum faydayı alabilmenin yöntemlerini eğitimlerde öğrenirken, kendi bölgelerinde iş yapmanın inceliklerini de birbirlerine öğretecekler.

İlk yurtdışı açılımı Hollanda'ya

2007 yılından bu yana 16 ilde 50'den fazla şubeye ulaşan yüzde yüz Türk markası Osmanlı Tulumbacısı, yurtdışına açılıyor. İlk yurtdışı şubesini Hollanda'da hizmete soktuklarını söyleyen Osmanlı Tulumbacısı'nın Kurucu Ortakları Özcan ve Orhan Durmaz, "Önümüzdeki dönemlerde iç pazarda açmayı planladığımız mağazalarımızla franchise sayımızı yükseltme yolunda ilerliyoruz. 2013 yılı içerisinde hedeflerimizde Osmanlı Tulumbacısı lezzetlerini yurt dışına taşıma planımız vardı. Özellikle Hollanda ve Almanya'dan mağaza talepleri alıyorduk. Yurtdışından gelen talepler değerlendirerek ilk mağazamızın açılışını yakın bir zamanda Hollanda Rotterdam'da yaptık" dediler.

İnovatif ürün tasarladılar, ihracat için yarıştılar

İstanbul Maden ve Metaller İhracatçıları Birliği (İMMİB) tarafından düzenlenen Endüstriyel Tasarım Yarışması'nda ödüller sahiplerini buldu. Ödül töreni, İMMİB'in sektöre tasarımcı yetiştirmek amacıyla inşaa ettiği İMMİB Erkan Avcı Endüstriyel Tasarım Meslek Lisesi'nde gerçekleştirildi.

Ar-Ge, inovasyon, tasarım, markalaşma ve katma değer kavramlarını sürekli gündemlerinde tuttuklarını kaydeden İstanbul Demir ve Demirdışı Metaller İhracatçıları Birliği (İDDMİB) Başkanı Tahsin Öztiryaki, ekonomik büyümenin, istihdam artışının ve yaşam kalitesinin temel yolunun bu kelimelerden geçtiğini vurguladı.

İMMİB Endüstriyel Tasarım Yarışması 2014; metal, plastik ve elektrikli küçük aletler ve konsept kategorisi olmak üzere 4 kategoride gerçekleştirildi. Profesyoneller ve öğrenci dallarında ilk üçe girenler ile mansiyona hak kazananlar ödüllerini aldılar. Profesyonel dalında birincilere 15 bin TL, ikincilere 10 bin, üçüncülere 7 bin ve mansiyon alanlara 4 bin lira ödül verildi. Öğrenci kategorisinde ise birinciler 7 bin, ikinciler 5 bin, üçüncüler 3 bin ve mansiyon 2 bin lira alırken, toplamda 212 bin lira ödül dağıtıldı. Konsept kategorisinde Ezgi Yelekoğlu ve Altuğ Toprak Orbits adlı tasarımlarıyla ilk sırayı alırken, öğrenci dalında Combo isimli tasarımıyla Duygu Güloğlu birinci oldu.

006_009_EKO_girisim_NISAN.qxp:Layout 1 4/11/14 5:34 PM Page 4

Uludağ'da girişimcilik konuşuldu

Capital ve Ekonomist dergilerinin Bursa Valiliği işbirliğiyle gerçekleştirdiği Uludağ Ekonomi Zirvesi'nde "Girişim 2023: Yeni Girişimler Hangi Sektörden Gelecek?" oturumu gerçekleştirildi. Silikon Vadisi'nde herkesin birbirine destek olduğunu söyleyen Atari Kurucusu Nolan Bushnell, ortak hedefin başarı olduğunu söyledi. Nolan Bushnell, "Silikon Vadisi'nde işbirliği vardır. Burada başarısızlık yenilgi olarak değil öğrenme süreci olarak değerlendirilir. Google bugün işe alırken üniversite mezunu olup olmadığınıza bakmaz, 14-16 yaşında bir kişiyle bile çalışabilir, çünkü yaratıcılıktan ilham alır" dedi. Girişimcilerin tutkulu insanları bulması gerektiğinin altını çizen Bushnell, eğitim sisteminin yanlış olduğunu söyledi. Bugün öğrendiğimiz bilgilerin 20 yıl sonra değiştiğine dikkat çeken Bushnell, liselerde girişimcilik dersi verilmesi gerektiğini vurguladı.

Türkiye'nin farklı enerji kaynaklarına odaklanması gerektiğini ifade eden Green Technologies CEO'su Dr. Muhammed I. Hussain, bilgi teknolojileri ve mobil teknolojilerin girişimciler açısından yeni fırsatlar yaratacağını söyledi. Bulut teknolojisinin yarattığı fırsatlara da değinen Dr. Muhammed I. Hussain, sağlık dönüşümü alanındaki fırsatlara da dikkat çekti. Hussain, kişiselleştirmiş sağlık hizmetlerinin öne çıktığını, bulut ortamının bunu kolaylaştırdığını sözlerine ekledi.

Priceline.com Kurucusu Jeff Hofmann ise girişimciliğin arkasındaki en büyük motivasyonun başarma arzusu ve kararlılık olduğunu söyledi. Jeff Hofmann, "Paraya değil, mükemmelliğe odaklanan, başkalarından daha iyi ve farklı yapmaya çalışanlar çok daha başarılı oluyor. Şu anda sağlık, eğitim ve mobil alanda fırsat bulunuyor" dedi.

Süt sanayicileri Çallı ile devam edecek

Ambalajlı Süt ve Süt Ürünleri Sanayicileri Derneği'nin (ASÜD) 3'üncü Olağan Genel Kurulu'nda tek liste ile gidilen seçimlerde Harun Çallı başkanlığındaki ASÜD Yönetim Kurulu ile Denetim Kurulu ve ASÜD'ü TGDF'de temsil edecek isimler belirlendi.

ASÜD'ün bugün 122 üyesiyle Türkiye süt sektörünün en büyük ve en yetkin sivil toplum kuruluşu olduğunu vurgulayan Çallı, ASÜD'ün bu özelliğiyle, süt sektörünün tüm paydaşlarını çatısı altında toplayan Ulusal Süt Konseyi'nde de Sanayici Grubunu temsil ettiğinin altını çizdi.

ASÜD'ün yeni dönemde de sektörün sözcüsü olarak yoluna güçlü bir şekilde devam edeceğine inandığını belirten Çallı, sektörün sorunlarının çözümü yolundaki çalışmalarına destek veren dernek üyelerine, kamu ve sivil toplum kuruluşlarının yöneticilerine, bilim adamlarına ve diğer tüm paydaşlara teşekkür etti.

TÜGİK ile KOSGEB'den pembe yaka desteği

Türkiye Genç İşadamları Konfederasyonu (TÜGİK)'nun Mavi Yaka ve Beyaz Yaka'dan sonra iş dünyası literatürüne kazandırdığı "Pembe Yaka Projesi" artık devlet güvencesinde. Evde oturan genç kızları iş dünyasına kazandırmayı, kadın girişimcilerin önündeki engelleri kaldırmayı ve girişimci olmak isteyen ancak desteğe ihtiyacı olan kadınların elinden tutmayı hedefleyen projeye ilişkin protokol, Ankara'da imzalandı.

Protokole TÜGİK Genel Başkanı Erkan Güral ile KOSGEB Başkanı Mustafa Kaplan imza atarken, törene TÜGİK Yönetim Kurulu Üyeleri, YİK Üyeleri, TÜGİK Vakfı Yönetimi ve KOSGEB yetkilileri katıldı. TÜGİK ile KOSGEB arasında imzalanacak protokol dâhilinde, Genç İşadamları Dernekleri'nin faaliyet gösterdiği illerde yalnızca kadınlara yönelik açılacak sınıflarda girişimcilik eğitimi, eğitimi tamamlayanlara da girişimcilik sertifikası verilecek. Bu sertifika ile KOSGEB'in hibe ve kredi programlarına başvuracak girişimci adayı kadınlara 30 bin lira geri ödemesiz, 70 bin lira geri ödemeli olmak üzere toplam 110 bin lira destek sağlanacak.

KAPAK_KONUSU_girisim_NISAN.qxp:Layout 1 4/11/14 6:35 PM Page 1

Burcu Tuvay / btuvay@ekonomist.com.tr

Meleklerin gözdeleri girişimciler

KAPAK_KONUSU_girisim_NISAN.qxp:Layout 1 4/11/14 6:35 PM Page 2

SON ZAMANLARDA BİRÇOK GİRİŞİMİN MELEK YATIRIM ALDIĞINI GÖRÜYORUZ. BUGÜNE KADAR HEP MELEK YATIRIMCILAR GÜNDEME GELDİ. ANCAK BU EKOSİSTEMDE KUŞKUSUZ FİKİRLERİYLE, YARATTIĞI İŞ MODELLERİYLE MELEK YATIRIMCILARIN KALBİNİ FETHEDEN GİRİŞİMCİLER BAŞROLDE YER ALIYOR. MELEK YATIRIM ALAN 16 GİRİŞİM ÖYKÜSÜNÜ VE ALDIKLARI YATIRIMIN ARDINDAN ŞİRKETLERİNİ NASIL BÜYÜTTÜKLERİNİ ARAŞTIRDIK.

Büyük bir enerjiyi başarıya dönüştürmek kuşkusuz destek istiyor. Girişimcilerin yeni fikirlerini hayata geçirirken karşılaştığı bilgi eksikliği, uzun vadede ortaya çıkan kurumsallaşma sürecindeki yetersizlikler ve nakit yönetimindeki zaaflar, önlerindeki en büyük engeller.

Araştırmalara göre iç pazar dinamikleri, fiziki altyapı, kültürel ve sosyal normlar girişimciliğin önünü açarken, finansmana erişim, eğitim olanaksızlıkları ve AR-GE'nin yeterince desteklenmemesi girişimciliği etkileyen olumsuz koşullar arasında gösteriliyor. Şirketlerin kapanma sebeplerinden en yaygın olanların ise finansmana erişim, düşük kârlılık ya da kişisel sebepler olduğu belirtiliyor.

Melek yatırımcılık kavramı, Türkiye'de son yıllarda hayatımıza girdi, ancak her geçen gün daha fazla konuşulur oldu çünkü girişimcilik ekosisteminin güçlenmesi adına büyük önem taşıyor. Melek yatırımcılar, iş fikri olan ancak yeterli sermaye bulamayan, doğru danışmanlık alamayan girişimciler için büyük fırsat yaratıyor. Melek yatırımcılıktan faydalanan girişimciler, yerli ve yabancı finansman kaynaklarına daha kolay ulaşmakla kalmıyor, yönetim tecrübesinden de faydalanabileceği iş ortakları buluyor. Türkiye'deki melek yatırımcıların, 2012 yatırım hacmi 10 milyon dolar civarında seyrediyor. 2014 içerisinde 250'yi bulması beklenen melek yatırımcıların, birkaç yıl içinde bine ulaşması hedefleniyor.

Aslanoba yeni yatırımlara sıcak bakıyor

Melek yatırımcı denince akla ilk gelen isim kuşkusuz Hasan Aslanoba. Şu ana kadar 40 tane yatırım yaptı. Bunların arasında 4 tane fon yatırımı ve 3 tane yurtdışında yatırıma ilave olarak 33 tane Türkiye'de farklı alanlarda faaliyet gösteren girişimlere direkt yatırımları bulunuyor.

Hasan Aslanoba

Aslanoba, "Devamlı olarak pazaryeri modelleri, e-ticaret şirketleri, içerik siteleri, listeleme platformları, mobil uygulamalar ve bulut yazılım hizmetleri gibi alanlarda yeni yatırım imkanlarını değerlendirmekle beraber, ileride yatırımlarımın büyük bölümünü var olan girişimlerime ek kaynak sağlamak için ayıracağım" diyor.

Bugüne kadar hep melek yatırımcılar gündeme geldi. Biz kapak haberimizde bu sefer melek yatırım alan girişimcilere, onların öykülerine, melek yatırım aldıktan sonra şirketlerine nasıl bir ivme kazandırdıklarına yer verdik. Aşağıda onların öykülerini bulacaksınız.

Garanti Bankası Genel Müdür Yardımcısı Nafiz Karadere:
"Girişimcilerle yakın iletişimdeyiz"

Girişimcilerle yıllardır yakın iletişim içerisindeyiz. Ne denli büyük enerji ve potansiyele sahip olduklarını görüyoruz; ancak bunları başarılı projelere dönüştürmek için desteğe ihtiyaç duyduklarını da biliyoruz. Garanti olarak biz de bir anlamda; ekonomiye fevkalade ivme kazandıracağına inandığımız girişimcileri ihtiyaçları doğrultusunda destekleyerek, geleceklerine yatırım yapıyoruz. Girişimci KOBİ'ler, tüm bankacılık işlemlerini Garanti'ye gelerek, hem en uygun koşullarda hem de tek çatı altından yapabilecekleri geniş kapsamlı 'İşimi Kuruyorum Destek Paketi'ni sunuyoruz. Paket kapsamında, yeni iş kurmak isteyen girişimcilere, finansman desteği sağlayacak bilgilendirme hizmeti veriyor, her konuda hayatlarını kolaylaştıran ürün ve hizmetler sağlıyoruz. İşimi Kuruyorum Destek Paketi kapsamında bugüne kadar, 4 bin 815 adet ve 146 milyon TL tutarında kredi kullandırdık. Garanti olarak ayrıca, Türkiye'nin ilk ve önde gelen melek yatırım organizasyonu Galata İş Melekleri'nin düzenlediği, İTÜ Girişimcilik Kulübü ve Koç Üniversitesi Girişimcilik Kulübü'nün desteğiyle gerçekleşen ve ilki geçtiğimiz Kasım ayında düzenlenen GBA Mentor Clinic toplantılarının ana sponsorluğunu üstlendik. Bunların yanı sıra, Boğaziçi Üniversitesi Mezunlar Derneği (BÜMED) tarafından hayata geçirilen "BUMED Business Angels" (BUBA) ile stratejik ortaklığa başladık. Tüm bunların yanı sıra, girişimciler, Girişimci El Kitabı'ndan faydalanabiliyor. Yeni işletme sahipleri, Girişimci El Kitabı'yla, başlarken, büyürken ve olgunlaşırken yani başarı hikâyelerini yazarken ihtiyaç duyabilecekleri tüm bilgilere kolayca ulaşabiliyor."

KAPAK_KONUSU_girisim_NISAN.qxp:Layout 1 4/11/14 6:35 PM Page 3

BUBA Başkanı Timuçin Bilgör: "Kısır döngüyü kıracağız"

Türkiye'deki girişimcilik ekosisteminin gelişmesine katkı sağlayarak Türk ekonomisine yeni iş ve işletmeler kazandırmak amacıyla, BÜMED (Boğaziçi Üniversitesi Mezunlar Derneği) tarafından kurulan BUBA (BUMED Business Angels), çalışmalarına başladı. TTO (Boğaziçi Üniversitesi Teknoloji Transfer Ofisi) ile kuluçka merkezinde ve yapılacak tüm ticarileştirme faaliyetlerinde yakın çalışmayı hedefleyen BUBA'nın, 2014 planları arasında Bosphorus Venture Capital Fund'ın kurulması bulunuyor. BUBA Başkanı Timuçin Bilgör, konuyla ilgili şunları söylüyor: "BUBA'nın hem girişimci hem de yatırımcı tarafında hizmetleri sadece Boğaziçi Üniversitesi öğrencilerine veya mezunlarına değil, herkese açık. Melek yatırımcı ve girişimci ekosisteminde şu ana kadarki rakamlara baktığımızda konuşulan ve tartışılan boyutun aksine işlemlerin çok kısıtlı ve sınırlı sayıda olduğunu görüyoruz. BUBA olarak yaratacağımız güvenli ve hızlı çalışan bir mikro ekosistem sayesinde bu kısır döngüyü kıracağımıza, yepyeni oyuncuları yatırım tarafında büyük resmin içine alacağımıza inanıyoruz."

İki yıl üst üste yatırım aldılar

Melek yatırım alan şirketler arasında yer alan idemama.com, profesyonel tasarımcılarla, tasarıma ihtiyacı olan markaları buluşturan bir platform. Firmalar idemama.com'da logodan kurumsal kimliğe, broşürden web sitesi tasarımına, marka isminden ambalaja onlarca farklı alanda tasarım hizmeti alabiliyorlar. Kurucu ortakları Rahşan Tan ve Leslie Kandiyoti Mori. 2012'de Early Bird Ventures'dan, 2013'ün Temmuz ayında ise Aslanoba Capital'den yatırım aldıklarını söyleyen Rahşan Tan, toplamda 1 milyon TL'ye yakın bir yatırım aldıklarını ifade ediyor.

Earlybird'den yatırım aldıklarından bu yana dört kat büyüdüklerini ifade eden Tan, "Ayda 200'den fazla firmaya tasarım hizmeti veriyoruz. Türkiye'nin en çok logo/amblem tasarımı yapan şirketiyiz. Ayda 10 binden fazla logo/amblem çalışması tasarımcılar tarafından yükleniyor" diyor.

Yedi haneli ciro hedefliyorlar

Özgen Toru, Ersin Al ve Kaan Saraç'ın 2014'te kurduğu ottopot.com, Türkiye'de ilk kez oto bakım işlemleri için servise gitme ihtiyacını ortadan kaldırarak, araç başında bakım hizmeti vermeye başladılar. Artık müşteriler işteyken veya evdeyken Mobil Oto Servis'i çağırarak arabasının bakımını kapısının önünde yaptırabiliyor. Kuruluş aşamasında yakınlarından aldıkları desteklerin dışında, 2013 yılı ortalarında Aslanoba Capital'den 500 bin TL'lik bir yatırım aldılar. Aldıkları yatırımı öncelikli olarak altyapı ve insan kaynağının iyileştirilmesi için kullandılar. Mobil Oto Servis ile İstanbul'un tüm ilçelerine hizmet verebildiklerini söyleyen Kaan Saraç, "Yılsonuna kadar Ankara'da da Mobil Oto Servis hizmetini vermeye başlayarak yedi haneli ciro lar ile yılı kapatmayı hedefliyoruz" diyor.

Tasarım ürünler sunuyorlar

Can Turanlı, Cem Gedikoğlu ve Murat Yıldırım'ın kurduğu Zet.com, her yerde bulamayacağınız tasarım ürünlerini sunan bir platform. Sitede takı, aksesuar, giyim gibi yedi ana kategoride tasarımcıların ürünlerini bulabiliyorsunuz. Zet.com hayata geçeli yaklaşık 5 ay oldu, şimdiden 450'den fazla tasarımcı ve 25 binden fazla tasarım ürünü satışta. Turanlı, "Bu kadar kısa sürede, Türkiye'nin en büyük tasarımcı pazaryeri olduk diyebiliyoruz. Bu kadar farklı tasarım ürününü bulabileceğiniz internette veya sokakta başka bir yer yok" diyor. Yaklaşık sekiz ay önce, Aslanoba Capital'den 1 milyon dolar yatırım alan şirket, daha öncesinde de Shine Angel Fund ve Cemal Dalar ve Tunç Yalgın'dan toplam 250 bin dolarlık melek yatırım almış. Turanlı, aldıkları melek yatırımların özellikle ürün geliştirme kısmı için çok değerli olduğunu söylüyor.

2'nci el oto pazarında birincilik hedefliyor

Birol Kabakoğlu, 2009 yılında Tasit.com'u kurdu. Tasit.com sadece taşıt odaklı online ikinci el pazara hitap eden bir site. 150 binden fazla ilan, 1,3 milyon bireysel üyesi bulunuyor. 81 ilde 5 binin üzerinde galeri ve bayi ile çalışılıyor. Sitenin ilk yatırımcısı Sotirios Mistakidis, Mobile.de'nin ve Ebay'in CEO'luğunu yapmış Dr.Ralph Werner ve Çağlar Erol oldu. Daha sonraki dönemde ise Venture Capital.de adlı bir fondan yatırım aldı. Hemen ardından da bir yatırım süreci başladı. Team Europe Ventures, Almanya'dan RI Digital gibi yatırım fonları sitenin yatırımcıları oldular. Bunun yanında Sina Afra, Akinon Yatırım üzerinden siteye yatırım yaptı. Son turda ise Hasan Aslanoba sitenin yatırımcıları arasına girdi. Kabakoğlu, Türkiye'nin en büyük 2'nci el online otomobil pazarını oluşturmayı hedefliyor.

2 milyon üyeye ulaştı

firsarbufirsat.com, ODTÜ Bilgisayar Mühendisliği'ni bitirdikten sonra Silikon Vadisi'ne mühendis olarak giden ve orada edindiği tecrübe ve gözlemler ile birlikte 2010 yılında ortağı Reyhan Arslan ile kurduğu bir site. Kısa bir süre sonra dünyaca ünlü yatırım şirketi Tiger Global'in bünyesinde olan Yonja Inc. ile ortak olan girişimciler, Fırsat Bu Fırsat ile bugün 2 milyona yakın üyeye sahip. Yakın zamanda Hasan Aslanoba'dan mevcut ve yeni projelerine hız kazandırması adına 1 milyon dolar yatırım aldıklarını söyleyen Oğuz Arslan, "Bu yatırım ile birlikte yeni markalarımızın hayata geçme sürecini hızlandırdık. Bir sonraki markalarımızdan biri olan mekan.com üzerinde çalışıyoruz. Yakın zamanda hem mekan.com hem de diğer markalarımız ile kullanıcılar ile işletmeler arasında köprü görevimizi daha da güçlendiriyor olacağız" diyor.

Perakendeyi akıllı telefonla buluşturdu

Boni A.Ş., 2011'de başvurusunu yaptığı patentli teknoloji ile perakendenin offline dünyası ile akıllı telefonların online dünyası arasında köprü kurarak mikro lokasyon bazlı pazarlama

KAPAK_KONUSU_girisim_NISAN.qxp:Layout 1 4/11/14 6:35 PM Page 4

MELEKLERİN PLANLARI

17 şirkete yatırım yaptı

Doany & Partners CEO'su Paul Doany, melek yatırımın özellikle teknolojik değişikliklerin olduğu zamanlarda, ekonomik büyüme açısından oldukça gerekli olan desteklerden biri olduğuna dikkat çekiyor. Son iki yılda 17 şirkete yatırım yaptığını söyleyen Doany, yatırımları hakkında şu bilgileri veriyor:

"Gol-dern Horn Ventures ilk girişimim. Dört şirketi bünyesinde barındırıyor. Bunlar arasında sosyal ağ platformu Grou.ps, fotoğraf ekleme uygulaması Befunky, e-ticaret ve sosyal alışveriş sitesi Yogurtistan ile oyun motoru şirketi 3D Yogurt var. Hissedar olduğum diğer şirketler mobil ödeme sistemi TTNET & Avea Mobilexpress, uluslararası toptan optimizasyon şirketi Linxa, bulut hizmetleri veren HGS, yazılım şirketi Algorithmix. Jeotermal enerji alanında faaliyet gösteren SDS Enerji şirketini ve oyun şirketi Zula'nın da ortağıyım. En son yatırım yaptığım şirketler ise PoolElite, Clodii, GamePublisher ve CyberSecurity."

Önceliği mobil girişimler

Monitise MEA Bölgesi CEO'su Fatih İşbecer, ağırlıklı olarak internet tabanlı girişimlere yaptırım yapıyor. Türkiye'nin ilk kapsamlı sosyal alışveriş platformu StilSOS.com bunlardan biri. Ayrıca ABD'de de benzerleri olan ve evinizin tadilat işlerini emanet edebileceğiniz, hızlı ve güvenilir servis veren Ustaeli de yatırım yaptığı girişimler arasında. E-ticaret sitelerine sosyal ticaret yazılımları sunan SOCIAPlus da yatırım yaptığım bir diğer girişimi. Yatırımları arasında internet tabanlı olmayan girişimlerin de yer aldığını söyleyen İşbecer, genç kadınlara odaklı plaj koleksiyonları sunan, üretimini Türkiye'de yapan Shakespeare In Love isimli Ege markasını örnek veriyor. Mobil ticaret, mobil ödeme ve güvenlik teknolojilerinin yatırım açısından ilgilendiği alanlar arasında sayan İşbecer, şöyle devam ediyor:
Galata Business Angels'daki grubumuzun ekseriyetle eski internet girişimcilerinden oluşması, e-ticaretin m-ticaretle birleşmesi faktörleri düşünüldüğünde internet tabanlı işlerin de ilgi alanımızda yer aldığını söyleyebilirim. Mühendislik alanında ise kart tasarımı, ihtiyaca özel veri iletimi, sensör networkleri gibi alanlara eğilmiş girişimlerle ilgileniyor, M2M alanına özel bir ilgi duyuyorum."

"Yalnızca internetten satılan ürünler ilgi çekici"

Etohum girişimlerin belli bir aşamaya gelmesine yardımcı olduktan sonra daha büyük yatırımlar almaları için girişimcilere mentorluk desteği sağlayan bir platform. Melek yatırımcılardan ve Türkiye'nin önde gelen iş adamlarından oluşan bir seçici kurul tarafından seçilen fark yaratan, stratejilerini ve iş modellerini en iyi şekilde ortaya koyan 15 girişimin her birine Etohum tarafından 10 bin ile 20 bin dolar arasında ilk tohum yatırımı yapılabiliyor. Etohum Kurucusu Burak Büyükdemir, "250 girişim Etohum okulundan geçti; yatırım yaptığımız 40 girişim arasından 20'si büyük başarılara imza attı. Önümüzdeki yıllarda dünya çapında başarıya ulaşacak girişimciler de çıkacak" diyor.

2014 yatırımları için seçilen 15 Etohum girişimi, 3D printing teknolojisinden şehir içi araba paylaşımı uygulamasına, interaktif dijital kitaplardan medikal simülasyon sistemlerine kadar geniş bir yelpazede girişim zenginliği sunuyor. Günümüzün dijital trendlerinden mobil ve bulut bilişimi en iyi şekilde birleştiren, iPhone/web uygulamalarını bulut üzerinde tasarlayan girişimler de var. Büyükdemir, bu yıldan başlayarak önümüzdeki birkaç yıl içinde Türkiye'de özellikle e-ticaret sektöründe birleşmeler, satın almalar veya kapanmalara şahit olabileceğimizi, yurtdışında ise özellikle yazılım ve mobil sektörlerinde satın almaların devam ettiğini göreceğimizi belirtiyor Büyükdemir, son zamanlarda 'online only brand' adı verilen yalnızca internetten satılan ürünlerin de yatırımcıların dikkatini çektiğini söylüyor.

yapmak üzere kuruldu. Kurucuları, Sarper Sılaoğlu ile şirketin yönetiminden sorumlu Soner Çaşur. Boni, 2013 yılını AVM'lerde teknolojisini ve uygulamasını test ederek geçirdi. Bu süreçte çokuluslu üç AVM yatırımcısı firma ve 200'den fazla perakendeci ile işbirliği yaparak toplam 25 bin kullanıcıya ulaştı. 2014 sonu itibariyle en az 45 AVM 'de 400 bin kullanıcıya ulaşmayı hedefliyor. Hasan Aslanoba'dan 2013 yılında 1 milyon dolarlık bir melek yatırım aldıklarını söyleyen Sılaoğlu, "Ar-Ge odaklı, inovatif bir iş kurduğumuzdan, en doğru iş modelini bulmak için yatırımdan sonra yalın girişim mantığında, çok sayıda özellik ve iş modeli denemeleri yaparak, büyümeye geçmeden önce Boni'ye son halini verdik. Gelmiş olduğumuz noktada ise iş ortakları ve müşteri deneyimleri ile olgunlaştırılmış benzersiz bir çözüme sahibiz" diyor.

Ücretsiz fiyat teklifi alıyor

Tadilat, nakliyat, temizlik gibi hizmetlerde ücretsiz fiyat teklifi alma modeliyle 2011'den beri kategorisinde liderliğini sürdüren Armut.com, daha önce Çiçek Sepeti, Peak Games ve

KAPAK_KONUSU_girisim_NISAN.qxp:Layout 1 4/11/14 6:35 PM Page 5

MarkaVip'e yatırım yapmış olan Hummingbird Ventures'dan ilk yatırımını aldı. Konuyla ilgili Armut.com CEO'su Başak Taşpınar Değim şunları söylüyor:

"2011 yılından beri kişisel birikimlerimizle geliştirdiğimiz Armut.com, 2013 yılı sonunda 20 bin hizmet verene ulaştı. 2013 yılı içinde toplam 248 milyon TL değerinde hizmet alım talebini tekliflerle buluşturdu. Hizmet teklif pazarı modelimiz ilk bakışta dünyada başka sitelere benziyor olsa da, arka planda tamamen kendimize özgü ve dünyada benzeri olmayan bir iş modeli ve teknoloji oluşturduk. Bu sayede değeri bin TL'nin altındaki taleplerinizde artık saatler değil dakikalar içerisinde ilk teklifinizi ulaştırıyoruz."

Online taze gıda satışı

Online Market, taze gıda ve hızlı tüketim ürünlerine odaklanan yenilikçi bir online perakendeci. Web, mobil uygulamalar ve telefon ile siparişleri, cep depolar üzerinden, bir saat içerisinde ulaştırıyor. Online Market Kurucusu Murat Demirhan, "Sadece iki aydır operasyonumuz ve şu an için bir cep depomuz olmasına rağmen, 3 binin üzerinden aktif üye ve yüzde 42 tekrar eden alışverişçiye ulaştık. Ayda ortalama her bölgeden 2 bin üye ve beş ay sonunda siteden alışveriş yapan kişi sayısının yalnızca tek bölge için 3 bini aşacağını öngörüyoruz" diyor. Online Market projesi için Hasan Aslanoba ile ilk görüşmelerinde yatırım aldıklarını ifade eden Demirhan, üç yıla yayılan opsiyonlu toplam 3.6 milyon dolarlık yatırım anlaşması imzaladıklarını vurguluyor.

Tekstilde büyük düşündü

Türkiye'nin ilk online büyük beden markası olan Think+ büyük beden piyasasında genç ve tasarım odaklı bir eksiği doldurmak amacıyla kuruldu. Sitenin kurucusu Selim Onan. Think+, +42 beden kadınlara son moda koleksiyonlar sunuyor. Selim Onan, "Türkiye'nin her köşesinden 7 gün 24 saat ulaşılabilen Think+, ülkedeki 11.8 milyon +42 beden bayanın en büyük problemine çare oluyor" diyor. Şirketin cirosu 1.6 milyon TL'ye ulaşmış durumda. Marka geçtiğimiz yıl 15 bin 241 adet sipariş aldı. Yaklaşık 50 bin üyeye ulaştı. Think+ modelinin yatırım şekli ile bir ilk olduğunu söyleyen Onan, "Kuruluşundan beri pazarlama iletişimi ajansı olan Yirmibirgram ile beraber hareket eden, reklam ajansının bünyede kurucu ortak olarak yer aldığı bir yapıyız. Markaya bugüne kadar bir milyon dolara yakın yatırım yapıldı. 2013 yılında bu yatırıma finans sektöründe faaliyet gösteren özel bir grup katıldı. Şirket geliştirme alanında uzman olan bu grup markaya 400 bin dolar tutarında ilave bir yatırım yaptı" diyerek sitenin yüzde 25 büyüdüğünü belirtiyor.

Mobilyayı online satıyor

Vivense.com 2013'ün Mart ayında 'mobilya alışverişini kolaylaştıran ve evlere keyif katma' sloganıyla faaliyetlerine başlayan bir marka. Vivense.com olarak seçilmiş 5 binden fazla mobilyayı üreticisinden doğrudan müşterilere sunuyor. Mobilyaların eve taşınması ve kurulumunun yapılması tamamen Vivense.com'a ait. Şirketin kurucusu Kemal Erol, "Şu an için 25 kişilik bir ekibe ulaştık. Bugüne kadar 5 binin üzerinde müşterimize, Türkiye'nin 81 iline mobilyalarımızı ulaştırdık. Vivense.com olarak 2014 yılında en az yüzde 100'lük bir büyüme hedefliyoruz" diyor. Site bugüne kadar toplam 5 milyon TL'nin üzerinde yatırım aldı. Yatırımcıları arasında Evren Üçok, Cem Sertoğlu, Hasan Aslanoba, Can Yücaoğlu, Alp Saul gibi isimlerin yanında Fabrice Grinda, Jose Marin gibi yabancı melek yatırımcılar da var.

İnternet üzerinden sınava hazırlıyor

Sinavo.com sosyal ağ yapısı ile oyunsal eğitimi bir araya getiren akıllı bir soru bankası. Size YGS- LYS ve KPSS müfredatlarına uygun sorular soruyor ve online deneme sınavlarıyla performansınızı değerlendirerek hedefinize ulaşmak için yapay zeka aracılığıyla yönlendirmelerde bulunuyor.

Mart 2014 itibari ile 50 bin video çözümlü soru ve 300'den fazla konu anlatımı videosu ile bu alanda Türkiye'nin en zengin arşivine sahip. Sinavo.com Kurucusu Emil Cokolat, "Tohum yatırım olarak 2011 Kasım ayında 400bin dolar aldık. Ağustos 13 itibari ile A turu gerçekleştirdik ve 750 bin dolar daha yatırım aldık. Ağustos 2014 te Aslanoba Capital'den aldığımız yatırım ile 3,5 milyon dolarlık bir değerlemeye ulaştık" diyor.

Paul Doany'den yatırım aldı

Mobilexpress, Türkiye'nin ilk operatör, banka ve cihaz bağımsız mobil cüzdan altyapısı üzerinde çalışan mobil ödeme ve alışveriş platformu. Mobilexpress kullanıcıları, cep telefonu numaraları ve sahip oldukları herhangi bir kredi kartı ile sistemde kendilerine bir hesap açtıktan sonra, fatura ödemeden TL yüklemeye, e-ticaret alışverişlerinin ödemelerinden reklamlardan ürün satın almaya kadar birçok işlemi sadece cep telefonları ile yapabiliyorlar. Bu işlemler tamamen SMS ile veya dijital dünyada sadece cep telefonu numarası kullanılarak da yapılabiliyor.

Akıllı telefon sahipleri Mobilexpress uygulamasını da kullanabiliyorlar. Platform, Türk Telekom Grubu'nun eski CEO'su Paul Doany'den 2013 yılının Ocak ayında bir melek yatırım aldı. Paul Doany şu anda Mobilexpress'in yüzde 12,5'ine sahip.

Bu yatırımın ardından aralarında Türk Telekom, TTNET ve Avea'nın da bulunduğu bazı stratejik ortaklıkların yanı sıra e-ticaret alanında da aralarında morhipo.com ve 1V1Y.COM'un da bulunduğu 40'tan fazla firma ile iş ortaklığı gerçekleştirdi. Mobilexpress Kurucu Ortak ve CEO'su Zeynep Şener, "Şu anda ayda 10 bin işlem yapıyoruz. Kayıtlı kullanıcı adedimiz 30 bini geçti. Yapacağımız çeşitli kampanyalarla yıl ortasında 300 bin kullanıcıyı geçmeyi hedefliyoruz" diyor.

KAPAK_KONUSU_girisim_NISAN.qxp:Layout 1 4/11/14 6:35 PM Page 6

Melekleri etkileyecek 9 yol

Melek yatırım almak için kuşkusuz iyi bir fikrinizin ya da girişiminizin olmasının yanı sıra melek yatırımcıyı etkilemeniz de büyük önem taşıyor. Melek yatırımcıların, yatırım almak isteyen girişimcilere önerileri şöyle:

1 Melek yatırım almak sanıldığı kadar zor bir süreç değildir. Güzel bir iş fikrini iyi bir şekilde sunmak burada temel adımınız olmalıdır.

2 Güzel bir fikriniz olabilir ancak bu fikrin nasıl hayata geçirilebileceğine dair gerekli araştırmanın yapılmış olması da gerekir.

3 Hayata geçirilmek istenen fikrin odağında bir ürün var ise o ürünün, bir sistem ya da iş modeli varsa da onun açıklayıcı bir canlandırılmasının yatırımcıya sunulması, yatırımcının gözünde iş fikrinin potansiyelini de görselleştirecektir.

4 En önemli değerlendirme kriterlerinden biri ekip kalitesi. Ekip kalitesi, girişimcinin karakteri, bağlılık ve azim ile birleştiğinde önemli bir güç oluşturuyor. İyi bir ekip yanlış yola girdiğinizde bile sizi başarıya ulaştırabilir. Yanlış ekiple doğru yolda gitseniz bile başarıya ulaşamazsınız. Bu nedenle ilk yatırım değerlendirmesi için girişimci ve ekibi en önemli konu.

5 Faaliyet alanına tam bir hakimiyet göstermek ve fikri olabilecek en açık dille anlatmak sunumlarda avantaj sağlar.

5 Girişimin artıları kadar eksilerinin de aynı dürüst yaklaşım içerisinde açıklanması, eksilerin kısa, orta ve uzun vadelerde nasıl giderileceği açıklanmalı.

7 Yatırımcının en çok dikkat edeceği unsurlar arasında yer alan "yatırım dönüşü" konusunda da tatmin edici bilgiler verilmeli.

8 Sunumlarda melek yatırımcıları karşılıksız kredi veren bir banka olarak görmemek, onları fikre değer katabilecek bağlantı merkezleri olarak değerlendirmek gerekir.

9 Sunumlarda "Bizim rakibimiz yok, diğer firmalar rezalet, onları rakip bile kabul etmiyoruz" demek olumsuz etki bırakıyor. Bu nedenle girişimciler rakiplerini hiçbir zaman küçümsememeli.

Yeni nesil emlak sitesi

Nisan 2013'te kurulan Metrekare.com, yeni nesil bir seri ilan sitesi. Kullanımı kolay, hem bilgisayardan hem de cep telefonlarından aynı kolaylıkta ev bulunabilecek bir platform sunuyor. Ev ararken önemli olan evlerin geçmiş fiyat bilgisi, bölgede yaşayan insanların yorumları, ulaşım ve eğitim imkanları gibi bilgileri tek elden öğrenebilecekleri bir platform oluşturuyor.

Sitenin kurucusu Serhat Karahan, "Bugün 2 bin 500'e yakın bir emlak ofisi üyemiz var. Site trafiği olarak da hedeflerimizin yüzde 50 üzerindeyiz" diyor. Henüz fikir aşamasındayken Earlybird Venture Capital ve Aslanoba Capital'den yatırım aldıklarını söyleyen Karahan, üç yıl içinde 15 milyon TL ciro, ayda 10 milyon ziyaretçi ve yaklaşık 100 milyon dolarlık şirket değerine ulaşmayı hedeflediklerini belirtiyor.

Lüks deneyim sunuyor

Alwaysfashion.com, müşterilerine lüks deneyimini yaşatmayı hedefleyen, lüks algısını sahiplenen, hem yurtiçi hem de yurtdışında hizmet veren bir online butik. Fatih Çolakel siteyi 2008 yılında üniversite öğrencisiyken kurdu. Çolakel'in şimdiki hedefi ise dünyanın en lüks markalarını global pazara sunan, Türkiye'de lüks denince akla ilk gelen online mağaza olmak.

2013 yılında bir önceki yıla oranla yüzde 350 oranında bir büyüme sağladıklarını vurgulayan Çolakel, "Ayrıca, 2014 yılında 2013 yılına oranla yüzde 300 büyüme sağlamayı hedefliyoruz" diyor. Site, Aslanoba Capital'den yatırım aldı. Çolakel, yatırımın ardından ürün çeşitliliğini hızla artırdıklarını söylüyor.

Alternatif kiralama modeli

Hemenkiralik.com, turistik ya da iş amaçlı seyahate çıkan ve konaklayacak yer arayan insanlarla, evlerini günlük, haftalık ya da aylık olarak kiralamak isteyenleri bir araya getiren online bir platform. Ev sahipleri müstakil evlerini, villalarını ya da apartman dairelerini Hemenkiralik.com'a kaydediyor.

Hemenkiralik.com da portföyündeki evlerin tüm bilgilerini, kısa vadeli ev kiralamak isteyen kullanıcılarına sunuyor. Kullanıcılar konaklamak istedikleri evi Hemenkiralik.com'dan seçiyor, site de kullanıcının seçtiği evin sunduğu koşulların durumunu takip ediyor. Sistemde 64 ülkeden 533 şehirde 24 bin ilanla hizmet veriliyor.

Almanya, Rusya, İngiltere ve Ortadoğu genelinden müşterilerden talepler aldıklarını söyleyen sitenin kurucusu Mehmet Ülkü, "Girişimimize 30 bin TL gibi küçük bir sermaye ile başladık. Kuruluşumuzun ilk aşamalarında 212 Capital Partners'dan yatırım aldık. İkinci etapta ise yine 212 Capital Partners ve iki yabancı melek yatırımcıdan daha yatırım aldık. Üçüncüde ise 212 Capital Partners ve Aslanoba Capital'dan yatırım aldık. Üç aşamada toplamda aldığımız yatırım 4 milyon dolar civarına ulaştı" diyor.

Hangi firmaya güveneceğinizi söylüyor

GüvenRehberi.com, kullanıcılara hangi firmalara güvenebilecekleri konusunda rehberlik eden bir site. Bu doğrultuda e-ticaret sektöründe alışverişini tamamlayan kullanıcılara, gerçekleştirdikleri deneyimle ilgili sorular yöneltiyor ve yüzde yüz gerçek kullanıcılardan yorumlar topluyor.

Bu yorumlar ilgili alışveriş sitelerinde ve GüvenRehberi.com üzerinde görülebiliyor. Aynı zamanda kurumların müşteri memnuniyetini ölçmelerine ve takip etmelerine de imkan sunuyor. Sitenin kurucularından Onur Onat, "2013 senesinin Ağustos ayından beri aktif haldeyiz. Bu süre zarfında yaklaşık 400 firmayı müşteri portföyümüze ekledik. Topladığımız yorumlar şu anda 100 bini aştı. Ve günden güne büyüyoruz" diyor.

Başlangıçta 100 bin TL başlangıç sermayesi ile yola çıkan Güven Rehberi, Hasan Aslanoba'dan Temmuz 2013 tarihinde 250 bin dolarlık yatırım aldı. Onat, melek yatırım aldıktan sonra ilk etapta ekiplerini büyüttüklerini ifade ediyor.

016_017_EKO_girisim_NISAN.qxp:Layout 1 4/11/14 5:09 PM Page 1

Ayşegül Sakarya Pehlivan / asakarya@ekonomist.com.tr

Gaz yapmayan biberonla Çin'e açılacak

20 yıl önce oğlu için bebek arabası ve oto güvenlik koltuğu bulamadığı için bebek ürünleri sektörüne giren Ayla Müstecaplıoğlu, yaklaşık üç yıl önce kendi markası Maajoo'yu yarattı. Geçen yıl bu markayla ilk ihracatını Çin'e yapan Müstecaplıoğlu'nun hedefi 2014'te Almanya ve Hindistan'da fuarlara katılarak yurtdışı ağını genişletmek.

AYLA MÜSTECAPLIOĞLU

Ayla Müstecaplıoğlu, yaklaşık 20 yıl önce oğlu için bebek arabası ve oto güvenlik koltuğu bulamadığı için bebek ürünleri sektörüne girdi. Grup Baby çatısı altında uzun yıllar Maxi-Cosi, JL Quinny, Inglesina, Okbaby, BabyBjörn, Tomy gibi dünya markalarının Türkiye yetkili distribütörlüğünü yapan girişimci, üç yıl önce tecrübesini kendi markalarına taşıyarak üretici olmaya karar verdi.

10 milyon dolarlık yatırımla üretim tesisi kuran Grup Baby, Mamajoo markasıyla Türkiye'nin ilk, Avrupa'nın ise ikinci 'Bisfenol A' içermeyen ve gaz yapmayan PES biberonlarını üretmeye başladı. İlk kez geçen yıl Çin'le ihracata adım atan şirketin hedefi yurtiçinde yüzde 25 büyürken yurtdışında Çin, Hindistan, Almanya gibi ülkelere açılmak.

Şirketin kuruluş hikayesini anlatabilir misiniz? Nasıl bu işe girdiniz?

Şirketimiz 1991 yılında elektronik ürünler sektöründe faaliyete geçmek üzere kuruldu ve 1994 yılında da çocuk ürünleri departmanımızı kurarak bu sektörde ithalatçı olarak faaliyete başladık. O dönemde şimdi 21 yaşında olan oğlum için iyi bir bebek arabası ve oto güvenlik koltuğu satın almak istedim ancak maalesef yaptığım araştırmalar sonucunda Türkiye'de Avrupa'da görmüş olduğum kalitede ürünler bulamadım. Bu durum, boşluğu görmeme neden oldu. Bir bebek arabası markası ile Avrupa'nın en iyi çocuk oto güvenlik koltuğu markası olan Maxi-Cosi firmasının Türkiye distribütörlüğünü alarak bebek ürünleri sektörüne adım attık.

Mamajoo markası nasıl ortaya çıktı?

Grup Baby olarak, uzun yıllar Türk tüketicileri Avrupa'nın en kaliteli bebek bakım ürünleriyle ithalatçı olarak buluşturduktan sonra tecrübemizi kendi markalarımıza taşımaya ve üretici olmaya karar verdik. Özellikle Mamajoo markamızla, dünya kalitesinde ürünler tasarlayarak Türkiye'nin ilk 'premium' bebek beslenme ve bakım ürünleri markasını yarattık. Mamajoo, ülkemiz ve sektörümüz için çok önemli çünkü Türkiye'nin ilk, Avrupa'nın ise ikinci BPA içermeyen PES biberon üretim teknolojisine sahip markası. Bu bizim ülkemize ve sektörümüze borcumuz ve hediyemizdir. Ayrıca, Mamajoo biberonlarında Türkiye'de üretilen ilk anti-kolik valfli yani bebeklerin beslenme sırasında gaz yutmamalarına yardımcı sistem olan biberon emzikleri bulunur.

Yeni ürün gruplarına girecek misiniz?

İlk olarak tüketicilere sunduğumuz PES ve PP biberonlar, anti-kolik valf sistemine sahip biberon emziği, anne sütü saklama kapları, emzikler gibi beslenme ve bakım ürünlerimizi sayabiliriz. Bunun yanı sıra iki yıl gibi kısa bir sürede ürün gamımıza son teknolojiyle üretilen dünyanın en sessiz göğüs pompaları, çok işlevli sterilizörler, mama ısıtıcıları gibi elektrikli bakım ürünlerini de kattık. Türkiye'nin ilk bebek beslenme ve bakım markalarından ve üretimine son ve-

016_017_EKO_girisim_NISAN.qxp:Layout 1 4/11/14 5:09 PM Page 2

rilmiş olan Tombik markasına ise yepyeni ürün tasarımları ve ambalajlarla yeniden hayat vererek manevi olarak önemli bir görev üstlendik ve üretimine devam ediyoruz. Bu yıl şubat ayı içinde ise yeni üretmeye başladığımız Tombik markamızın Disney lisanslı ürünleri raflarda yer almaya başlayacak. Ayrıca Ninna Nanna bebek önlük ve battaniyelerinin Disney lisanslı serisini üretmeye başlıyoruz.

Beslenme ve çocuk güvenlik koltuğu ürünlerinin toplam satışlarınız içindeki payı nedir?

Çocuk oto güvenlik koltuklarında lider olarak bir dünya markası olan Maxi-Cosi'nin satışlarımız içerisindeki payı yüksek olmakla birlikte, distribütörü olduğumuz alanlarında lider altı diğer markamız ve kendi ürettiğimiz bebek beslenme ve bakım ürünleri markalarımız hızla büyümekte.

2013 yılında ne kadar büyüdünüz?

2013 yılında bizi çok mutlu eden gelişmeler oldu ve bayii /eczane satış ağımızı ülke geneline yaygınlaştırmayı başardık. Satış ağımızı genişletirken ürün kategorisi bazında da büyüme hedefimize ulaştık ve Mamajoo 2012 yılına oranla üç kat büyüdü.

2014 yılı büyüme planınız nedir?

2014 yılında iç pazarda yüzde 25 bir artış oranıyla büyümeyi hedefliyoruz. Bu agresif bir büyüme oranı gibi gözükse de yeni bir marka olduğumuz için olması gereken gerçekçi bir büyüme hedefidir.

Yeni yatırım planınız var mı 2014'te?

2011 yılından bu yana yatırımlarımız devam etmekte. Üretim yaptığınızda sürekli yenilikleri ve yeni teknolojileri takip etmeniz gerekiyor. 2014 yılında da hem ürün yelpazemizi hem de makine parkımızı genişletmek amacıyla yeni yatırımlar planlıyoruz. İthalatçısı olduğumuz markalarımızın yeni modelleri ve ürünlerini de 2014'te tüketicilerle buluşturmak ve sahip olduğumuz pazar payını artırmak için yoğun çalışıyoruz.

Yabancı bir şirketle işbirliği gündemde

Türkiye'de doğum oranları oldukça yüksek olduğu ve her yıl 1 milyon 250 binden fazla bebeğin dünyaya geldiğini söyleyen Ayla Müstecaplıoğlu, bu durumun yabancı yatırımcının da iştahını kabarttığını belirtiyor. Yatırım ve ortaklık teklifleri aldıklarını kaydeden Müstecaplıoğlu, "Ancak şu an için buna gerek duymuyoruz ve sıcak bakmıyoruz. Sadece yabancı bir şirket ile farklı bir oluşum ve işbirliği için görüşüyoruz" diyor.

2011'da üretime başladınız. Bugün yılda ne kadarlık üretim yapıyorsunuz?

2011 yılında üretime başladık ve sadece ülkemizi değil dış pazarları da hedeflediğimiz için yüksek üretim kapasiteli bir tesis kurduk. Üretim kapasitemiz yıllık 5 milyon adet biberon, biberon emziği ve emzik civarındadır. Şimdilik tam kapasite üretim yapmıyoruz ancak hem iç pazar hem de dış pazarlardaki bilinirliğimiz ve buna bağlı ürün talepleri artıyor.

2013'te Çin'e ihracat yapmaya başladınız. Nasıl gidiyor o pazardaki çalışmalarınız?

İhracata geçen yıl başladık ve Çin'den güzel geri dönüşler almaya devam ediyoruz. Çin çok büyük ve bizim büyümeyi hedeflediğimiz bir pazar. Çin'deki değişik eyalet ve şehirlerden de ürün talepleri geliyor ve uzun vadeli iş birlikleri için en uygun adayları belirleyip görüşüyoruz.

Yeni pazarlar var mı gündeminizde?

2014 yılında ihracatımızı şu anda görüşmeleri devam eden farklı ülkelerde distribütör ağımızı kurarak geliştirmeyi hedefliyoruz. Bu yılda sektörün en önemli fuarlarının yer aldığı Çin ve Almanya'daki fuarlara katılmaya devam edeceğiz. Bunun yanında bu yıl ciddi bir pazar potansiyeli olduğuna inandığımız Hindistan fuarında da yer alacağız.

Kaç kişi çalışıyor bünyenizde? 2014'te ne kadarlık istihdam artışı planlıyorsunuz?

Çalışan sayımız şu anda 41 kişi. Bu yıl üretimin yanı sıra pazarlama ve satış ekibimizi dokuz kişi daha artırarak 50 kişiye ulaşmayı planlıyoruz.

Sosyal sorumluluk projelerinizden bahsedebilir misiniz?

Grup Baby olarak her yıl farklı sosyal sorumluluk projelerinin içerisinde yer alıyoruz ve bize gelen tüm projelere destek vermeye devam edeceğiz. İsim vermek istemediğim destek verdiğimiz kuruluşların yanı sıra cezaevlerinde anneleri ile birlikte kalmak zorunda olan bebekleri için yaptığımız çalışma beni en çok mutlu eden çalışmamızdır.

018_019_EKO_girisim_NISAN.qxp:Layout 1 4/11/14 5:09 PM Page 1

Burcu Tuvay / btuvay@ekonomist.com.tr

İnternetten işlem yapan 4 firmadan 1'i **Garanti**'li

Bankalar, kurumsal internet şubesi üzerinden cep şubesi ile KOBİ müşterilerinin günlük finansal işlemlerini, yetkilendirme ve onay gibi iş süreçlerini dijital kanallar üzerinden yapabilmelerini sağlıyor. Türkiye'de internet şubesinden işlem yapan her dört firmadan birinin Garanti Bankası müşterisi olduğunu söyleyen Garanti Bankası Şubesiz Bankacılık Birim Müdürü Deniz Güven, 400'ün üzerinde farklı finansal ve görüntüleme işlemi kurumsal internet şubesinden gerçekleştirilebildiğini ifade ediyor.

KOBİ'lerin günlük çok fazla nakit akışı bulunuyor. Hesaplarındaki para giriş ve çıkışlarını, çek tahsilatlarını ve diğer ödemelerini gün içerisinde birden fazla kez takip etme ihtiyacı duyuyorlar. Dijital bankacılık kanalları da bu anlamda KOBİ'lerin hayatını kolaylaştırıyor. Ayrıca KOBİ'ler bu kanallar sayesinde diğer tüm günlük finansal işlemlerini hızlı, istedikleri zaman istedikleri yerde yapma imkanı buluyor.

Garanti Bankası'yla çalışan KOBİ'lerin yarısının internet şubesini etkin olarak kullandığını söyleyen Garanti Bankası Şubesiz Bankacılık Birim Müdürü Deniz Güven, dijital kanallar üzerinden KOBİ müşterilerinin ihtiyaçlarına yönelik işlem ve servisler sunduklarını belirtiyor. Güven, başta kurumsal internet şubesi olmak üzere cep şubesi ile KOBİ müşterilerinin günlük finansal işlemlerini, yetkilendirme ve onay gibi iş süreçlerini dijital kanallar üzerinden yapabilmelerini sağlayarak dijital kanalları daha etkin kullanmaya yönlendirdiklerini ifade ediyor. Güven, "Amacımız KOBİ'lerin hem zaman hem de maliyetten tasarruf etmelerini sağlamak ve dijitalleşmelerine katkıda bulunmak" diyor.

Özellikli işlemler de yapılabiliyor

Garanti Bankası, firmaların tüm bankacılık işlemleri ile ilgili ihtiyaçlarını karşılayan ana hizmet kanalı olan Kurumsal İnternet Şubesi ile 1998'den bu yana hizmet veriyor. 2012 yılında gerçekleştirdikleri tasarım değişikliği ile beraber Kurumsal İnternet Şubesi'nin KOBİ'lerin sadece bankacılık işlemlerini gerçekleştirdikleri bir kanal olmaktan çıktığını vurgulayan Güven, şubenin nakit akışlarını takip ettikleri, gelir ve gider takibi yaptıkları, portföy yöneticileriyle doğrudan iletişime geçebildikleri ana hizmet kanalı haline geldiğini kaydediyor. Mevcut durumda 400'ün üzerinde farklı finansal ve görüntüleme işlemi Kurumsal İnternet Şubesi'nden gerçekleştirilebiliyor. KOBİ'ler Kurumsal İnternet Şubesi'nden sadece günlük bankacılık işlemlerini değil, maaş ödemeleri, nakit yönetimi, dış ticaret, takas finansmanı gibi özellikli işlemlerini de kolaylıkla yapabiliyor.

Yüzde 28 arttı

İşletmeler, Kurumsal İnternet Şubesi'nde, imza sirkülerindeki yetkilerin aynısını kullanarak işlemlerini gerçekleştirebiliyorlar. İsterlerse kullanıcılarına sadece görüntüleme yetkisi tanımlayabiliyor ya da işlemlerin çoklu onay yetkisi kapsamında gerçekleşmesini sağlayabiliyorlar. Ayrıca Kurumsal İnternet Şubesi'nden gerçekleştirilecek işlemlerinde hesap kısıtlaması yapabiliyor, kullanıcı bazında işlem limitleri belirleyebiliyorlar.

Diğer yandan Kurumsal İnternet Şubesi'nde yeni devreye aldıkları Yetkilendirme Yöneticisi tanımı sayesinde KOBİ'lerin şubeye gitmeden yetki-onay tanımlarını internet şubesinden değiştirebildiğine dikkat çeken Güven, şöyle devam ediyor:

"Bu tanım sayesinde Garanti'de bireysel müşteri numarası bulunan kişiler firma kullanıcısı olarak firmaya eklenebiliyor, tanımlı kullanıcılar silinebiliyor ve tanımlar belirli limitler dahilinde farklılaştırılabiliyor. Rakamlara baktığımızda ise bugün, Türkiye'de İnternet Şubesi'nden işlem yapan her dört firmadan biri Garanti'li. Türkiye'de firmalarımızda dijitalleşmenin ivmelendiği son üç senelik döneme baktığımızda ise Kurumsal İnternet Şubesi kullanıcı sayısının yüzde 28 artış gösterdiğini görüyoruz."

Android telefondan da ulaşılabilecek

Bu yılın başında kullanıma sunulan Kurumsal Cep Şubesi ile KOBİ'lerin finansal günlük finansal işlemlerini istedikleri zaman diledikleri yerden kolayca yapabildiğine işaret eden Güven, amaçlarının KOBİ'lere iyi bir bankacılık deneyimi yaşaratak finansal işlemleri için hem zamandan hem de maliyetten tasarruf etmelerini sağlamak olduğunu belirtiyor. Şimdilik sadece iPhone'larda yer alan uygulamaya önü-

018_019_EKO_girisim_NISAN.qxp:Layout 1 4/11/14 5:09 PM Page 2

müzdeki dönemde Android telefonlardan da ulaşılabilecek.

Müşterilerin Kurumsal İnternet Şubesi girişlerinde kullandıkları müşteri numarası ve parola ile Kurumsal Cep Şubesi'ne de giriş yapabildiğini bildiren Güven, ayrıca uygulamada yer alan 'kullanıcı değiştir' özelliği sayesinde de tek bir uygulama üzerinden hem bireysel hem de firma hesaplarına kolayca ulaşabildiğini sözlerine ekliyor. Ayrıca, onaya düşen işlemler notification (bildirim) olarak telefonlarına geliyor. Böylece para transferi ve nakit yönetimi onaylarını her yerden gerçekleştirebiliyorlar.

DENİZ GÜVEN

15 bin firma kullanıyor

Kurumsal Cep Şubesi uygulamasında işletmelerin günlük bankacılık işlemlerine ek olarak internet şubesinde de yer alan kişisel finans yönetimi araçlarına ulaşabildiklerini kaydeden Deniz Güven, çek/senet adımından günlük ödenecek ya da tahsil olacak çek ve senetlere ait özet bilgilere erişebildiğini, detay ekranından çekin ön ve arka yüzlerinin resmininin görüntülebildiğini söylüyor. Güven, şu bilgileri veriyor: "Yine bu özelliği kullanarak arka yüzde bulunan çekin kimler tarafından cirolandığı bilgisine erişebiliyorlar. Kullanıcı sayılarına baktığımızda da Kurumsal Cep Şubesi'ni kullanan firma sayımızın 15 bine yaklaştığını görüyoruz. Önümüzdeki dönemde de bu sayının hızla artacağını öngörüyoruz."

020_021_EKO_girisim_NISAN.qxp:Layout 1 4/11/14 5:10 PM Page 1

Sibel Atik / satik@ekonomist.com.tr

Ortadoğu'da mağazalaşmaya hazırlanıyor

Tasarımdaki başarısının ardından Türkiye'de giyim perakendesinde de boy gösteren ve 4 mağazalık bir küçük zincire sahip olan Özlem Süer, yurt dışına açılma planları yapıyor. Ortadoğu'dan gelen mağaza açma tekliflerine sıcak baktığını belirten Süer, "Muhtemelen Ortadoğu'da birkaç ülkede yerel bir ortakla mağazalaşma sürecine dahil olacağız" dedi.

Ünlü tasarımcı Özlem Süer'in aslında bir akademisyen olduğunu biliyor muydunuz? Yalnız Türkiye'de değil, ürünleri yurt dışında da beğeni toplayan Süer, 25 yıl önce Mimar Sinan Üniversitesi'nde akademisyen iken, adım attığı tasarım alanında emin adımlarla ilerledi. Adını, tasarımın önde gelen isimleri arasına yazdırmayı bildi.

Zaman içerisinde Türkiye'de kendi mağazalarını da açarak, giyim perakendesinde de boy gösteren Özlem Süer, şimdilerde yurt dışına açılma planları yapıyor.

Jessica Simpson, Meg Ryan, Beyhany Hamilton gibi dünyanın tanığı isimleri giydirme başarısına ulaşan tasarımcı Özlem Süer, Ortadoğu'da mağaza açmaya hazırlanıyor. Türkiye'de dört mağazada tasarımlarını satışa sunan Özlem Süer, Tokyo, Dubai, Doha, Kahire, Paris, Shenshen, Brescia, Frankfurt, Indianapolis'te yer alan satış noktalarının yanı sıra yurtdışında mağazalaşarak da büyümeyi planlıyor.

Yurtdışında da 150 noktada yer alan tasarımlarının yüzde 35'i Ortadoğu, yüzde 30'u Avrupa, yüzde 15'i Uzakdoğu, yüzde 15'i Amerika ve yüzde 5'i ise Afrika ülkelerinde yer aldığını anlatan Özlem Süer, yurtdışına yönelik çalışmaların sürdüğünü anlatıyor.

ÖZLEM SÜER

Akademisyenliği bırakıp tasarımcı oldu

Özlem Süer'in bir kadın girişimci olarak başarı hikayesi 25 yıl önceye dayanıyor. Tekstilde ihracat anlamında adımların henüz ağır aksak olduğu yıllarda tasarımlarıyla sektörde yer alma-

020_021_EKO_girisim_NISAN.qxp:Layout 1 4/11/14 5:10 PM Page 2

yı hedefleyen Süer, önemli bir karar alarak akademisyenliği bırakır.

Marmara Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi, Tekstil Bölümü'nden 1989'da mezun olduktan sonra, aynı okulda yüksek lisans ve doktorasını tamamlayan Süer, mezuniyetin ardından okulun akademik kadrosuna katıldığını söylüyor. Bu süreçte üniversitede haftada bir kez tasarım konusunda dersler verdiğini dile getiren Süer, zor bir karar alarak tasarımlarını sunacağı bir atölye açıp akademisyenliği bıraktığını ifade ediyor.

Bu kararın ardından adını bir marka haline getiren Özlem Süer, 25 yıllık süreçte markanın olgunlaştığını belirtiyor. Artık yurtdışında da önemli noktalara geldiğini söyleyen Süer, "Davet, düğün, kırmızı halı kostümleri dışında yeni gir-

diğimiz hazır giyim alanıyla birlikte 5 bin parça ürün satar noktaya geldik. Hatta ihracat oranlarımızın artışı da çok önemli noktalara gelmeye başladı. İhracata başladığımız tarihten bugüne yüzde 35 oranında artış kaydettik. Bunu daha ileri boyutlara getirmeyi hedefliyoruz" diye konuşuyor.

Ortadoğu için danışmanlık alıyor

Yurtdışında özellikle Ortadoğu ülkelerinden de yoğun ilgi gördüklerini anlatan Süer, kendilerine mağazalaşma konusunda Kuveyt ve Dubai gibi ülkelerden teklifler geldiğini belirtiyor. Konuyla ilgili danışmanlık almaya başladıklarını söyleyen Süer, "Şuan görüşme halinde olduğumuz ülke ile ilgili detaylı bilgi vermek doğru olmaz. Fakat pazar şartlarını araştırıyoruz. Muhtemelen oralarda yerel bir ortakla mağazalaşma süreci olacaktır" demekle yetiniyor.

Eleman, işçilik, kaliteye daha çok yatırım ve bununla beraber müşteri memnuniyetini arttırdıklarını söyleyen Özlem Süer, hedef kitlelere daha hızla erişim sağlanması konusunda da başarılı olduklarını aktarıyor. Bir sonraki hedefinin ise uluslararası anlamda monostore olarak konumlanmak olduğunu ileten Özlem Süer, önümüzdeki günlerde ise Paris-Milano-Londra hattında 2014/15 koleksiyonunun tanıtım ve satışına devam için faaliyetlerine odaklanacaklarını belirtiyor.

Modada merkez kayıyor

Sektöre dair değerlendirmelerde de bulunan Özlem Süer, dünya geneline bakıldığında moda ve tasarımda farklı ülkelerin de yükselişe geçmeye başladığını ifade ediyor. Önümüzdeki 10 yıllık dönemde, dünyanın moda alanında büyüme konjonktüründe bakıldığında yeni merkezler doğabileceğini anlatan Süer, Rusya-Brezilya-Hindistan-Çin'in bu anlamda izlenmesi gerektiği fikrinde.

Çin'in bir anlamda genç tasarımcılarını Paris ve İtalya'ya yollayarak tasarım ajanlığı yaptırdığını belirten Süer, bu çalışmaların bir gün farklı sonuçlar doğurabileceğini anlatıyor. Süer konuyla ilgili şu tespitleri yapıyor:

"Daha çok satış kanalı, satışların online yönetimini başlatmak ve geliştirmek - ulaşılamayan müşteriye özel kodlar açarak internet üzerinden sipariş alma çalışmaları başlatıldı. Bu noktada bir de ekonomik anlamda gelişen, genç nüfus aktifliği anlamında büyüyen pazarlara bakılmalı. Sözünü ettiğim pazarların yanı sıra Güney Amerika'da Meksika'yı da dikkatli izlemek lazım."

Süer'den iş dünyasına kıyafet tercihi için öneriler

Sadece kırmızı halı organizasyonları ve özel davetler değil, iş insanlarına yönelik danışmanlık ve tasarımlar da geliştiren Özlem Süer, iş dünyasında yer alan yöneticilere özel tavsiyelerde de bulunuyor:

- Renkli giymekten korkmayın. Sadece lacivert ve siyaha sığınmayın. Renkte cesaretten korkmamak lazım. Çok renkli olmanın belli noktalarda doğru seçimlerle güzel etkileri var. İnsanı ışıldayan, güvenli sularda ama risk alıp sizi başka noktalara da götürebileceğini anlatan başarı da vaat ediyor.
- En formal tercihleri yapan kişi riske yakın olmayan kişidir. Bu noktada yöneticinin tasarım ürünleri kullanması önemli. Bu tasarım ürünleri kullanmak karşınızdakine daha iyi ve güven telkin edici olabilir.
- İyi kalıplı ve kumaşlı ürünler önemli. Tercih ettiğiniz kıyafetler ne çok dar ne de çok bol olmamalı. Kesinlikle tasarım ürünleri tercih edin.
- Yoğun takı veya kat kat renkleri tercih etmiyoruz.
- Doğru ayakkabı ve çanta olmalı. Çok ses çıkaran çantalar kullanmamalısınız. Geometrik olarak dingin çantalar olmalı. Bu arada da yüksek moda izleri taşıyan ürünler tercih edilebilir.
- Frapanlığı kaldırmayan sektör veya iş alanları var. Ona göre tercihlerinizi iyi yapmalısınız.

022_023_EKO_girisim_NISAN.qxp:Layout 1 4/11/14 5:11 PM Page 1

Özlem Bay Yılmaz / obay@ekonomist.com.tr

Viyanalı kahve zinciri, **franchise ile büyüyecek**

Dünyada 30 ülkede 400'e yakın şube ve 3 bin corner ile hizmet veren Viyanalı kahve zinciri Coffeeshop Company, mevcut üç şubesini yıl sonunda 12'ye çıkarmayı hedefliyor. Ağırlıklı olarak franchise şeklinde büyümeyi hedeflediklerini belirten markanın Türkiye Genel Müdürü Ceyhan Pusmaz, "Bizden franchise alıp, toplam 650 bin TL'lik yatırım yapan girişimciler uluslararası bir zincire dahil olup ayda 25 bin lira ciro elde ediyor" dedi.

60 yıldır kahve sektöründe üst sınıf espresso makineleri ve ekipmanları üreterek bütün Avrupa'ya pazarlayan Schärf Grup, dünyaca ünlü Viyana kahve kültürünü ve yemeklerini Coffeeshop Company markasıyla dünyaya yayıyor. Kendi kahvesini kavuran ve kendi ekipmanlarını üreten, bünyesinde ayrıca bir kahve akademisi de bulunduran Schärf Grup'a ait Coffeeshop Company, dünyada 30 ülkede 400'e yakın şube ve 3 bin corner ile hizmet veriyor. 2012 yılında Türkiye pazarına giren Coffeeshop Company, şu an için İstanbul'da Bağdat Caddesi, Carousel ve Axis AVM'lerde yer alıyor.

Bu yıl 9 şube açıp toplam 12 şubeye ulaşmayı hedeflediklerini belirten belirten Coffeeshop Company Türkiye Genel Müdürü Ceyhan Pusmaz, "Üç şubeyi kendimiz açıp kalanı franchise vereceğiz. Türkiye'de beş yıl içinde 50 şubeye ulaşmayı hedefliyoruz. Bunun 15'ini kendimiz açacağız. Şu anda Türkiye operasyonumuzda 50 kişi çalışıyor, yılsonunda bu rakam 150'ye çıkacak. Beş yıl sonra ise bin kişiye istihdam sağlamayı planlıyoruz" diye anlatıyor.

Aylık getirisi 25 bin TL

Coffeeshop Company İstanbul'dan sonra Adana, Mersin, Ankara, İzmir, Diyarbakır, Trabzon gibi şehirlerde şubeler açmayı planlıyor. Çok yoğun franchise talebi aldıklarını belirten Pusmaz, koşulları hakkında ise şu bilgileri veriyor:

"Markanın franchise'ı olanlar, iki yıl sonra dünyada bin şubeye ulaşacak olan uluslararası bir zincire dahil olmuş oluyor. İşin toplam yatırım tutarı yaklaşık 650 bin lira. Bunun içinde 25 bin Euro franchise giriş bedelimiz var. Dekorasyonu da biz üstleniyoruz ve anahtar teslimi veriyoruz şubeyi. Çalışanlara eğitimler veriyoruz. İki ayda bir eğitimleri tekrarlıyoruz. Teknoloji altyapımız da çok güçlü. Bizden franchise alan bir girişimci telefonundan tüm süreci takip edebiliyor. Aylık 25 bin lira getirisi olan bu yatırımın geri dönüş süresi ise 2.5 - 3 yıl."

200 corner açacak

Her yaştan müşterisi olan Coffeeshop Company, farklı konseptlerle büyüyor. Bunlardan biri küçük metrekarelerdeki cafe shop'lar. Sadece barın olduğu bu konsept, daha çok hızlı tüketi-

022_023_EKO_girisim_NISAN.qxp:Layout 1 4/11/14 5:11 PM Page 2

min ağırlıklı olduğu yerlerde açılıyor. Diğeri ise 100 metrekarenin üzerindeki klasik 'Caffeeshop Klasik' konsepti. Markanın; küçük bir mutfağı olan 'lounge' ve geniş bir mutfağa sahip olan 'kitchen' konseptleri de mevcut. Şu anda daha çok lounge konseptine ağırlık verdiklerini ifade eden Pusmaz, şunları ekliyor:

"Artık ofislerin altlarına da giriyoruz. Özellikle de Levent'teki ofislerin alt katlarında olacağız. Havalimanları ile de görüşüyoruz. Hem AVM'ler, hem de caddelerde büyüme planlarımız var. 'Shop in shop' tarzında 20'ye yakın corner'ımız bulunuyor. Sinema grupları, büyük fırınlar, üst sınıftaki gastronomi merkezlerine de corner olarak girmeye başladık. Beş yılda 200'ün üzerinde corner açmayı planlıyoruz."

Sektör büyüyecek

Pusmaz, Türkiye'de son yıllarda kahve sektöründeki büyümeden etkilenerek gerek ürünlerini gerekse konseptini beğendiği bu markayı Türkiye'ye getirmeye karar vermiş. Sektörün önümüzdeki beş yıl içinde de Türkiye'de yüzde yüz oranında büyüyeceğini öngören Pusmaz, şunları anlatıyor:

"İstanbul'daki 3 şubemizde yılda toplam 7-8 ton kahve tüketimi oluyor. Kahve, dünya geneline bakıldığında petrolden sonra ticaret hacmi olan ikinci büyük ürün. Viyana'ya özgü yemek ve pastaların da bulunduğu Coffeeshop Company'lerde ise cironun yüzde 60'ını kahveden sağlıyoruz. Türk pazarındaki yabancı kahve zincirleri genellikle ABD menşeili. Amerikan yaşam ve kahve tüketimini yansıtan bu markalar, hızlı tüketime yönelik. Oysa ki Türk insanı masaya servisi seviyor. Biz bu hizmeti sunuyoruz."

Yüksek kaliteli kahveler sunan, masaya servis yapan, farklı ürün sunumları ile beğenilen mekan, özellikle dünyaca ünlü Viyana kahveleri ve dünyada kahvenin şampanyası olarak bilinen Jamaica Blue Mountain (Marley Coffee) kahvesini menüsünde bulunduran Türkiye'deki tek kahve zinciri olma özelliğini taşıyor. Bunun yanı sıra geniş bir yemek ve tatlı menüsüne de sahip olan mekanda, Türk çayının yanı sıra 12 çeşit bitki çayı da sunuluyor. Coffeeshop Company'lerde sunum bardak, fincan gibi sunum ekipmaları ve kahve türlerinin de satışı yapılıyor.

Akademi kuracak

Grubun 20 milyon Euro'ya yakın bir yatırımla Viyana'da kurduğu kahve akademisi de örnek bir model teşkil ediyor. Burada eğitim topraktan başlıyor, kahve hangi iklim şartlarında nasıl yetişir, kahve çeşitleri nedir, sunumlar nasıl yapılır gibi bilgiler öğretiliyor, sertifikalı barista eğitimi veriliyor. Önceleri grubun kendi bünyesinde görev alan kişilerin eğitildiği akademide, şu an farklı kurumlardan da eğitim için başvurular alınıyor. Coffeeshop Company mağazalarında suyun molekülleriyle oynayan özel bir su arıtma cihazı bulunuyor. Schärf Grup tarafından üretilerek dünyadaki tüm şubelere gönderilen bu cihaz, menüde bulunan yiyecek ve içeceklerin doğru lezzette hazırlanmasında en büyük rolü üstleniyor. İstanbul'da bir Caffeshop Akademi açma hazırlığında olduklarını söyleyen Pusmaz, "Burada barista eğitimi vereceğiz. Kendi ekimizi yetiştirip, eğitim alanlara sertifika vereceğiz. Merkezin eylül ayında faaliyete geçmesini planlıyoruz" diyor.

024_025_EKO_girisim_NISAN.qxp:Layout 1 4/11/14 5:12 PM Page 1

Özlem Bay Yılmaz / obay@ekonomist.com.tr

Emiliano Zapata, **mağazalaşma atağında**

Oscarlı aktörlerinden Adrien Brody ile reklam çalışmaları için anlaşan erkek deri markası Emilliano Zapata, 30 ülkeye ihracat yapıyor. Perakendeye girmeye hazırlanan şirket, yurtiçinde Nişantaşı'nda mağaza açacak. Yurtdışında ise Monte Carlo, Nice, Cannes, St Tropez gibi noktalarda mağazalar açacaklarını belirten şirket sahibi Cemal Güzelci, "Barselona ve Paris'te corner'lar açacağız" diyor.

İş hayatına 1992 yılında askerlik görevini bitirdikten sonra atılıyor girişimci Cemal Güzelci. Farklı alanlarda ticaretle uğraşan babası ile çalışmak yerine kendi işini kurmayı tercih ediyor. Beyazıt ve Laleli'deki arkadaşların yönlendirmesiyle tekstil sektörüne yöneliyor. O yıllarda özelikle Bulgar, Romen ve Ruslar'ın yoğun deri ceket talep etmesi nedeniyle ise deri sektöründe karar kılıyor. Bir arkadaşıyla birlikte 'Poyraz Deri' diye bir şirket kuruyor. Beyazıt'ta, bir iş hanının üçüncü katında küçük bir ofiste küçük küçük deri ceket ticaretine başlıyor.

Üretim yaptırmak yerine, deriyi satın alıp fason olarak ürettiren ortaklar, zaman içinde iş hacminin artmasına paralel olarak Zeytinburnu'nda üretimin de startını verdi. 1998 Rusya krizine kadar satışlarının çok iyi gittiğini belirten Güzelci, sonraki gelişmeleri ise şöyle dile getirdi:

"Hem kadın hem erkek deri ceket üretiyorduk. Haftalık 100 adetlik üretim yapar hepsini satardık. Ancak. Rusya'daki kriz işlerimizi kesintiye uğrattı. Ruslar alışveriş için gelmemeye başladı. Ticaretimiz çok düştü. 1999'da ise Ruslar tekrar gelmeye başladı. Buna paralel olarak da 2000 yılından sonra firma yeniden toparlanmaya başladı. 2002'ye kadar ortağımla birlikteydik ancak sonrasında ayrıldık. İşleri arkadaşıma devredip yoluma kurduğum Derlüks Deri ile devam etmeye karar verdim."

Kendi markasını yarattı

Kendi şirketini kurduğunda satışlarının erkek deri ceket yoğunluklu olduğunu fark etmiş Güzelci. Bu nedenle kadın ceket üretiminden çekilmeye karar verdiğini belirten girişimci, erkek deri ceket markası Emiliano Zapata markasını yaratıyor. 1800'lü yılların sonlarında yaşamış Meksikalı devrimci Emiliano Zapata'nın hayatından çok etkilendiği için bu ismi marka yapmaya karar verdiğini belirten Güzelci, şunları anlatıyor:

"Bu isim bana çok erkeksi de gelmişti. Erkek deri ceket işi yaptığımız için bunu marka yapmaya karar verdik. İsim hakkı için çok uğraştık. 31 ülkede markamızı tescil ettirdik. 2011 yıllına kadar iç piyasa ve dış piyasaya çalışırken, bu tarihten itibaren sadece dış pazara yöneldik. İç piyasaya

024_025_EKO_girisim_NISAN.qxp:Layout 1 4/11/14 5:12 PM Page 2

CEMAL GÜZELCİ

çalıştığımız zaman YKM'den Ramsey'e kadar birçok ünlü markaya da üretim yaptık. Ancak ihracat daha kârlı geldi."

30 ülkeye ihracatı var

Markanın üretimi Zeytinburnu'ndaki iki üretim tesisinde yapılıyor. Toplam 165 kişinin çalıştığı tesislerde 50 bin civarında erkek deri ceketi ve kürk üretiliyor. Aralarında Belçika, Fransa, Avusturya ABD, Çin, Japonya'nın bulunduğu 30'a yakın ülkeye ihracat yapan şirket, Dubai ve BAE gibi sıcak coğrafyalara da ürün satıyor. Bu ülkelerde tatil yapan Rus turistlerin ürünlerine yoğun ilgi gösterdiğini belirten Güzelci, "Rusya krizi bize sadece bir ülkeye ihracat yapmamak gerektiğini gösterdi. O nedenle birçok ülkeye ürün satıyoruz. Riskleri dengeliyoruz" diyor. Geçen yılı 27 milyon dolar ciro ile kapatan şirket, 2014'te yüzde 25 büyüme hedefliyor.

Perakendeye de giriyor

Marka, kendi tasarım ekibinin yanı sıra İtalya ve İspanya'daki özel tasarım ofislerinden de hizmet alıyor. Klasik deri ceketler kadar iddialı tasarımlarıyla da dikkat çeken marka, geçtiğimiz günlerde Hollywood'un Oscar'lı aktörlerinden Adrien Brody ile reklam kampanyası için anlaştı.

Brody, markanın 2014 İlkbahar-Yaz koleksiyonunun yüzü oldu. Son yıllarda markanın iç piyasadaki dizi sponsorlukları ve havalimanındaki billboardlardaki reklam afişleri nedeniyle büyük ilgi gördüğünü ve sık sık ürün sipariş talebi aldıklarını söyleyen Güzelci, şöyle devam ediyor: "İç pazarda bir perakende satış noktamız yok. Fakat yoğun sipariş telefonu alır olduk. Bu nedenle yeniden iç pazara dönmeye karar verdik. Nişantaşı'nda mağaza açma planımız var. Ulaşılabilir fiyatlarda lüks markasıyız. İstanbul dışında Ankara, Antalya, İzmir'de mağazalar planlıyoruz."

Çocuklar için ceket de yapacak

Markanın mağazalaşması yurtiçi ile sınırlı olmayacak. 2015'te yurtdışında da Monte Carlo, Nice, Cannes, St Tropez gibi noktalarda mağazalar açılması planlanıyor. Rus turistlerin yoğun olduğu bu noktalarda farklı bir konseptle yer alacak olan Emilliano Zapata, yurtdışı mağazalarında sadece deri ceket satmayacak. Çanta, ayakkabı, kemer, cüzdan gibi 21 adet deri aksesuar da satışa sunacak. Marka erkek aksesuarlarının derilerini Louis Vuitton, Chanel gibi markalara deri veren şirketten alıp, yine ünlü markalara fason üretim yapan bir Fransız şirketine yaptıracak. Barselona, Paris gibi şehirlerde de corner çalışmaları yürüttüklerini söyleyen Güzelci, şunları ekliyor: "Ürünlerimiz 20 – 65 yaş grubuna hitap ediyor. Gençler için ve daha klasik ürünlerden oluşan line'larımız var. Yılda iki koleksiyon hazırlıyoruz, toplam 600 parçadan oluşuyor. Son iki yıldır büyük beden erkek koleksiyonumuz var. Bu sezon ilk kez erkek çocuk koleksiyonuna da giriyoruz. 6-14 yaşa hitap edecek.

026_EKO_girisim_NISAN.qxp:Layout 1 4/11/14 5:14 PM Page 1

Türkiye'nin **kadın girişimcileri yarışıyor**

Türkiye'nin Kadın Girişimcisi Yarışması'na başvurular başladı. Yarışmaya Türkiye'de yaşayan ve hakim ortak olduğu işletmenin yıllık cirosu 40 milyon TL'nin altında kalan tüm kadın girişimciler başvurabilecek. Son başvuru tarihi ise 31 Temmuz 2014.

Garanti Bankası, Ekonomist dergisi ve Türkiye Kadın Girişimciler Derneği (KAGİDER) işbirliğiyle düzenlenen 'Türkiye'nin Kadın Girişimcisi Yarışması'nın 8'incisine başvurular başladı. Yarışmaya Türkiye'de yaşayan ve hakim ortak olduğu işletmenin yıllık cirosu 40 milyon TL'nin altında kalan tüm kadın girişimciler başvurabilecek ya da aday gösterilebilecek. Başarılarını paylaşarak, kadın girişimcilerin cesaretini artırmak ve birbirlerine ilham vermek isteyen adaylar, www.kadingirisimciyarismasi.com adresinden 31 Temmuz 2014 tarihine kadar başvuruda bulunabilecek.

Kadın girişimcileri yarışmaya başvurmaya çağıran Garanti Bankası Genel Müdür Yardımcı Nafiz Karadere, Garanti olarak, kadın girişimcilere yönelik ürünlerinin yanı sıra, farklı platformlar geliştirerek, kendi potansiyellerini geliştirmelerini ve güçlerini keşfetmelerini istediklerini belirtiyor.

Dört kategoride değerlendirilecek

Yarışmaya başvuran kadın girişimciler; "Türkiye'nin Kadın Girişimcisi", "Gelecek Vaat Eden Kadın Girişimci", "Yöresinde Fark Yaratan Kadın Girişimci" ve "Türkiye'nin Kadın Sosyal Girişimcisi" olmak üzere toplam dört kategorinde değerlendirilecek. Kategori birincilerine çeşitli para ödülleri ve KAGİDER üyeliği verilecek.

Rol model oluyor

Dünya hızla gelişirken, kadın girişimcilerinin önünün de açıldığını ifade eden Karadere, bu süreçte finansmanın en öncelikli ihtiyaçlarından olduğunu fakat verilen desteğin bununla sınırlı kalmaması gerektiğini kaydediyor. Bu amaçla eğitim ve cesaretlendirmek üzere çeşitli projeler hayata geçirdiklerini söyleyen Karadere, sözlerini şöyle sürdürüyor:

"Türkiye'nin Kadın Girişimcisi Yarışması da, 2007'den bu yana, kadın girişimcileri cesaretlendirmek, kendilerini rol model olarak konumlandırmak amacıyla düzenlediğimiz bir proje. Her sene başvuruları incelerken, bizi inanılmaz yüreklendiren muhteşem hikayelerle karşılaşıyoruz; şüphesiz bu yıl da aynı heyecanı yaşayacağız. Tüm kadın girişimcilere yarışmaya başvurarak ilk adımı atmalarını, cesaret ve kendine inançlarını ortaya koymalarını diliyorum.".

Çoğu ülkeye göre yetersiz

2013 yılında Türkiye'nin Kadın Girişimcisi seçilen Feride Aytül Erçil ise girişimcilerin yeni düşüncelerin yaratılması, yayılması ve uygulamasını hızlandırdığını, yeni endüstrilerin doğmasına yol açtığını belirtiyor. Ülkemizde ancak son yıllarda değeri anlaşılan kadın girişimciliğindeki gelişmelerin çoğu ülkeye kıyasla yetersiz kaldığına dikkat çeken Erçil, Türkiye'nin Kadın Girişimcisi Yarışması'nın topluma girişimcilik ruhunun aşılanması, ülkemizdeki kadın girişimci potansiyelinin nicelik ve nitelik bakımından geliştirilmesi, kadın girişimci sayısının artırılması için yürütülen çabaların başında geldiğini söylüyor. Erçil, şöyle devam ediyor:

"Yarışmaya bir çalışanımın beni önermesiyle katıldım. Ödülü aldığımdan bu yana üzerime yüklendiğini hissettiğim sorumlulukla, özellikle genç kadınları yüreklendirmek, katma değer yaratabileceklerini, daha fazla ve büyük başarılara imza atabileceklerini göstermek için çeşitli ortamlarda deneyimlerimi paylaşıyor, mentorluk yapıyorum. Tüm kadın girişimcilerimize de bu tür yarışmalara katılarak, üreten, sorgulayan, daha iyi bir dünya kurabilecek, gelecek nesillere rol model oluşturabilecek bireyler olduklarını göstermesini tavsiye ediyorum."

027_EKO_girisim_NISAN.qxp:Layout 1 4/11/14 5:15 PM Page 1

Burcu Tuvay / btuvay@ekonomist.com.tr

Anadolu tatlarını ABD'ye taşıdı

Anadolu ve Akdeniz'e özgü doğal ve organik lezzetler sunan Nar Gourmet, ABD pazarını keşfetti. New York'ta 20 satış noktasında ürünleri satılan Nar Gourmet'nin hedefi bunu 50'ye ulaştırmak. Şirketin CEO'su Samir Bayraktar, Kanada, Japonya, Çin, Birleşik Arap Emirlikleri, Suudi Arabistan, Romanya ve Almanya'ya da ürün gönderdiklerini, bu yıl 3 milyon dolar ihracat hedeflediklerini söylüyor.

İsmini natural & regional (doğal ve bölgesel) kelimelerinden alan Nar Gourmet, doğal ve organik koşullarda ekilen, Anadolu'nun doğal ve bölgesel ürünlerinin satışını yapıyor. Balıkesir'den Mersin'e, Aydın'dan Hatay'a, Tekirdağ'dan Mardin'e Anadolu'nun çeşitli bölgelerinde özel olarak yetiştirilen ürünleri dünyaya tanıtmak amacıyla kurulmuş olan NAR Gourmet'nin referans noktası Anadolu toprağı ile Akdeniz mutfak kültürü...

Zeytinyağından baharata, reçelden lokuma kadar çeşitli ürün gamına sahip olan Nar Gourmet, 2010 yılından bu yana gurme şarküteri ve marketlerin yanı sıra içinde otel, kafe ve restoranların da yer aldığı 400'ü aşkın satış noktasına ulaştı. Ayrıca şirketin İstinyePark'ta bir konsept mağazası da var.

ABD için özel çalıştı

İlk ihracatını ABD'ye yaptıklarını söyleyen Nar Gourmet CEO'su Samir Bayraktar, "ABD pazarı için markamızı özel olarak hazırladık. Konusunda uzman stratejik ortaklar ile çalıştık. Nar Gourmet, Inc. şirketini kurduk. New York'ta 20 satış noktasında ürünlerimiz satılıyor. Yakın bir zamanda 50 mağazaya ulaşacağız" diyor.

Bayraktar, ABD pazarına giriş öykülerini ise şöyle anlatıyor: "ABD pazarında nitelikli doğal ve organik ürün tüketimi ve bu yönde beslenme giderek büyük önem kazanıyor. Pazar yüzde 20 civarında büyüyor. Ancak tüketici de bir o kadar eğitimli ve bilinçli. Bu bağlamda özel çalışmalar yaptık, konusunda uzman halkla ilişkiler ve stratejik ortaklar ile çalıştık. ABD'de ürünlerimizi pazara sunma aşamasında Nar Gourmet, Inc. şirketini kurduk. Su anda NY'da henüz sayısı 20'yi bulan özel satış noktasında Nar Gourmet ürünleri Amerikalı tüketiciler ile buluşuyor. Çok yakın bir zaman içinde 50 mağazaya ulaşmış olacağız. Daha sonra yerel ve ulusal zincirler takip edecek."

SAMİR BAYRAKTAR

İhracatı artıracak

ABD'nin ardından Kanada, Japonya, Çin, Birleşik Arap Emirlikleri, Suudi Arabistan, Romanya ve Almanya'ya ürün gönderen şirketin 1 milyon dolarlık ihracatı bulunuyor. Anadolu coğrafyasının hem yerel ürün çeşitliliği, hem de organik yetiştiricilik imkanları açısından çok önemli bir konuma sahip olduğunu ifade eden Bayraktar, ürünleri talep görmesinin temel nedeni olarak bunu gösteriyor.

Bu yıl 3 milyon dolar ihracat hedeflediklerini belirten Bayraktar, "Yıllar içerisinde konsolide gelirimizin büyük bir yüzdesel bölümü ihracat gelirlerinden elde edeceğiz" şeklinde konuşuyor.

"Her pazarı ayrı etüd ediyoruz"

Anadolu coğrafyasının hem yerel ürün çeşitliliği hem de organik yetiştiricilik imkânları açısından çok önemli bir konuma sahip olduğunu ifade eden Bayraktar, tüm bu birikimlerin dünya pazarları ile buluşması gerektiğini belirtiyor. Nar Gourmet'nin bu temel değerler etrafında hareket ettiğini kaydeden Bayraktar, sözlerini şöyle sürdürüyor: "Ürünlerimizin talep görmesinin ve farklı algılanmasının temelinde de bu değerler yer alıyor. Bununla birlikte ürünlerin katkısız olması, ambalaj ve görsel tasarımdaki yakalanmış çizgi de tüketiciler nezdinde ayırt edici özellik olarak ifade ediliyor. İhracatta her pazarı ayrı etüt ediyoruz. Gıda sektöründe olmamız sebebiyle her ülkenin regülasyonlarını, ürün içerik ve etiketleme tebliğlerini detaylıca çalışıyoruz. Ekonomi Bakanlığı ihracat teşviklerini ilgili pazar özelinde inceliyor ve buna uygun hazırlıklar yapıyoruz".

028_029_EKO_girisim_NISAN.qxp:Layout 1 4/11/14 5:39 PM Page 1

Fatoş Bozkuş / fbozkus@ekonomist.com.tr

Islak mendilde inovasyonla **dünyaya açıldılar**

Islak mendilde inovasyon yapılır mı? Evet, yapılır. İki girişimcinin geliştirdiği taşıma sistemi sayesinde sadece ıslak mendil değil, ateş düşürücüden makyaj temizlemeye, kan durdurucudan ayakkabı parlatıcısına kadar pek çok ürünü, ıslak mendil formatında satmanın yolunu bulmuşlar. Altı ayda bu işten 1.5 milyon TL ciro elde eden girişimcilerin hedefi ise farklı markalarla işbirliği yaparak tüm dünyada bu sistemi kullanılır hale getirmek.

Bugün 200'ün üzerinde markanın yer aldığı ıslak mendil pazarı her yıl yüzde 20 büyüme gösteriyor. 2013'te bu sektöre ilginç bir marka girdi; PushClean. İngilizce olduğuna bakmayın, marka Türkiye'de doğdu. Erol Özsoy ve Sinan Gündoğan'ın ortaklığıyla doğan bu markanın kendinden ziyade sistemi ilginç. Çünkü işe ıslak mendille başlasalar da bu iki ortak, geliştirdikleri taşıma sistemini farklı alanlara taşımak istiyor.

Geçtiğimiz Haziran ayında satışa başlayan PushClean, altı ay gibi kısa bir sürede 1,5 milyon TL'lik ciro elde etmiş.

Kozmetik sektörünün önemli markaları Loreal ve La Prairie bu taşıma sistemini kullanmak için şirketle anlaşma yapmış. Şu anda 12 ülkeye ihracat yapan şirketin hedefi bu yıl 5 milyon TL ciro elde etmek.

EROL ÖZSOY

4 yılda geliştirildi

Erol Özsoy tekstil kökenli bir iş adamı. Islak mendil pazarına girişi ise suda çözülen sıkıştırılmış kuru mendili Türkiye'ye getirmesiyle başlıyor. Ancak bu ürünün büyük bir handikapı var; Kullanmak için bir kaba ihtiyaç duyması. 2009 yılında ekibiyle oturup buna çözüm düşünüyor. Ve yavaş yavaş bugün patentine sahip olduğu taşıma sistemini geliştiriyor. 3.5 milyon dolarlık yatırım yapıyor ve 4 yıl üzerinde çalışıyor. Çünkü sistemin harekete geçmesi ve mendilin de ıslandıktan sonra bu sistemden yukarıya çıkması o kadar kolay değil. Pek çok deneme yapılıyor. En son 2013 yılında son hali veriliyor. Islak mendil genellikle bir ambalajın içinde ıslak halde yer alır. İki ortağın geliştirdiği bu sistemde sıkıştırılmış kuru mendil (selüloz) ve 8 gram saf su bulunuyor. Ama kutunun orta-

028_029_EKO_girisim_NISAN.qxp:Layout 1 4/11/14 5:39 PM Page 2

sına bastırmadan ikisi birbiriyle karışmıyor. Kutunun ortasına bastırdığınızda da su kuru mendile geçiyor ve kısa sürede mendil kullanıma hazır hale geliyor. Push Clean'in en iddialı özelliğini ise doğal olmayan madde içeren sıvılara reaksiyon vermemesi.

Hangi alanlara odaklandılar?

Piyasaya çıkmadan önce ilk işleri Çin de dahil olmak üzere dünyanın pek çok ülkesinde bu sistemin patentini almak oluyor. Pazarlamaya ise ıslak mendille başlanıyor. Avrupa, Amerika ve Türkiye'de aynı anda başlıyor çalışmalar. En çok ıslak mendilin kullanıldığı restoranlara tanıtımla işe başlanıyor. Türkiye'de bu ürün ilgiyle karşılanıyor ama Amerika'da restoranlarda ıslak mendil yaygın olmadığı için istenilen sonuç alınamıyor. Bu sırada evcil hayvanların göz ve kulak temizliği için ürün ihtiyacını gören ortaklar, Amerika pazarına özel böyle bir ürün geliştiriliyor. Ve iyi sonuç alınıyor.

Avrupa'da ise daha çok kozmetik sektörünün böyle bir ürüne ilgili olduğu görülüyor. İki ortak sektörlerini OREKA, kozmetik ve medikal

diye ayırıp ona göre ürün geliştirme ve pazarlama çalışması yapmaya karar veriyor. Kozmetik sektöründe Dubaili parfüm üreticisi Ajmal ile onların içeriğiyle ıslak mendil üretimi yapılıyor. Ardından Loreal ile kısa seyahatlerde kadınların en büyük sıkıntısı olan makyaj temizleme ürünlerini bu taşıma sistemine aktarma konusunda görüşmeler yapılıyor. Ve anlaşma sağlanıyor. La Prairie ile de bu taşıma sistemini kullanmak üzere görüşmeler olumlu neticeleniyor. Şu günlerde Malatyalı Ankaferd'in geliştirdiği kan durdurucu ilacı bu sisteme entegre etme üzerinde konuşmalar yapılıyor. Islak mendil konusunda ise havayollarıyla görüşmeler devam ediyor. Lufthansa, Saudi Airlines görüşülen havayollarından sadece ikisi.

Helal mendil

Promosyon olarak ilaç sektörlerinden yoğun talep aldıklarını söyleyen Gündoğan, özellikle seçim döneminde adaylara isimlerini bastıkları mendiller ürettiklerini anlatıyor.

İlk olarak piyasaya ıslak mendille girseler de bugün makyaj temizleme mendilinden LCD temizleme mendiline kadar pek çok ürün geliştirilmiş. Sinek kovucu mendil de yapan şirketin en ilginç ürünlerinden biri ise ateş düşürücü mendil. Bu mendilde sıvı yerinde, su, aspirin ve sirke bulunuyor. Şu anda 15 farklı amaç için ürünleri bulunduğunu söyleyen Gündoğan, hac ve umreye gidenler için de ürün geliştirdiklerini şu sözlerle anlatıyor; "Hac ve Umre'ye gidenlerin dini kurallar gereği ihramlıyken alkol katkılı, koklu sabun ya da temizlik mendili kullanması yasak. Biz tamamen su bazlı mendil ürettik ve helal sertifikası da aldık. Ayrıca özellikle yurt dışındayken taharet sıkıntısı çekenler için de mendil yaptık."

Hedef yurtdışında da üretim tesisi kurmak

Henüz satışa başlayalı bir yıl olmasa da 12 ülkeye direk ihracata başladıklarını anlatan Sinan Gündoğan, şu anda 3 bin 500 metrekarelik bir tesiste üretim gerçekleştirdiklerini anlatıyor. Yakın zamanda İsviçre'de PushClean Europe diye bir şirket kurmayı planladıklarını söyleyen Gündoğan, PushClean US, PuschClean Türkiye ile birlikte üç farklı şirket üzerinden satış gerçekleştirdiklerini belirtiyor. Gündoğan, Avrupa veya ABD'de talebin artmasıyla birlikte yurt dışında da yeni üretim tesisi kurabileceklerini dile getiriyor. Gündoğan konuşmasını şöyle sürdürüyor: "Şu anda 3 milyon adet üretiyoruz aylık. Bunu önce 30 milyona sonra 100 milyona çıkarma hedefimiz var. Bayilik sistemiyle çalışıyoruz. Çin'den bayilik için iki şirketle konuşuyoruz. Şu anda 35 kişilik bir ekibimiz var. Ama düşündüğümüz gibi hızlı büyürsek sayımız artacaktır. "

030_031_EKO_girisim_NISAN.qxp:Layout 1 4/11/14 5:19 PM Page 1

Sibel Atik / satik@ekonomist.com.tr

Yemekçiler, **obeziteye karşı kazan kaldırdı!**

Endüstriyel yemek üreticileri, obezite ile mücadele kapsamında yeni bir platform kurdu. Platformda yaklaşık 20 sivil toplum kuruluşu yer alıyor. Obezite ile Mücadele Platformu Sözcüsü ve YESİDEF Başkanı Hüseyin Bozdağ, ilk adım olarak yemek mönülerinde tuz, yağ, şeker ve unu yüzde 10 azaltacaklarını söylüyor. Yemekçilerin bir diğer adımı ise siteler ve askeriye yemekhaneleri olacak.

Dünyada Amerika ile dikkatleri çeken obezite sorunu, artık pek çok ülkenin ortak gündemi oldu. Kentleşmeyle artan obezite riski, Türkiye'nin gündemine ise 1990'larda girdi. O günlerde obeziteye karşı başlatılan 'Sefer Tası' hareketine karşılık, kilo almaya devam ettik. Neticede bugün nüfusun üçte biri obez. Yılda yaklaşık 22 milyon kişiyi doyuran endüstriyel yemekçiler bu duruma karşı harekete geçti ve Obezite ile Mücadele Platformu oluşturuldu. Çalışmaya göre sektörde kayıtlı 3 bin 800 firmanın yer aldığı endüstriyel yemekçiler, menülerinde tuz, yağ ve un gibi katkı maddelerinin oranlarını düşürecek.

Türkiye Yemek Sanayicileri Dernekleri Federasyonu (YESİDEF) Başkanı Hüseyin Bozdağ, yemek reçetelerinde kullandıkları tuz, un, şeker ve yağı yüzde 10 azaltarak Sağlık Bakanlığı'nın obezite ile mücadelesine destek olacaklarını kaydediyor. Platformun obeziteye karşı sunduğu yemek mönüleri ve çözüm önerilerini Sağlık Bakanı Mehmet Müezzinoğlu'na da aktardıklarını söyleyen Hüseyin Bozdağ, bu konuda birlikte yeni projelerde geliştireceklerini anlatıyor. Yemek mönülerinin ardından okullarda da tencere yemeğine yönelik bir girişimde bulunacaklarını belirten Bozdağ, obezite tehdidine karşı oluşturdukları platforma yaklaşık 20 sivil toplum kuruluşunun da destek olduğunu aktarıyor.

Türkiye'nin 25 milyonu obez

Şişmanlığın ve şeker hastalığının özellikle çocuklarda ve gençlerde önemli ölçüde artış gösterdiğini dile getiren Hüseyin Bozdağ, Türkiye nüfusunun üçte birinin obez olduğunu dile getiriyor. Obez nüfusun 25 milyon kişiye dayandığını anlatan Hüseyin Bozdağ şöyle devam ediyor:

"Obezite silahlı savaştan daha tehlikeli. Amerika'da 150 milyon, Avrupa'da 200 milyon, Türkiye'de ise 25 milyon kişiye dayandı obezite.

HÜZEYİN BOZBAĞ

Platforma destek veren kuruluşlar

İstanbul Valiliği, İstanbul Büyükşehir Belediyesi Sağlık İl Müdürlüğü, Milli Eğitim İl Müdürlüğü, İstanbul Sanayi Odası, İstanbul Ticaret Odası, İhracatçılar Meclisi, TÜMSİAD, Türkiye Gıda ve İçecek Dernekleri Federasyonu, Türkiye Gıda İşverenleri Sendikası, Gıda Mühendisleri Odası, SETBİR, ETBİR, Yıldız Teknik Üniversitesi; İstanbul Teknik Üniversitesi, Haliç Üniversitesi, Türkiye Diyetisyenler Derneği, Tüketici Örgütleri Federasyonu, Türkiye Aşçılar Federasyonu.

030_031_EKO_girisim_NISAN.qxp:Layout 1 4/11/14 5:19 PM Page 2

Fakat bunun 8.5 milyonu obez, 16,5 milyon kişisi ise fazla kilolu. Yapılan araştırmalara göre her 10 kişiden biri de obeziteye yakın. Bir başka veri paylaşmak gerekirse, gelişen ülkelere baktığınızda Meksika'da nüfusun yüzde 32.1, Güney Afrika'da yüzde 31.3, Brezilya'da yüzde 18.8 Nijerya 6.5, Çin'de 5.7 Endonezya'da 4.8, Hindistan'da yüzde 1.9 obez var. O nedenle bu dünyanın sorunu ve giderek büyüyor."

Sitelere mutfak kurulacak

Türkiye'de her yıl kalp, obezite ve diyabet gibi hastalıklara 60 milyar TL harcandığını belirten Hüseyin Bozdağ, bu sorunların da önemli ölçüde beslenmeden kaynaklandığını ve alınacak küçük önlemlerle yüzde 20 azaltılabileceğini kaydediyor. Obezite ile Mücadele Platformu'nun mönülerdeki düzenlemesinin yanı sıra fast food yeme alışkanlığını da bitirmek istediklerini söyleyen Hüseyin Bozdağ, bu kapsamda bir yeni projenin site yemekçiliği olacağını kaydediyor. Obezite ile mücadelenin bir diğer ayağının evde yemek yapamayan genç çiftler olduğunu dile getiren Hüseyin Bozdağ, özellikle obezitenin yaygın olduğu büyükşehirlerde sitelere mutfak kurmak istediklerin dile getiriyor. Büyükşehirlerde site hayatının giderek yaygınlaştığını anlatan Bozbağ bu konuda, inşaat şirketleriyle görüştüklerini belirtiyor. Bu sitelerde yaşayan ve vakitsizlik nedeniyle yemek yapamayan genç çiftler, hatta emekli ve yaşlılar için sitelerde bir beslenme alanı oluşturmak istiyoruz. Üç öğün bunların yemeklerini biz pişireceğiz. Kahvaltı, öğlen ve akşam yemeklerini yapacağız. Beslenme alanının olacağı sitelerde üç öğün yemek için kişi başı belirlenen fiyat ise 18 TL" diye konuşuyor. Bu proje için Taş Yapı Yönetim Kurulu Başkanı Emrullah Turanlı ile ilk adımı atacaklarını söyleyen Bozdağ, 6.5 milyar dolarlık bir büyüklüğe sahip olan endüstriyel yemek sektörü için de yeni bir pazar oluşturacağını da sözlerine ekliyor.

Yemekte yeni iş alanları pazarı büyütecek

Endüstriyel yemek üreticileri, obezite ile mücadeleyi okullara, büyükşehirlerdeki sitelere ve hatta askeriyeye taşımak istiyor. Yaklaşık 3 bin 800 firmanın 6.5 milyar dolarlık ciro elde ettiği endüstriyel yemek sektörünün yeni iş alanlarının katılmasıyla pazar büyüklüğünü rahatça üçe katlayabileceğini anlatan Hüseyin Bozdağ, bunun için okullardaki kantinler, askeriye ve sitelerde oluşturulacak beslenme alanlarının ciddi önemli bir pazar oluşturabileceğini söylüyor. Site yemekçiliğinin yanı sıra üzerinde çalıştıkları bir diğer projenin askeriye yemekleri olduğunu ifade eden Bozdağ, "Askerimiz patates soymakla uğraşmamalı. Milli Savunma Bakanlığı ile bir araya geldik ve önerimizi sunduk. Şu an beklemedeyiz. 650 bin askerin, 100 bini yemek hizmetini outsourcing etti. Fakat hala 550 bin askeri için hala kendi mutfaklarında bu işi yapmaya çalışıyorlar. Projemizi sunduk kendilerinden onay bekliyoruz" diyor.

032_EKO_girisim_NISAN.qxp:Layout 1 4/11/14 5:20 PM Page 1

Verifone KOBİ'leri VPlatform'da topluyor

Verifone'un KOBİ'lere yönelik ödeme sistemleri çözümleri perakende sektörü için yenilik sunuyor. VPlatform' adı verilen uygulamayla tüm operatörlere POS cihazından, TL yüklenebiliyor ya da fatura ödemesi yapılabiliyor. VeriFone Retail 360 ise mağazalarda satış işlemlerinin yönetiminden çalışanların performanslarını görme ve tüm seviyelerde stok yönetimi sağlamayı mümkün kılıyor.

Güvenli elektronik ödeme sistemleri firması VeriFone, KOBİ'lerin ve perakende sektörünün ihtiyaçlarına uygun çözümleriyle esnafın işini kolaylaştırıyor. Perakende POS yönetimini sağlayan VPlatform, otomasyon çözümleri sunan VeriFone Retail 360 ve sadakat kart uygulamaları ile küçük ve orta ölçekli işletmeler, yeni gelir kapılarıyla daha çok kazanıyor. Yeni nesil yazarkasa POS sürecine geçilmesi ile birlikte hayata geçirilen Veri Merkezi de, güvenli elektronik ödeme konusunda süreklilik sağlıyor. Tüm kartlı işlemlerin güvenli bir ortamda saklanmasına olanak tanıyan Veri Merkezi, kayıt dışı ekonomiyi önleme çalışmasını da pekiştiriyor.

Fatura ödeme imkanı

VeriFone Türkiye, Güney Avrupa ve Rusya Genel Müdürü Onur Altınbaş, öncelikle perakende sektörüne getirdikleri VPlatform hizmetiyle esnafın çalıştığı tüm bankaları tek cihazda toplayabildiğini ve ayrıntılı gün içi satış raporu alabildiğini belirtiyor. Temassız ödemelere de uygun olan VPlatform'da tüm operatörlere POS cihazından TL yüklenebiliyor ya da fatura ödemesi yapılabiliyor. Bunun da esnafa ek gelir kaynağı olduğunu anlatan Altınbaş, VPlatform'un sağladığı avantajları şöyle anlatıyor:

"VPlatform'un 'Pay +' programı, çalışılan tüm banka uygulamalarını tek cihazda toplamayı mümkün hale getiriyor. 'Loyalty +' programıyla ayrıntılı raporlama alınabiliyor, detaylı kampanya tanımlanabiliyor ve müşteri ziyaret sıklığında artış sağlanabiliyor. Müşteri profili, ürün, tutar, tarih, bölge bazlı sadakat programlarını hayata

ONUR ALTINBAŞ

geçirebilmeye ve çapraz sadakat programları oluşturulabiliyor. VPlatform'la anlık olarak terminal/mağaza bazlı satışlar, puan, taksit, iade ya da peşin olarak işlem tipine göre raporlanabiliyor. VPlatform, tek tipte tüm bankaların raporlarını konsolide edilmiş bir şekilde sunuyor."

Çalışan performansını görme

Talep edildiği takdirde, ERP programına verilerin otomatik akışı sağlanıyor ve müşterilerin iş yükü hafifletiliyor. Altınbaş, kasa-POS entegrasyonuyla, girilen tutarın otomatik olarak POS'a iletildiğini belirterek, "Tutar girişleri kasiyer inisiyatifine bırakılmıyor ve hataların önüne geçiliyor. Müşterinin şifre girişi yapması yeterli oluyor" diyor.

VeriFone'un bir diğer uygulaması da VeriFone Retail 360. Altınbaş, bu uygulamada satışların artırılırken maliyetin de en aza indirilmesinin amaçlandığını anlatarak "Mağazalarda satış işlemlerinin yönetiminden mağazadaki stok seviyesine, kayıpların önlenmesinden fiyatların düzenlenmesine kadar bir dizi kolaylık getiren bu uygulamada, merkezde de çalışanların performanslarını görme ve tüm seviyelerde stok yönetimi sağlamak mümkün oluyor" diye bilgi veriyor.

"Kasiyerin yükünü hafifletti"

Onur Altınbaş, KOBİ'lerin gelişmesini sağlayan uygulamaları anlatırken kısa bir süre önce hizmete giren Veri Merkezi üzerinde duruyor. PCI-DSS (Payment Card Industry – Data Security Standarts) güvenlik sertifikası onaylı Veri Merkezi'nin banka, üye işyeri ve tüketicileri koruyan güvenli altyapısı sayesinde hızlı ve esnek çözümler sunduğunu kaydeden Altınbaş, "Dünyaca kabul edilen ortak PCI güvenlik standartları ile çalışan Veri Merkezi her tür riski ortadan kaldırıyor. Piyasadaki tüm mobil POS cihazlarına hizmet veren bu merkez kasiyerlerin de yükünü hafifletti" diyor.

033_EKO_girisim_NISAN.qxp:Layout 1 4/11/14 5:35 PM Page 1

Aram Ekin Duran / eduran@ekonomist.com.tr

Loomis, 30 ton **altını depoda saklayacak**

ABD'de 150 yıl önce altın çıkaran firma ve şahıslara hizmet veren Loomis, altın ithalatında rekor kıran Türkiye'de de altının depolanması ve güvenle taşınması konusunda iddialı. İstanbul'da 30 ton kapasiteli bir altın antreposu kuracaklarını belirten Loomis Türkiye CEO'u Sarp Tarhanacı, "İstanbul altın ticaretinde Dubai, Londra ve Zürih gibi bir merkez olabilir" diyor.

SARP TARHANCI

Türkiye'de son yıllarda giderek artan altın ticareti, değerli malların tescili, depolanması ve taşınması konusunda yeni bir ticari faaliyet alanı yarattı. Bu alanda hizmet veren ilk firma ise 150 yıl önce ABD'deki 'Altına Hücum' döneminde temelleri atılan Loomis oldu. 2013 yılında gelmiş geçmiş en yüksek altın ithalat rakamına ulaşan Türkiye'de gümrüklü antrepo hizmeti vermeye başlayan Loomis, altın ithalatında ulaşım süresini, 1 haftadan 3 saate düşürüyor. İstanbul'un altın ticaretinde Dubai, Londra ve Zürih gibi bir merkez olabileceğini belirten Loomis Türkiye CEO'u Sarp Tarhanacı, bu amaçla İstanbul'a 30 ton altın depolama kapasitesine sahip bir antrepo kuracaklarını söylüyor.

Para ve değerli eşya taşıma hizmetinde yenilikçi çözümler sunan Loomis, dünyanın bu sektördeki lider firmaları arasında yer alıyor. Loomis 15 ülkede 370 şube ve 20 binin üzerinde çalışan ile hizmet veriyor. Her gün 8 milyar Euro değerinde nakit işleyen ve nakleden şirket, üç yıl önce Erk Armored Güvenlik Hizmetleri A.Ş.'yi satın alarak Türkiye pazarına giriş yaptı. Loomis, Nakit Taşıma Hizmetleri (CIT) kapsamında TCMB para çekme/yatırma, güvenli altın taşımacılığı, şubeler arası nakit ve değerli kargo transferi, ATM nakit ikmal ve bakım, mağaza ve perakende zincirleri tahsilatı ve ithal edilen altınların İstanbul Altın Borsası'nda tescil edilmesine yönelik çözümler üretiyor.

Yastık altında 3 bin ton altın var

Türkiye'nin hala gelişmekte olan son derece önemli bir pazar olduğunu ifade eden Loomis Türkiye CEO'su Sarp Tarhanacı, "Bu noktada Loomis'in Türkiye pazarında yer alarak global konumunu güçlendirmeye yönelmesinin son derece doğru bir karar olduğu, 1-2 yıl gibi kısa bir süre içerisinde kendini net bir şekilde ortaya koydu" diyor. Loomis'in tüm dünyada uluslararası standartlarda güvenlik önlemleri ve prosedürleri uygulayarak zırhlı araçlar ve silahlı güvenlik personelleri ile taşımaları gerçekleştirmekte ve müşterilerinin yüksek taşıma risklerini en aza indirerek işlerinin sürekliliğini sağladığını kaydeden Tarhanacı, Türkiye pazarının bu noktada Loomis gibi firmalar için büyük bir çeşitlilik ve verimlilik arz ettiğinin altını çiziyor.

Merkez Bankası verilerine göre Türkiye'nin altın varlığının 2013'ün üçüncü çeyreğinde 490 tonu aştığına işaret eden Tarhanacı, "Yastık altın tutulan altınların miktarı ise bu rakamın çok daha üstünde. Net bir rakam vermek oldukça güç ancak tahminimiz Türkiye'de yastık altında 3bin tonun üzerinde altın mevcut" diye konuşuyor.

'Altına hücum' sırasında kuruldu

Para, altın ve değerli kargo taşımacılığı şirketi olan Loomis'in temelleri 1852'de Kaliforniya'daki 'Altına Hücum' sırasında Wells Fargo şirketinin kurulmasıyla atıldı. Birkaç yıl sonra Wells Fargo, Amerika'nın batı ve doğu sahilleri arasında taşımacılık yapan bir şirket olan Pony Express'in batı sahillerindeki operasyonlarını devraldı ve sonrasında da şirketin kurucusu ve isim babası Lee Loomis, 1905'te Cleary Creek Commerical Company'i kurdu. Loomis, köpeklerin çektiği kızaklarla Alaskalı madencilere günlük ihtiyaçlarını ulaştırdı ve götürdüğü malların karşılığını altın olarak aldı. Bundan tam 20 yıl sonra Loomis Zırhlı Araba Servisi'ni kurdu. Toplam 800 bin dolar maliyetle ilk defa özel olarak yapılmış zırhlı ve güvenlikli ulaştırma servisini faaliyete geçirdi. Loomis ailesi 1979'da şirketi satmaya karar verdi. Birkaç kez el değiştiren şirket 1990'larda Wells Fargo tarafından satın alınıp, ismi Loomis, Fargo & Co olarak değiştirildi.

034_035_EKO_girisim_NISAN.qxp:Layout 1 4/11/14 5:30 PM Page 1

KOBİLGİ

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

KOBİ'lerin finansal konularda kurumsallaşması

Bu ayki köşemi KOBİ'lerin çok önemsediği ancak günlük yaşamda fazla ilgilenemediği bir alana, finansal konularda kurumsallaşmaya ayırmaya karar verdim. Ülkemizde faaliyet gösteren KOBİ'lerin karşılaştığı en önemli ve temel sorunlardan biri, kuruluş aşamalarından başlayarak yatırım, hammadde, tedarik, işleme, pazarlama, teknoloji yenileme, büyüme ve rekabet konularında finansman güçlüğü çekmeleridir. Bunun yanında işletme içinden kaynaklanan finansal verimsizlikle, KOBİ'ler işletme sermayelerini yitirebilecek noktalara kadar gelebilmektedir. KOBİ'ler normal faaliyet döngüsü içerisinde; sipariş-tedarik-depolama-üretim-satış-sevk aşamalarının birçoğunda finansal işlemler yapmaktadır. Bu finansal işlemler; şeffaf, az maliyetli ve kontrole açık olmadığı sürece KOBİ'lerin kurumsallaşmaları mümkün değildir. Bu nedenle işletmelerin bu temel döngülerindeki aşamaların, finansal açıdan nasıl kurumsal bir yapıya kavuşturulacağı çok önemli bir konudur.

SİPARİŞ ve TEDARİK AŞAMASI

■ Satın alma departmanı, depo, satış, pazarlama hizmetleri, finansman ve muhasebe departmanlarından bağımsız olmalıdır.

■ Sipariş talepleri bir yetkili tarafından onaylanmalıdır.

■ Satın alma talebini yapan departman yöneticileri tarafından aşağıdaki hususlar açısından gözden geçirilmelidir;

- Teslim tarihi
- Masraflar
- Birim fiyatı ve tutarı
- Ödeme süresi ve şekli
- Kalite kontrol, mal girişi, fatura, irsaliye ve mal miktar kontrolü, muhasebe kaydı işleri birbirlerinden bağımsız personel tarafından yerine getirilmelidir.

■ Satıcının mali durumu, mal kalitesiyle ilgili karşılaşılmış olan problemler, iade edilen malların durumu, teslimat problemleri ve ilgili dokümanlar iç piyasa ve dış piyasa için ayrı ayrı olmak üzere satın alma yöneticileri tarafından dosyalanmalıdır. Bu dosyalar belirli dönemlerde bir revize edilmelidir.

■ Mal ve hizmet alımı ile ilgili masraflar satın alma yöneticileri ve muhasebe departmanları tarafından ayrı ayrı kontrol edilmelidir. Bu masraflara ilişkin belgelerin ekinde yer aldığı masraf listeleri, imzalı "satın alma emirleri" ve alım faturaları ile birbirleri üzerine numaraları yazılmak suretiyle ilişkilendirilmelidir.

■ Belirli bir cironun aşılması halinde tedarikçilerden alınacak iskonto veya ciro primlerinin takibi satın alma ve muhasebe departmanları tarafından ayrı ayrı yapılmalıdır. Bu tür prim ve iskontolar yazılı anlaşmalara bağlı olmalı ve anlaşmanın bir örneği muhasebe departmanına intikal ettirilmelidir.

■ Mal ve hizmet alımları ile ilgili yılda bir kez bir üst limit belirlenmelidir. Bu limitlerin altındaki alımlar bütçe dâhilinde satın alma ve finans sorumlusunun onayı ile bu limiti geçen alımlar ise satın alma ve genel müdür onayı ile yapılmalıdır.

■ Malzeme ve hizmet satın alınabilecek "Onaylı Tedarikçi Listeleri", satın alma departmanları tarafından geçmiş yıl tecrübeleri ve dosyalanmış olan satıcı analizleri göz önüne alınarak belirli dönemlerle revize edilmelidir. Bu listeler satın alma yöneticileri tarafından dosyalanmalıdır.

DEPOLAMA AŞAMASI

■ Depolarda görevli personel, satın alma, satış ve muhasebe kayıtlarını tutan personelden bağımsız olmalıdır.

■ Üçüncü şahıslara ait depolarda saklanan Şirket stokları için Depo Elemanı tarafından her ay sonu itibariyle, Şirket depolarındaki üçüncü şahıslara ait stoklar için ise belirli dönemlerde (önerilen altı ay da bir) mutabakat yapılmalı ve mutabakatsızlık durumunda, sebepler Depo Elemanı tarafından araştırılmalı ve sonuçlar yöneticiye mutabakatların bir kopyası ile birlikte gönderilmelidir.

■ Stok girişlerini yapan personel, satışları gerçekleştiren, satış faturalarını düzenleyen ve satın alma kayıtlarını kaydeden personelden bağımsız olmalıdır.

■ Stok takip sistemi;

034_035_EKO_girisim_NISAN.qxp:Layout 1 4/11/14 5:30 PM Page 2

● Muhasebe Departmanında cins, miktar ve tutar,

● Depoda ise cins ve miktar bazında izlemeye elverişli olmalıdır.

■ Muhasebe tarafından stok sayımının ne şekilde yürütüleceğini açıklayan bir sayım planı ve sayım yönergesi oluşturulmalıdır.

■ Fiili sayım sonucu ile stok kayıtları arasında çıkan farklılıkların sebepleri Depo Sorumluları ve Muhasebe Departmanı tarafından kaynağına inilip araştırılmalıdır.

HİZMET YA DA MAMUL ÜRETİM AŞAMASI

■ İşletmenin hizmet ya da mamul üretim aşamasında gereksiz stoklama, sarf malzemesi israfı gibi konulara önem gösterilmeli ve varsa engellenmelidir.

■ Muhasebe kayıtları ile karşılaştırılabilir sabit kıymet listeleri oluşturulmalıdır. Bu listelerde sabit kıymetlere kullanıldıkları departmanlar ve cinsleri itibariyle kodlar verilmeli, aynı kodların sabit kıymetlerin üzerinde de yer almasına dikkat edilmelidir.

■ İşletmede, her personel için ayrı bir personel sicil dosyası oluşturmalıdır. Sicil dosyaları yetkili olmayan personelin ulaşamaması için kilitli dolaplarda muhafaza edilmelidir.

■ İşe alınan her personel ile mutlaka hizmet akdi yapılmalıdır. Bir kopyası personele ait sicil dosyasında saklanmalıdır.

■ Ücret ödemeleri ile ilgili olarak aşağıdaki işlemler farklı kişiler tarafından yapılmalıdır:

● Bordronun hazırlanması,

● Bordronun ödeme onayı,

● Ücret ödeme işlemleri,

● Bordronun muhasebe kayıtlarına aktarılması,

● Personel sicil dosyalarının hazırlanması.

■ Ücret ödemeleri banka aracılığı ile yapılmalıdır.

■ Çalışanlara ait izin ve diğer haklar izlenmeli, çalışanlara hakları karşılığında yapılan tüm ödemeler imza karşılığında yapılmalı ve dosyalanmalıdır.

SATIŞ VE TAHSİLAT AŞAMASI

■ Müşteri muhasebe kayıtlarına finansman departmanı dışından bir personelin, direkt olarak ulaşması engellenmelidir.

■ Tahsilata yetkili personel listesi finansman müdürü tarafından belirlenmeli, yönetici tarafından onaylanmalıdır.

Yukarıda da kısaca açıklamaya çalıştığım gibi; KOBİ'ler finansal kaynakları, insan kaynakları, yönetim ve organizasyon yapısı nispeten küçük olan işletmelerdir. Bu küçüklük bir çok soruna neden olsa bile, işletme içi bürokrasi azlığı gibi faydaları da mevcuttur. Bu nedenle KOBİ'lerin tam anlamıyla kurumsallaşması orta ve uzun vadeli stratejilerle gerçekleşecektir. Daha kısa vadede de KOBi'lerin finansal konularda kurumsallaşması hem işletmenin sürdürülebilirliği hem de iç kontrol yapısının kurulması açısından önem arz etmektedir. Tüm bunlardan görülmektedir ki işletmelerin sürdürülebilirliğini sağlamada anahtar rollerden birisi işletmelerdeki muhasebe fonksiyonudur. Bu nedenle işletmelerde "herkes bilmesi gerektiği kadar muhasebe bilmelidir." Bu ifadeden hareketle, uluslararası bir yayında, muhasebenin ne olduğu sorusuna verilen cevabı sizinle paylaşmak isterim.

Muhasebe;

● Bir dildir.

● Tarihi bir kayıttır.

● Şirket içi politikadır.

● Politika olarak standart yapıcıdır.

● Mitolojidir.

● Sihirdir.

● İletişim ve karar vermeye dönük bilgidir.

● Ekonomik bir üründür.

● Sosyal bir üründür.

● İdeolojidir (özgün bir düşünce tarzı).

● Bir sosyal klüptür.

036_037_EKO_girisim_NISAN.qxp:EKO_girisim_fuar 4/11/14 5:28 PM Page 1

YURTDIŞI FUARLAR TAKVİMİ

Fuar	Tarihi		Konusu	Yeri	
PITTI IMAGINE	07 Ocak 2014	10 Ocak 2014	Hazir giyim	FLORANSA	İTALYA
DOMOTEX HANNOVER	11 Ocak 2014	14 Ocak 2014	Hali ve yer döşemeleri	HANNOVER	ALMANYA
INTERMAT MIDDLE EAST	14 Ocak 2014	16 Ocak 2014	Hafriyat, inşaat makineleri ve malzemeleri	ABU DHABİ	BAE
THE CHINE FUR & LEATHER PRODUCTS FAIR	14 Ocak 2014	17 Ocak 2014	Deri işleme ve sanayi makineleri	PEKİN	ÇİN
PREMIERE VISION NEW YORK	14 Ocak 2014	15 Ocak 2014	Tekstil	NEW YORK	ABD
VICENZAORO WINTER	18 Ocak 2014	23 Ocak 2014	Kuyumculuk ve mücevherat	VICENZA	İTALYA
WINTER FANCY FOOD	19 Ocak 2014	21 Ocak 2014	Gida	SAN FRANS.	ABD
COLOMBIATEX DE LAS AMERICAS	21 Ocak 2014	23 Ocak 2014	Tekstil	MEDELLIN	KOLOMBİYA
TEXWORLD	21 Ocak 2014	23 Ocak 2014	Tekstil	NEW YORK	ABD
PREMIERE VISION SAO PAULO	22 Ocak 2014	23 Ocak 2014	Tekstil	SAO PAULO	BREZİLYA
THE LONDON TEXTILE	22 Ocak 2014	23 Ocak 2014	Tekstil	LONDRA	İNGİLTERE
WHOS NEXT PRET A PORTER	25 Ocak 2014	28 Ocak 2014	Hazir giyim	PARİS	FRANSA
ISM 2014	26 Ocak 2014	29 Ocak 2014	Bisküvi, çukulata, şekerleme	KÖLN	ALMANYA
ARAB HEALTH ULUSLARARASI SAĞLIK FUARI	27 Ocak 2014	30 Ocak 2014	Sağlik ekipmanlari ve medikal malz.	DUBAİ	BAE
12 TH EXHIBITION OF FURNITURE INDUSTRY (MEDEX)	28 Ocak 2014	31 Ocak 2014	Ev, ofis mobilya ve aksesuarlari mak.	TAHRAN	İRAN
MUNICH FABRIC START	02 Şubat 2014	04 Şubat 2014	Kumaş ve aksesuarlari	MÜNİH	ALMANYA
FRUIT LOGISTICA	05 Şubat 2014	07 Şubat 2014	Yaş meyve sebze	BERLİN	ALMANYA
MAPPEX NIGERIA 2014	06 Şubat 2014	08 Şubat 2014	Tarim ve gida paketleme ve işleme ma.	LAGOS	NİJERYA
AMBIENTE	07 Şubat 2014	11 Şubat 2014	Mutfak ve ev eşyalari	FRANKFURT	ALMANYA
4.MACHINEX	9 Şubat 2014	12 Şubat 2014	Her türlü makina ve paketleme ambalaj	CİDDE	S.ARABİSTAN
PURE LONDON	9 Şubat 2014	11 Şubat 2014	Tekstil	LONDRA	İNGİLTERE
PRODEXPO 2014	10 Şubat 2014	14 Şubat 2014	Gida içecek	MOSKOVA	RUSYA
TÜRKMENİSTAN TÜRK İHRAÇ ÜRÜNLERİ FUARI	11 Şubat 2014	13 Şubat 2014	Genel ticaret	AŞKABAT	TÜRKMEN..
MIDDLE EAST ELECTRICITY	11 Şubat 2014	13 Şubat 2014	Enerji	DUBAİ	BAE
INDIA STONA 2014	12 Şubat 2014	15 Şubat 2014	Doğal taş ve makineleri, doğal taş ekip.	BANGALORE	HİNDİSTAN
BIOFACH 2014-WORLD ORGANIC TRADE FAIR	12 Şubat 2014	15 Şubat 2014	Organik ürünler	NÜRNBERG	ALMANYA
INHORGENTA MUNİH 2014	14 Şubat 2014	17 Şubat 2014	Değerli maden ve mücevherat	MÜNİH	ALMANYA
PREMIERE VISION PARIS	18 Şubat 2014	20 Şubat 2014	Kumaş	PARİS	FRANSA
VITORIA STONE FAIR	18 Şubat 2014	21 Şubat 2014	Doğal taş ve ekipmanlari	ESPIRITO S.	BREZİLYA
42. TEXTILLEGPROM	18 Şubat 2014	21 Şubat 2014	Tekstil	MOSKOVA	RUSYA
18.ADDIS TİCARET ODASI FUARI	20 Şubat 2014	26 Şubat 2014	Genel ticaret	ADDİS A.	ETİYOPYA
AALF - ALL AFRICAN LEATHER FAIR	20 Şubat 2014	22 Şubat 2014	Deri ve ayakkabi	ADDİS A.	ETİYOPYA
GULFOOD	23 Şubat 2014	27 Şubat 2014	Gida, gida paketleme, işleme	DUBAİ	BAE
CPM-COLLECTION PREMIERE MOSCOW	25 Şubat 2014	28 Şubat 2014	Hazir giyim, iç giyim, deri konfeksiyon	MOSKOVA	RUSYA
ALGER FASHION	27 Şubat 2014	01 Mart 2014	Moda hazir giyim	CEZAYİR	CEZAYİR
BALKAN TEKSTİL	27 Şubat 2014	01 Mart 2014	Tekstil hazir giyim	NOVİ PAZAR	SIRBİSTAN
AGRO FOOD BENGHAZI	02 Mart 2014	5 Mart 2014	Gida, gida makineleri ve teknolojileri	BİNGAZİ	LİBYA
MICAM SHOEVENT-I	02 Mart 2014	05 Mart 2014	Ayakkabi	MILANO	İTALYA
ECOWAS TÜRK İHRAÇ ÜRÜNLERİ FUARI	03 Mart 2014	05 Mart 2014	Genel ticaret	LAGOS	NİJERYA
FOODEX JAPAN	04 Mart 2014	07 Mart 2014	Gida ve içecek	CHİBA	JAPONYA
HONG KONG INTERNATIONAL JEWELLERY SHOW	05 Mart 2014	09 Mart 2014	Mücevherat	HONG KONG	ÇİN
XIAMEN INTERNATIONAL STONE FAIR	06 Mart 2014	09 Mart 2014	Doğaltaş	XIAMEN	ÇİN
ERBİL AUTOSHOW	06 Mart 2014	09 Mart 2014	Otomotiv, otomotiv yan sanayi	ERBİL	IRAK
IWA 2014 FUARI	07 Mart 2014	10 Mart 2014	Ateşli silah ve parçaları, avcilik ekip.	NÜRNBERG	ALMANYA
THE BIG SHOW SUUDI ARABISTAN	09 Mart 2014	12 Mart 2014	Yapi malzemeleri	CİDDE	S.ARABİSTAN
JEC EUROPE	11 Mart 2014	13 Mart 2014	Kompozit malzemeleri ve teknolojileri	PARİS	FRANSA
CABSAT	11 Mart 2014	13 Mart 2014	Telekomünikasyon	DUBAİ	BAE
BUDMA, BUMASZ, GLASS AND CBS, KOMINKA 2014	11 Mart 2014	14 Mart 2014	İnşaat, spor tesisleri ve spor ekipmanlari	POZNAN	POLONYA
MTKT INNOVATION 2014	12 Mart 2014	15 Mart 2014	Mobilya, mobilya yan sanayi, ev tekstili	KİEV	UKRAYNA
EXPO ANTAD	12 Mart 2014	14 Mart 2014	Genel ticaret	GUADALAJ.	MEKSİKA
53rd CAIRO FASHION & TEX	13 Mart 2014	16 Mart 2014	Moda, hazir giyim, aksesuarlar ve tekstil	KAHİRE	MISIR
ULUSLARARASI KOZMETİK VE TEMİZLİK ÜRÜNLERİ	13 Mart 2014	16 Mart 2014	Kozmetik ürünleri, parfümeri, cilt bakim	ERBİL	IRAK
WEDDING FASHION MOSCOW	14 Mart 2014	16 Mart 2014	Gelinlik vedamatlik	MOSKOVA	RUSYA
INTERNATIONAL HOME AND HOUSEWARES SHOW	15 Mart 2014	18 Mart 2014	Mutfak ve ev eşyalari	ŞİKAGO	ABD
REBUILD BENGHAZI	16 Mart 2014	19 Mart 2014	Yapi ve inşaat	BİNGAZİ	LİBYA
THE BIG SHOW UMMAN	17 Mart 2014	20 Mart 2014	Yapi malzemeleri	MUSKAT	UMMAN
CIFF HOME FURNITURE	18 Mart 2014	22 Mart 2014	Mobilya	GUANGZHOU	ÇİN
FEICON BATIMAT	18 Mart 2014	22 Mart 2014	Yapi,inşaat	SAO PAULO	BREZİLYA
PROWEIN	23 Mart 2014	25 Mart 2014	Şarap ve alkollü içecekler	DÜSSELDORF	ALMANYA
MOSSHOES AYAKKABI FUARI	24 Mart 2014	27 Mart 2014	Ayakkabi, çanta ve aksesuarlari	MOSKOVA	RUSYA
DOMOTEX ASIA CHINAFLOOR	25 Mart 2014	27 Mart 2014	Hali ve yer döşemeleri	SANGAY	ÇİN
CHIC	26 Mart 2014	29 Mart 2014	Hazir giyim	PEKİN	ÇİN
INTERBUILD EXPO 2014	26 Mart 2014	29 Mart 2014	İnşaat	KİEV	UKRAYNA
EXPOCOMER	26 Mart 2014	29 Mart 2014	Genel ticaret	PANAMA	PANAMA
AUTOMOTIVE TECHNOLOGY FAIR 2014	27 Mart 2014	30 Mart 2014	Otomotiv, yedek parça	POZNAN	POLONYA
8. HOMEDECO	29 Mart 2014	31 Mart 2014	Ev tekstili ürünleri	ALMATI	KAZAKİSTAN
ALIMENTARIA	31 Mart 2014	03 Nisan 2014	Gida ve içecek	BARSELONA	İSPANYA
APLF HONG KONG	31 Mart 2014	02 Nisan 2014	Her türlü deri ve hammaddeleri, deri mak.	HONG KONG	ÇİN
AUTOMEC PESADOS & COMERCIAIS	01 Nisan 2014	05 Nisan 2014	Otomotiv	SAO PAULO	BREZİLYA
SIAL CANADA	02 Nisan 2014	04 Nisan 2014	Gida	MONTREAL	KANADA
COSMOPROF	04 Nisan 2014	07 Nisan 2014	Kozmetik	BOLOGNA	İTALYA
ENERGY	07 Nisan 2014	11 Nisan 2014	Elektromekanik	HANNOVER	ALMANYA

Fuar	Tarihi		Konusu	Yeri	
HANNOVER MESSE	07 Nisan 2014	11 Nisan 2014	Sanayi	HANNOVER	ALMANYA
INDUSTRIAL SUPPLY	07 Nisan 2014	11 Nisan 2014	Döküm ürünleri	HANNOVER	ALMANYA
FOOD AND HOTEL ASIA 2014	08 Nisan 2014	11 Nisan 2014	Gida,gida işleme ve otel ekipmanlari	SİNGAPUR	SİNGAPUR
SEEBE	08 Nisan 2014	12 Nisan 2014	Yapi inşaat	BELGRAD	SIRBİSTAN
INTERSTROYEXPO 2014	09 Nisan 2014	12 Nisan 2014	İnşaat ve yapi malzemeleri	ST. PETERSB.	RUSYA
AQUA-THERM ST. PETERSBURG 2014	09 Nisan 2014	12 Nisan 2014	Isitma, soğutma, iklimlendirme	ST. PETERSB.	RUSYA
AFGANİSTAN ULUSLAR ARASI TİCARET FUARI	14 Nisan 2014	28 Nisan 2014	Genel ticaret	KABİL	AFGANİSTAN
V. INTERNATIONAL MEDICAL FORUM	15 Nisan 2014	17 Nisan 2014	Medikal ve tibbi ekipmanlar	KİEV	UKRAYNA
HONG KONG HOUSEWARE FAIR 2013	20 Nisan 2014	23 Nisan 2014	Ev ve mutfak eşyalari, elektrikli aletler	HONG KONG	ÇİN
DJAZAGRO	21 Nisan 2014	24 Nisan 2014	Gida ambalaj	CEZAYİR	CEZAYİR
18. ELCOM UKRAINE 2014	22 Nisan 2014	25 Nisan 2014	Elektrik, aydinlatma	KİEV	UKRAYNA
COVERINGS	29 Nisan 2014	02 Mayis 2014	Doğaltaş	LAS VEGAS	ABD
BATIMATEC	04 Mayis 2014	8 Mayis 2014	Yapi inşaat	CEZAYİR	CEZAYİR
LAGOS MOTOR FAIR & NIGERIA AUTOPARTS EXPO	04 Mayis 2014	07 Mayis 2014	Otomotiv yan sanayi	LAGOS	NİJERYA
IFAT ENTSORGA 2014	05 Mayis 2014	09 Mayis 2014	Su, atik su, geri dönüşüm ve çevre tekn.	MÜNİH	ALMANYA
APAS	05 Mayis 2014	08 Mayis 2014	Gida	SAO PAULO	BREZİLYA
SEAFOOD EXPO GLOBAL	06 Mayis 2014	08 Mayis 2014	Su ürünleri	BRÜKSEL	BELÇİKA
SICRE (SCS & VETECO)	07 Mayis 2014	10 Mayis 2014	Yapi inşaat	MADRİD	İSPANYA
INTERPACK 2014	08 Mayis 2014	14 Mayis 2014	Ambalaj malzemeleri ve ambalaj mak.	DÜSSELDORF	ALMANYA
PROJECT QATAR, QATAR STONE TECH, HEAVY MAX 2014	12 Mayis 2014	15 Mayis 2014	İnşaat malzeme ve teknolojileri, doğaltaş	DOHA	KATAR
SEOUL FOOD AND HOTEL 2014	13 Mayis 2014	16 Mayis 2014	Gida ve otel ekipmanlari	SEUL	GÜNEY KORE
SIAL CHINA 2014 GIDA VE İÇECEK FUARI	13 Mayis 2014	15 Mayis 2014	Gida ürünleri, içecekler ve ikram	SANGHAY	ÇİN
ERBİL MACHINEX	14 Mayis 2014	17 Mayis 2014	Makina, makina ekipm. ve aksamlari	ERBİL	IRAK
ERBİL BUILDING	14 Mayis 2014	17 Mayis 2014	Yapi-inşaat, belediye ekipmanlari	ERBİL	IRAK
SIPSA-AGROFOOD	15 Mayis 2014	18 Mayis 2014	Tarim	CEZAYİR	CEZAYİR
INGETREX TANZANYA	15 Mayis 2014	17 Mayis 2014	Genel ticaret	DARÜSSEL.	TANZANYA
INDEX	19 Mayis 2014	22 Mayis 2014	Mobilya ve dekorasyon	DUBAİ	BAE
SAUDI HEALTH	19 Mayis 2014	21 Mayis 2014	Sağlik ekipmanlari	RİYAD	S.ARABİSTAN
17.LESHOW	20 Mayis 2014	22 Mayis 2014	Deri ve kürk konfeksiyon, ham deri	MOSKOVA	RUSYA
ROOMS MOSCOW - MIFS 2014	20 Mayis 2014	24 Mayis 2014	Her türlü mobilya, iç-dis dekorasyon	MOSKOVA	RUSYA
PLMA'S WORLD OF PRIVATE LABEL 2014	20 Mayis 2014	21 Mayis 2014	Özel tüketim mallari, gida	AMSTERDAM	HOLLANDA
CARTHAGE 2014	21 Mayis 2014	25 Mayis 2014	Yapi teknolojileri, inşaat malzemeleri	TUNUS	TUNUS
CAUCASUSBUILD	21 Mayis 2014	24 Mayis 2014	Yapi ve yapi malzemeleri, mobilya	TİFLİS	GÜRCİSTAN
THAIFEX	21 Mayis 2014	25 Mayis 2014	Gida, içecek, gida teknolojileri, otel	BANGKOK	TAYLAND
SHOES LEATHER GUANGZHOU	27 Mayis 2014	29 Mayis 2014	Deri işleme ve sanayi makineleri	GUANGZHOU	ÇİN
FIA	28 Mayis 2014	02 Haziran 2014	Genel ticaret	CEZAYİR	CEZAYİR
POSIDONIA 2014	02 Haziran 2014	06 Haziran 2014	Gemi, gemi makineleri ve teknolojileri	ATİNA	YUNANİSTAN
AUTEMECHANIKA DUBAI	03 Haziran 2014	05 Haziran 2014	Otomotiv	DUBAİ	BAE
FISPAL TECHNOLOGIA	03 Haziran 2014	06 Haziran 2014	Ambalaj, paketleme ve gida teknolojileri	SAO PAULO	BREZİLYA
EUROSATORY	16 Haziran 2014	20 Haziran 2014	Savunma sanayii	PARİS	FRANSA
ASHGABAT EXPO BUILD 2014	19 Haziran 2014	21 Haziran 2014	Yapi-inşaat ve yan sanayi, güvenlik	AŞKABAT	TÜRKMEN.
JUNE HONG KONG JEWELLERY AND GEM FAIR	19 Haziran 2014	22 Haziran 2014	Değerli maden mücevherat	HONG KONG	ÇİN
AFRICA'S BIG SEVEN 2014	22 Haziran 2014	24 Haziran 2014	Gida ve teknolojileri, firincilik, paketleme	JOHANNESB.	G. AFRİKA
EXPOSTONE 2014 MOSKOVA	24 Haziran 2014	27 Haziran 2014	Maden ve doğal taş	MOSKOVA	RUSYA
FISPAL FOOD SERVICE & SIAL BRAZIL	24 Haziran 2014	27 Haziran 2014	Gida	SAO PAULO	BREZİLYA
PREMIERE VISION SAO PAULO	10 Temmuz 2014	11 Temmuz 2014	Tekstil	SAO PAULO	BREZİLYA
ULUSLARARASI LUANDA FUARI	15 Temmuz 2014	20 Temmuz 2014	Genel ticaret	LUANDA	ANGOLA
PREMIERE VISION NEW YORK	22 Temmuz 2014	23 Temmuz 2014	Tekstil	NEW YORK	ABD
TEXWORLD	22 Temmuz 2014	24 Temmuz 2014	Tekstil	NEW YORK	ABD
FEBRATEX	12 Ağustos 2014	15 Ağustos 2014	Tekstil	BLUMENAU	BREZİLYA
10.INTERAUTO	28 Ağustos 2014	31 Ağustos 2014	Otomotiv ana ve otomotiv yan sanayi	MOSKOVA	RUSYA
MICAM SHOEVENT-II	31 Ağustos 2014	03 Eylül 2014	Ayakkabi	MILANO	İTALYA
CPM-COLLECTION PREMIERE MOSCOW	03 Eylül 2014	06 Eylül 2014	Hazir giyim, iç giyim, deri konfeksiyon	MOSKOVA	RUSYA
BUILDMACEX NIGERIA 2014	09 Eylül 2014	11 Eylül 2014	Yapi-inşaat, inşaat malzemeleri	LAGOS	NİJERYA
SMM	09 Eylül 2014	12 Eylül 2014	Gemi makineleri	HAMBURG	ALMANYA
THE BIG 5 CONSTRUCT INDIA	11 Eylül 2014	13 Eylül 2014	YAPI ve YAPI MALZEMELERİ	BOMBAY	HİNDİSTAN
54th CAIRO FASHION & TEX	11 Eylül 2014	14 Eylül 2014	Moda, hazir giyim, aksesuarlar ve tekstil	KAHİRE	MISIR
WORLD FOOD MOSCOW 2014	15 Eylül 2014	18 Eylül 2014	Genel gida, süt ve süt ürünleri,	MOSKOVA	RUSYA
ELECTRA MINING AFRICA 2014	15 Eylül 2014	19 Eylül 2014	Makineler, elektrik-elektronik tekn.	JOHANNESB.	G. AFRİKA
THE BIG 5 KUWAIT	22 Eylül 2014	24 Eylül 2014	İnşaat, su teknolojileri ve havalandirma	KUVEYT	KUVEYT
43.TEXTILLEGPROM	23 Eylül 2014	26 Eylül 2014	Tekstil, giyim ve giyim aksesuarlari	MOSKOVA	RUSYA
MEKSİKA TÜRK İHRAÇ ÜRÜNLERİ FUARI	01 Ekim 2014	04 Ekim 2014	Genel ticaret	MEKSİKO C.	MEKSİKA
DESIGN LIVING TENDENCY	01 Ekim 2014	04 Ekim 2014	Ev tekstili	KİEV	UKRAYNA
CHILLVENTA 2014	14 Ekim 2014	16 Ekim 2014	İklimlendirme, isitma ve sihhi tesisat	NÜRNBERG	ALMANYA
IGATEX 2014	21 Ekim 2014	24 Ekim 2014	Tekstil ve konfeksiyon makineleri	LAHOR	PAKİSTAN
LAGOS FASHİON 2014	21 Ekim 2014	23 Ekim 2014	Her türlü bay, bayan,çocuk genç,	LAGOS	NİJERYA
MATELEC	28 Ekim 2014	31 Ekim 2014	Bilgi teknolojileri	MADRİD	İSPANYA
HKTDC HK INTERNATIONAL WINE AND SPIRITS FAIR 2014	06 Kasim 2014	08 Kasim 2014	Şarap ve alkollü içecekler	HONG KONG	ÇİN
INGREDIENTS MIDDLE EAST	09 Kasim 2014	11 Kasim 2014	Gida katki maddeleri ve hammaddeleri	DUBAİ	BAE
AUTOMECHANIKA ARGENTINA	12 Kasim 2014	15 Kasim 2014	Otomotiv yedek parça	BUENOS AI.	ARJANTİN
EMBALLAGE	19 Kasim 2014	22 Kasim 2014	Ambalaj malzemeleri ve makineleri	PARİS	FRANSA
TÜRKMENİSTAN TÜRK İHRAÇ ÜRÜNLERİ FUARI	02 Aralik 2014	04 Aralik 2014	Genel ticaret	AŞKABAT	TÜRKMEN.

036_037_EKO_girisim_NISAN.qxp:EKO_girisim_fuar 4/11/14 5:28 PM Page 2

Nisan 2014 YURTİÇİ FUARLAR TAKVİMİ

Fuar	Tarihi		Konusu	Yeri
CNR Kitap Fuarı	01 Mart 2014	09 Mart 2014	Yayıncılık, E-Yayıncılık ve Teknolojileri	İstanbul
Akare Yurtdışı Eğitim Fuarları	04 Mart 2014	04 Mart 2014	Yurtdışı Eğitim Alternatifleri ve İmkanları	Ankara
MODEKS 2014	05 Mart 2014	09 Mart 2014	2.Mobilya.Dekorasyon ve Aksesuarları Fuarı: Ev Ofis Mobilyaları, Dekorasyon Üniteleri, Aydınlatma, Bölme, Sistemleri, Yer ve Zemin Döşemeleri, Aksesuarlar, İç Mimari ve Tasarım	Bursa
Eğitim, Eğitim Materyalleri ve Teknolojileri Fuarı	06 Mart 2014	06 Mart 2014	Eğitim, Eğitim Materyalleri ve Teknolojileri	Ankara
Uluslararası Avrasya Demiryolu, Hafif Raylı Sist Fuarı	06 Mart 2014	08 Mart 2014	Demiryolu Araç Gereçleri, Hafif Raylı Sistemler, Altyapı ve Lojistik	İstanbul
HOMEMED	06 Mart 2014	09 Mart 2014	Ev Donanımları ve Evlilik Hazırlıkları Fuarı: Tüm Ev Donanımları, Ev Dekorasyonu, Züccaciye, Evlilik Hazırlıkları, Gelinlik, Güzellik ve Moda Ürünleri	Gaziantep
14.Zemin Fuarı	06 Mart 2014	09 Mart 2014	Zemin Kaplama Malzemeleri Sektör Fuarı: Halı, Parke ve Tüm Zemin Kaplamaları	Gaziantep
3T ' 2014	06 Mart 2014	09 Mart 2014	12.Uluslararası Metal İşleme, Kalıp ve Otomasyon Teknolojileri Fuarı: Metal İşleme, Kalıp, Otomasyon Yan Sanayiler	İzmir
Uluslararası LIGHTTECH 2014	06 Mart 2014	09 Mart 2014	Aydınlatma, Tesisat, Elektrik, Proje ve Bina Otomasyon Teknolojileri	İstanbul
Food & Spirit İstanbul	06 Mart 2014	09 Mart 2014	Yerli Yabancı Firma,Yeme- İçme Sektörüne Dahil Olan Tüm Firmalar, Restoranlar, Cafeler, İçecek ve İçki Firmaları	İstanbul
Mersin Agrodays - Mersin 9.Uluslararası Tarım Fuarı	06 Mart 2014	09 Mart 2014	Tarım, Tarım Makineleri, Gübre Tohum, Seracılık	Mersin
8.Uluslararası Yapıdecoor Ankara 2014	06 Mart 2014	09 Mart 2014	İnşaat Malzemeleri, Yapı Yenileme	Ankara
ALODİF 2014	06 Mart 2014	09 Mart 2014	2.Alanya Otel, Restoran Donanımları İç ve Dış Mekan Ürünleri, Yapı ve Dekorasyon Malzemeleri: Otel, Restoran Donanımları, Yapı ve Dekorasyon Malzemeleri	Antalya
Eğitim, Eğitim Materyalleri ve Teknolojileri Fuarı	08 Mart 2014	08 Mart 2014	Eğitim, Eğitim Materyalleri ve Teknolojileri	İstanbul
IEFT Yurtdışı Eğitim Fuarları	11 Mart 2014	11 Mart 2014	Yurt Dışı Eğitim	Ankara
Konya Tarım 2014 (FAZ I) ı	11 Mart 2014	15 Mart 2014	12.Uluslararası Tarım, Tarımsal Mekanizasyon ve Tarla Teknolojileri Fuar: Tarım, Tarımsal Mekanizasyon ve Tarla Teknolojileri Fuarı	Konya
Marex 2014	12 Mart 2014	15 Mart 2014	15. Turistik İşletmeler Donanımı, Tekstil, Servis Ekipmanları ve Gıda İhtisas Fuarı: Turistik İşletmeler Donanımı, Tekstil, Servis Ekipmanları ve Gıda	Muğla
İstanbul Pencere 2014 15.Uluslararası Pencere Fuarı	12 Mart 2014	15 Mart 2014	Pencere, Panjur, Cephe Profil, Üretim Makineleri, Aksesuar, Yalıtım, Tamamlayıcı Ürünler	İstanbul
İstanbul Cam 2014	12 Mart 2014	15 Mart 2014	4.Cam Ürünleri ve Uygulamaları, Üretim - İşleme Teknolojileri ve Makineleri, Tamamlayıcı Ürün ve Kimyasalları Fuarı: Cam Ürünleri, Uyg., Üretim İşleme Teknolojileri ve Mak., Tamamlayıcı Ürün ve Kimyasalları	İstanbul
İstanbul Kapı 2014	12 Mart 2014	15 Mart 2014	6.Uluslararası Kapı, Kepenk, Kilit, Panel, Pano, Bölme Sistem ve Aksesuarları Fuarı: Kapı, Kepenk, Kilit, Alarm ve Güvenlik, Panel, Pano, Bölme Sistem ve Aksesuarları	İstanbul
HOSTECH BY TUSID 2014	12 Mart 2014	16 Mart 2014	Otel, Restoran, Gastronomi Donanım ve Teknolojileri	İstanbul
IEFT Yurt Dışı Eğitim Fuarları	13 Mart 2014	13 Mart 2014	Yurt Dışı Eğitim	İzmir
Güzellik & Bakım 2014	13 Mart 2014	16 Mart 2014	24.Güzellik, ve Bakım, Saç, Kozmetik ve Parfümeri Fuarı: Güzellik, ve Bakım, Saç, Kozmetik ve Parfümeri Fuarı	İstanbul
Emlak ve Gayrimenkul Fuarı	13 Mart 2014	16 Mart 2014	Emlak ve Gayrimenkul Tanıtımı	Ankara
IEFT Yurt Dışı Eğitim Fuarları	15 Mart 2014	16 Mart 2014	Yurtdışı Eğitim	İstanbul
Bursa 12. Kitap Fuarı	15 Mart 2014	23 Mart 2014	Kitap ve Süreli Yayınlar	Bursa
IEFT Yurt Dışı Eğitim Fuarları	17 Mart 2014	17 Mart 2014	Yurtdışı Eğitim	İstanbul
21. Mesir Sanayi ve Ticaret Fuarı	18 Mart 2014	23 Mart 2014	Genel Sanayi ve Ticaret Ürünleri	Manisa
Bursa Eğitim Fuarı	18 Mart 2014	23 Mart 2014	10.Yurt İçi ve Yurt Dışı Eğitim Fuarı: Yurt İçi ve Yurt Dışı Eğitim	Bursa
FETEX 2014	19 Mart 2014	22 Mart 2014	Fethiye Turizm, Turizm Tedarikçileri ve Yiyecek İçecek Fuarı	Muğla
WIN Otomasyon '14	19 Mart 2014	22 Mart 2014	21.Endüstriyel Otomasyon Fuarı	İstanbul
WIN Electrotech '14	19 Mart 2014	22 Mart 2014	15.Enerji, Elektrik ve Elektronik Teknolojileri Fuarı: Enerji, Elektrik ve Elektronik Teknolojileri	İstanbul
WIN Hydraulic & Pneumatic '14	19 Mart 2014	22 Mart 2014	11.Akışkan Gücü Teknolojileri Fuarı: Akışkan Gücü Teknolojileri	İstanbul
Win Materials Handling '14	19 Mart 2014	22 Mart 2014	13.Taşıma, Depolama, İstifleme ve Lojistik Fuarı: Taşıma, Depolama, İstifleme ve Lojistik	İstanbul
ZOW 2014	20 Mart 2014	23 Mart 2014	Uluslararası Mobilya Endüstrisi, İç Tasarım, Aksesuar ve Ekipmanları Fuarı: Mobilya Endüstrisi, İç Tasarım, Aksesuar ve Ekipmanları	İstanbul
Konya Tarım 2014 (FAZ II)	20 Mart 2014	23 Mart 2014	13.Uluslararası Traktör, Biçerdöver Fuarı: Traktörler, Romorkörler, Biçerdöverler, Traktör Yan Sanayi. Kendi Yürür Hasat ve Ekim Makineleri, Çok Amaçlı İş Makineleri	Konya
TRIKONFEX	20 Mart 2014	23 Mart 2014	3.Triko, Triko İpliği, Konfeksiyon ve Teknolojileri: Triko, Triko İpliği, Konfeksiyon ve Teknolojileri	Gaziantep
Pro-Show 2014 (14.)	20 Mart 2014	23 Mart 2014	Pro-Ses, Pro Işık, Pro Görüntü Sistemleri	İstanbul
İstanbul Jewelry Show Mart 2014	20 Mart 2014	23 Mart 2014	38.İstanbul Uluslararası Mücevherat, Saat ve Malzemeleri Fuarı: Takılar, Taşlar, Saatler Hediyelik Eşyalar, İlgili Yan Sanayi	İstanbul
TEXBRIDGE İstanbul Tekstil ve Aksesuarları Fuarı	26 Mart 2014	28 Mart 2014	Hazır Giyime Yönelik Kumaş, İplik ve Aksesuarlar	İstanbul
Marble	26 Mart 2014	29 Mart 2014	20.Uluslararası Doğal Taş ve Teknolojileri Fuarı: Doğal Taş ve Teknolojileri	İzmir
TEXPO EURASIA 2014	26 Mart 2014	29 Mart 2014	31.Uluslararası Tekstil, Dokuma, İplik, Terbiye, Örgü, Çorap Makineleri, Yan Sanayileri ve Kimyasalları Fuarı: Tekstil, Dokuma, İplik, Terbiye, Örgü, Konfeksiyon, Çorap Makineleri, Kimyasallar	İstanbul
11.Uluslararası İstanbul İplik Fuarı 2014	26 Mart 2014	29 Mart 2014	Pamuk,Yün, Sentetik, Rejenere, Doğal, Teknik İplikler, Elyaf, Bobin, Masuralar	İstanbul
Ortadoğu 4.Ahşap İşleme Makineleri Fuarı 2014	26 Mart 2014	29 Mart 2014	Ahşap İşleme Makineleri, Kesici-Delici Takımlar, Presler ve El Aletleri	Diyarbakır
Ortadoğu 4.Mobilya Yan Sanayi Fuarı 2014	26 Mart 2014	29 Mart 2014	Mobilya Yan Sanayi, Aksesuarları, Döşemelik Kumaşlar, Kapı, Pencere ve Ahşap Teknolojisi ve Orman Ürünleri	Diyarbakır
Ortadoğu 5.Üretim Mak. ve Yan Sanayiler Fuarı 2014	26 Mart 2014	29 Mart 2014	Üretim Makineleri ve Yan Sanayiler	Diyarbakır
İç Mimari & Dekorasyon 2014 (35.)	27 Mart 2014	29 Mart 2014	İç Mimari & Dekorasyon Ürünleri, Mobilya, Aydınlatma	İstanbul
Bahçe 2014 (18.)	27 Mart 2014	29 Mart 2014	Bahçe Mobilyaları, Peyzaj, Bahçe Bakımı ve Bitkileri	İstanbul
3. Bursa Karacabey Tarım ve Hayvancılık Fuarı	27 Mart 2014	30 Mart 2014	Tarım Hayvancılık, Tohum, Meyvecilik, Sulama ve Teknolojiler	Bursa
EDT EXPO Ev Dışı Tüketim Ürünleri Fuarı 2014	27 Mart 2014	30 Mart 2014	Ev Dışı Tüketim Ürünleri, Ekipmanlar, Sarf Malzemeleri Üreticileri ve Dağıtım Kanalı Tedarikçileri	İstanbul
Konfeksiyon Makinesi 2014	24 Nisan 2014	27 Nisan 2014	24. Uluslararası Konfeksiyon Makineleri, Nakış Makineleri, Konfeksiyon Yan Sanayi ve Aksesuarları Fuarı	İstanbul
Bursa 26.Uluslararası Yapı ve Yaşam Fuarı ve Kongresi	02 Mayıs 2014	06 Mayıs 2014	Yapı Malzemeleri (Mutfak, Banyo, Seramik, Tesisat Özel Bölümü)	Bursa
IHS BURSA 2014	02 Mayıs 2014	06 Mayıs 2014	9.Isıtma, Soğutma, Havalandırma ve Doğalgaz Teknolojileri Fuarı: Isıtma, Soğutma, Havalandırma, Doğalgaz	Bursa
BURSA KENT 2014	02 Mayıs 2014	06 Mayıs 2014	3.Belediye İhtiyaçları, Kent Mobilyaları, Park Bahçe Düzenlemeleri ve Spor Tesisleri Fuarı: Belediye İhtiyaçları, Kent Mobilyaları, Park Bahçe Düzenlemeleri ve Spor Tesisleri (İş ve İnşaat Makineleri Özel Bölümü)	Bursa
ANKAFF 2014	02 Mayıs 2014	06 Mayıs 2014	Ankara Mobilya, Dekorasyon ve Tasarım Fuarı	Ankara
Private Label İstanbul 2014	03 Mayıs 2014	05 Mayıs 2014	Özel Markalı Ürünler ve Market Markaları	İstanbul
14.Yüksek Öğretim Tanıtım Günleri ve Eğitim Fuarı	03 Mayıs 2014	05 Mayıs 2014	Üniversitelerin Lise Öğrencilerine Tanıtımı	Antalya
Aksaray Tarım Hayvancılık ve Tarım Tekn. Fuarı	03 Mayıs 2014	05 Mayıs 2014	Tarım, Hayvancılık, Tarım Makineleri, Süt Endüstrisi, Ambalaj ve Tohum	Aksaray
İDEX 2014	03 Mayıs 2014	06 Mayıs 2014	12.İstanbul Ağız-Diş Sağlığı Cihaz ve Ekipmanları Fuarı: Ağız ve Diş Sağlığı Konusundaki Teknoloji ve Yenilikler	İstanbul
Eskişehir 4.Tarım Fuarı	03 Mayıs 2014	06 Mayıs 2014	Tarım, Hayvancılık ve Gıda Teknolojileri	Eskişehir
EKSPOMED	03 Mayıs 2014	06 Mayıs 2014	21.Uluslararası İstanbul Tıbbi Analiz, Teşhis, Tedavi, Koruma ve Rehabilitasyon Ürün, Cihaz, Sistem, Teknoloji, Donanım ve Hastaneler Fuarı	İstanbul
LABTEKMED EURASIA	03 Mayıs 2014	06 Mayıs 2014	17.Uluslararası İstanbul Medikal Laboratuar Teknoloji, Sistem ve Donanımları Fuarı	İstanbul
COSMED İSTANBUL	03 Mayıs 2014	06 Mayıs 2014	Kişisel Bakım ve Sağlık, Medikal Estetik, ve Kozmetik, Kuaför, Ürün Cihaz, Donanımlar ve İlgili Hammaddeler, ve Yardımcı Maddeler	İstanbul
PROMOTÜRK-PROMOSYON 2014	03 Mayıs 2014	06 Mayıs 2014	Profesyonel Promosyon Ürünleri, Hediyelik Eşya ve Tanıtım Malzemeleri	İstanbul
BEST CAR SHOW 2014 (3.)	03 Mayıs 2014	06 Mayıs 2014	Otomobil Ses Sistemleri, Jant, Lastik, Spor Otomobil	İstanbul
IFINTEC Finans Teknolojileri Konferans ve Fuarı	08 Mayıs 2014	10 Mayıs 2014	Bankacılık Teknoloji Çözümleri, Yönetim Risk Uyumluluk Çözümleri, Finans Kurumları İçin Yönetim Çözümleri	İstanbul
Diyarbakır 6.Tarım-Hayvancılık Fuarı 2014	08 Mayıs 2014	12 Mayıs 2014	Tarım, Hayvancılık, Tavukçuluk ve Süt Endüstrisi	Diyarbakır
Agritech 2014	09 Mayıs 2014	12 Mayıs 2014	4.Fethiye Tarım, Seracılık, Hayvancılık, Gıda ve Tarım Makineleri Fuarı: Tarım, Hayvancılık, Seracılık ve Gıda Teknolojileri	Muğla
Kırtasiye Fuarı 2014	09 Mayıs 2014	13 Mayıs 2014	Kırtasiye ve Ofis Malzemeleri	İstanbul
Beverage İstanbul	10 Mayıs 2014	12 Mayıs 2014	Alkolsüz İçecekler ve İçecek Teknolojileri	İstanbul
7.Uluslararası Solarex İst. Güneş Enerjisi ve Tekn. Fuarı	10 Mayıs 2014	12 Mayıs 2014	Güneş Termal ve PV Teknolojileri	İstanbul
IBATECH	10 Mayıs 2014	13 Mayıs 2014	7.Uluslararası Ekmek, Pasta Makineleri, Dondurma, Çikolata ve Teknolojileri Fuarı: Ekmek, Pasta Makineleri, Dondurma, Çikolata Teknolojileri	İstanbul

038_039_040_EKO_girisim_NISAN.qxp:Layout 1 4/11/14 5:29 PM Page 1

25 Yurtdışından işbirliği teklifi

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'ne (TOBB) mart ayı içerisinde farklı ülkelerden işbirliği teklifleri geldi. 25 işbirliği çağrısını sizler için derledik.

1 RUSYA

Firma Adı: LiOr Ltd
Adres: office 213, MalyPolujaroslavsky per, Moscow, Russia
Yetkili Kişi: Evgeny Chernov
Tel: 7.495.916-32-90; **Faks:** 7.495.916-32-90;
e-mail: evgchenov@mail.ru
Petrol ürünleri, buğday ve demir döküm alanlarında faaliyet gösteren firma, ürünlerle ilgili ticari işbirliği yapmak istediğini bildiriyor.

2

Firma Adı: Etalon
Adres: 634520, Russia, Tomsk region, Mezheninovka village, Lenin st. 2
Tel: 7.3822.59-12-86;
e-mail: bioetalon@mail.ru
Rusya Federasyonu Türkiye Ticaret Temsilciliği'nden gönderilen bir yazıda, mantar üretimi yapan bir firmanın Türkiye ile işbirliği yapmak istediği bildiriliyor. Temsilcilik yazısında, ilgilenenlerin kendilerine de başvurabilecekleri belirtiliyor.

3

Firma Adı: RUSOLIVA Ltd.
Adres: 394033 Russia, Voronezh, Leninskiy prospekt 160a, Office 346
Tel: 7.800.555-3600;
e-mail: rusoliva@mail.ru; **web:** RUSOLIVA Ltd.
Rusya Federasyonu Türkiye Ticaret Temsilciliği'nden gönderilen bir yazıda, firmanın Amarant bitkisinden elde edilen ekmek, yağ gibi malzemelerin üretiminin yapılacağı dünyanın ilk ve tek Amarant tesisini kurma projesi için işbirliği yapabileceği yatırımcılar aradığını bildiriyor.

4

Firma Adı: Centre- Oil
Adres: 644041, Omsk, 6 A - 60 Berko Cementa street
Yetkili Kişi: Parhomenko Sergey, General Director
Tel: 7.3812.32-19-18; **Faks:** 7.3812.32-19-18;
e-mail: gsm381833@mail.ru;
web: http://www.ved55.ru/en/exporter/211
Rusya Federasyonu Türkiye Ticaret Temsilciliği'nden gönderilen bir yazıda, yağ ve yağlayıcı madde (lubricant) üreticisi olan firmanın, Türkiye'de satış/işbirliği yapabileceği firmalar aradığı bildiriliyor.

5

Firma Adı: RUSYA FEDERASYONU TÜRKİYE TİCARET TEMSİLCİLİĞİ
Adres: Atatürk Bulvarı, No.106, Kavaklıdere / ANKARA
Tel: 90.312.4254690; **Faks:** 90.312.4252090;
e-mail: rustradeturk@yandex.ru
Rusya Federasyonu Türkiye Ticaret Temsilciliği'nden gönderilen bir yazıda, petrokimya alanında faaliyet gösteren Novokuibyshevsk Petrochemical Company firmasının Türkiye ile işbirliği yapmak istediği bildiriliyor. Temsilcilik yazısında, ilgilenenlerin kendilerine de başvurabilecekleri belirtiliyor.

6

Firma Adı: Parapharm
Adres: Penza, Kalinina street 116-a,
Yetkili Kişi: Dmitry G. Elistratov
Tel: 7.8412.69-97-04; **e-mail:** DGE117@mail.ru;
web: www.secret-dolgolet.ru
Rusya Federasyonu Türkiye Ticaret Temsilciliği'nden gönderilen bir yazıda, Osteomed isimli inovatif (yenileşimci) bir besin takviyesi ihracatını yapan bir firmanın Türkiye ile işbirliği yapmak istediği bildiriliyor.

038_039_040_EKO_girisim_NISAN.qxp:Layout 1 4/11/14 5:29 PM Page 2

Temsilcilik yazısında, ilgilenenlerin kendilerine de başvurabilecekleri belirtiliyor.

7 **Firma Adı:** Diastam
Adres: Russia, 634028, Tomsk, st. Karpova 23/1
Yetkili Kişi: Vladimir Khudoley
Tel: 7.8.382242-73-31;
e-mail: olga@ntm.tomsk.ru
Rusya Federasyonu Türkiye Ticaret Temsilciliği'nden Birliğimize gönderilen bir yazıda, ağız bakım ürünleri üreten bir firmanın Türkiye ile işbirliği yapmak istediği bildiriliyor.

8 **Firma Adı:** RUSYA FEDERASYONU TÜRKİYE TİCARET TEMSİLCİLİĞİ
Adres: Atatürk Bulvarı, No.106, Kavaklıdere / ANKARA
Tel: 90.312.4254690; **Faks:** 90.312.4252090;
e-mail: rustradeturk@yandex.ru
Rusya Federasyonu Türkiye Ticaret Temsilciliği'nden gönderilen bir yazıda, Voronejmedsteklo firmasının yüksek kalite ilaç şişeleri üretme projesinde Türkiye ile işbirliği yapmak istediği bildiriliyor. Temsilcilik yazısında, ilgilenenlerin kendilerine de başvurabilecekleri belirtiliyor.

9 **Firma Adı:** NAT, LLC (Yeni Aşındırma Teknolojileri)
Yetkili Kişi: İakov Evsyukov
Tel: +7.904.552 10 53;
e-mail: iakov.evsyukov@gmail.com;
web: http://www.kzts.ru/catalog/
Metal işleme, maden çıkarma ve elmas sentezinde yaygın olarak kullanılan karbür araçları tedarik eden şirketin Rusya'dan getirilen son teknoloji karbür araçları Türk sanayi kuruluşlarına ulaştırmak için Türkiye Cumhuriyeti pazarına girmeyi planladığı bildiriliyor. Metaller, metalik olmayan ve sert malzemelerin işlenme, kaya delme, çeşitli yol çalışmaları ve başka işlemler için özel olarak tasarlanmış olan 6000'den fazla ürünün HS Sistem kodlarının 8209008000, 8207199001, 8207130000, 8207801900 olduğu ve ayrıca müşterinin çizimlerine göre gerekli aletleri üretme olanağının da bulunduğu bildiriliyor. Söz konusu işbirliği teklifi, T.C. St. Petersburg Başkonsolosluğu Ticaret Ataşeliği aracılığıyla iletiliyor.

10 **Firma Adı:** RIZOLIN, LLC
Adres: Omsk, 644043, Krasniy put street, 28 apt.
Yetkili Kişi: Voronina Nadezhda, Accounting Officer
Tel: +7 .3812.23-81-52; **Faks:** +7.3812.23-55-57;
e-mail: rizolin@mail.ru;
web: http://www.rizolin.ru/
Rusya Federasyonu Türkiye Ticaret Temsilciliği'nden gönderilen bir yazıda, kendinden yapışkanlı, su geçirmez çatı kaplama malzemesi üreten bir firmanın Türkiye ile işbirliği yapmak istediği bildiriliyor. Temsilcilik yazısında, ilgilenenlerin kendilerine de başvurabilecekleri belirtiliyor.

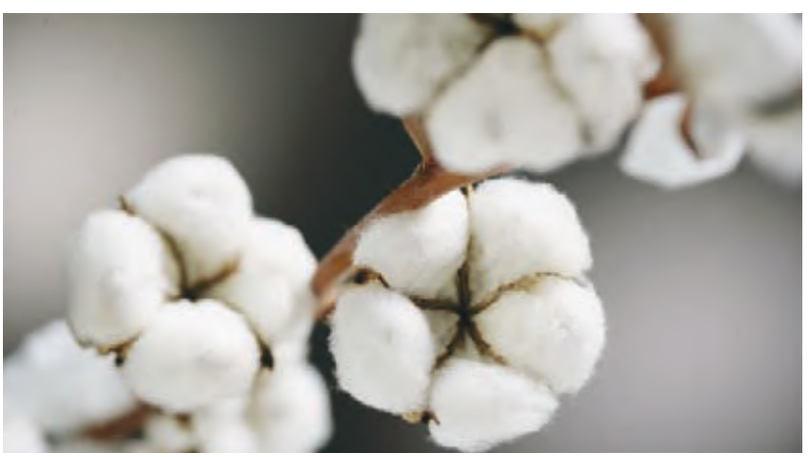
11 **Firma Adı:** RUSYA FEDERASYONU TÜRKİYE TİCARET TEMSİLCİLİĞİ
Adres: Atatürk Bulvarı, No.106, Kavaklıdere / ANKARA
Tel: 90.312.4254690; **Faks:** 90.312.4252090;
e-mail: rustradeturk@yandex.ru
Rusya Federasyonu Türkiye Ticaret Temsilciliği'nden gönderilen bir yazıda, atık su artıma sistemleri üreten "Ekolos" firmasının Türkiye ile işbirliği yapmak istediği bildiriliyor. Temsilcilik yazısında, ilgilenenlerin kendilerine de başvurabilecekleri belirtiliyor.

12 **Firma Adı:** Center of energy saving and innovations technologies
Adres: 89, Taganskaya street, office 8
Tel: 7.343.345-62-11;
e-mail: energynew@mail.ru; **web:** www.ceit.ru
Rusya Federasyonu Türkiye Ticaret Temsilciliği'nden gönderilen bir yazıda, yenilikçi bir teknolojik sistem geliştiren ve enerji tasarruflu LED ışıklandırma sunan bir firmanın, Türkiye'de işbirliği yapabileceği firmalar aradığı bildiriliyor.

13 **Firma Adı:** PUMOS
Adres: 17K Naugorskoe shosse, Orel, 302020, Russia
Yetkili Kişi: V.Y.Putilin/ General Manager
Tel: 7.48.62423434; **e-mail:** export@pumos.ru
Rusya Federasyonu Türkiye Ticaret Temsilciliği'nden gönderilen bir yazıda, aydınlatma araçları üreten bir firmanın Türkiye ile işbirliği yapmak istediği bildirilmiştir.

14 **Firma Adı:** Aybolit 2000
Adres: Russia, 603108, Nizhny Novgorod, Elektrovoznaya St. 7
Yetkili Kişi: Vyacheslav Ilyin/ Director
Tel: 7.831.417-89-98; **Faks:** 7.831.468-86-60;
e-mail: direct @aybolit2000.ru
Hastane mobilyası üreten firma, ürünlerini satmak için Türk firmalarla bağlantı kurmak istediğini bildiriyor.

15 **Firma Adı:** LenOm LCC
Adres: 646905 Russia, Omsk region, Kalachinsk, Cherepova st. 79-A
Tel: 7.3812.94-84-66; **Faks:** 7.3815.21-770
Rusya Federasyonu Türkiye Ticaret Temsilciliği'nden gönderilen bir yazıda, nanoteknolojileri kullanarak pamuktan üretilmiş pansuman malzemeleri üreten Lenom firmasının Türkiye ile işbirliği yapmak istediği bildiriliyor. Temsilcilik yazısında, ilgilenenlerin kendilerine de başvurabilecekleri belirtiliyor.



038_039_040_EKO_girisim_NISAN.qxp:Layout 1 4/11/14 5:29 PM Page 3

16 **Firma Adı:** RUSYA FEDERASYONU TÜRKİYE TİCARET TEMSİLCİLİĞİ
Adres: Atatürk Bulvarı, No.106, Kavaklıdere / ANKARA
Tel: 90.312.4254690; **Faks:** 90.312.4252090;
e-mail: rustradeturk@yandex.ru
Rusya Federasyonu Türkiye Ticaret Temsilciliği'nden gönderilen bir yazıda, Voronejmedsteklo firmasının yüksek kalite ilaç şişeleri üretme projesinde Türkiye ile işbirliği yapmak istediği bildiriliyor. Temsilcilik yazısında, ilgilenenlerin kendilerine de başvurabilecekleri belirtiliyor.

17 **Firma Adı:** LLC Center of Energy saving and innovative technologies
Adres: 61, Komsomolskaya street, office 211, Ekaterinburg, 620078, Russia
Tel: 7.343.345-62-11;
e-mail: energynew@mail.ru; **web:** www.ceit.su
Enerji ve inovasyon teknolojileri alanında faaliyet gösteren firma, Türk firmalarla işbirliği yapmak istediğini bildiriyor.

18 **Firma Adı:** Tomat
Adres: Karl Marx-St., 80 Voronezh, 394036
Yetkili Kişi: Igor Lotkov/ Director
Tel: 7.473.261-00-57; **e-mail:** api@govvrn.ru;
web: http://invest-in-voronezh.ru/
Rusya Federasyonu Türkiye Ticaret Temsilciliği'nden gönderilen bir yazıda, Tomat firmasının sera kompleksinin inşaatı projesinde Türkiye ile işbirliği yapmak istediği bildiriliyor. Temsilcilik yazısında, ilgilenenlerin kendilerine de başvurabilecekleri belirtiliyor.

19 **Firma Adı:** ROSSIMA Ltd.
Adres: 199155, St. Petersburg, Morskaya Naberejnaya, 35, Bina 6, Lit. A, 34-H
Yetkili Kişi: Vitaliy KREKHOVETSKİY/Genel Md.
Tel: +7.812.320 71 17; **Faks:** +7.812.331 03 00;
e-mail: info@rossima.ru; **web:** www.rossima.ru
St. Petersburg'da sanayi tesisleri ve konut inşaat sektöründe faaliyet gösteren ve otoyol inşası alanında yenilikçi bir yapı teknolojisi geliştirdiği ifade edilen firmanın Türk şirketleriyle işbirliği yapmak istediği bildiriliyor. Söz konusu işbirliği teklifi, T.C. St. Petersburg Başkonsolosluğu Ticaret Ataşeliği aracılığıyla iletildi.

20 ROMANYA

Firma Adı: Suceava TSO
Adres: Universitatii Str 15-17 5800 - Suceava
Yetkili Kişi: ELENA ZAMCU/Consultant Cameral
Tel: 40.30.52-15-06; Faks:40.30.52-00-99;
e-mail: cci@suceava.iiruc.ro
Suceava (Romanya) Ticaret ve Sanayi Odasından alınan bir yazıda Türkiye ile işbirliği yapmak isteyen Roman firmaların ihracat talepleri bulunuyor.

21 DEMOKRATİK KONGO CUMHURİYETİ

Firma Adı: AIO HABITAT Sarl
Adres: 11 rue du Donon F-67120 MOLSHEIM
Yetkili Kişi: Ahmet YILDIRIM
Tel: +33.3.88383323;
e-mail: akabeay@gmail.com
Kereste fabrikası bulunan firmanın, Türkiye'ye istenilen ölçülerde wenge, iroko, afromosia, sapeli gibi tropikal kereste çeşitleri satmak istediği bildiriliyor.

22 BULGARİSTAN

Firma Adı: VSD-70
Adres: 26, 11th August Str.
Yetkili Kişi: Mrs. Marieta Dimitrova
Tel: 359.9.88872411; **Faks:** 359.8.88450994;
e-mail: vsd70@abv.bg
Firma, katkı malzemesi bulunmayan ve doğal lezzette her türlü ambalajda birinci sınıf yağ, yüksek kalitede organik sirke, arı balı ve bal ürünleri, şeftali, nektarin ve karpuz satmak istediğini bildiriyor.

HİNDİSTAN

23 **Firma Adı:** Goodrich Gasket Private
Adres: 40, Velichai Village, (Pasupathi Eswaran Temple) Vandalur-Kelambakkam Road, Chennai-600048 Tamilnadu
Yetkili Kişi: Ms. D. Aarthi/ Business Development Executive
Tel: 91.44.27498022;
e-mail: export1@flosil.com;
web: www.goodrichgasket.com
Firma endüstriyel conta satmak üzere, özellikle petrol ve gaz sanayi alanında faaliyet gösteren acente ve distribütörlerle bağlantı kurmak istediğini bildiriyor.

24 KKTC

Firma Adı: Muslu Akgüney
Adres: Ankara caddesi no:114B Girne Alsancak
Yetkili Kişi: Muslu Akgüney/ Direktör
Tel: 392.82.18422; **Faks:** 392.82.11891;
e-mail: m.akguney@gmail.com
Kıbrıs'ta uydu sistemleri, elektronik sektörü, su deposu, termosifon, su ısıtıcısı ve güneş enerji paneli üreticisi olan firma, demir doğrama, ferforje işleri ve su tesisat sistemleri alanlarında da hizmet vermek istediklerini bildiriyor. Diğer taraftan, firmanın Çin Halk Cumhuriyeti'ndeki SFE Enterprises Ltd. adlı aracı firması aracılığıyla her sektörden ürünü Türkiye'ye satmak istediklerini bildiriyor.

25 AVUSTURYA

Firma Adı: TKH-Medical GmbH
Adres: Haselgehr 141, 6651 Haselgehr, Austria
Yetkili Kişi: Kayhan Ünüs
Tel: +43.5634.6185;
e-mail: kunus@swingmed.at;
web: www.swingmed.at
Ortopedik rehabilitasyon sağlık gereçleri alanında çalışan firmanın, ürünlerini satmak için işbirliği yapabileceği firmalar aradığı ve Türkiye'de genel distribütörlük vermek istediği bildiriliyor.

041_EKO_girisim_NISAN.qxp:Layout 1 4/11/14 5:31 PM Page 1

MALİ YÜKÜMLÜLÜKLER TAKVİMİ

9 Nisan 2014 Çarşamba

- 16-31 Mart 2014 Dönemine Ait Noterlerce Yapılan Makbuz Karşılığı Ödemelere Ait Beyannamenin Verilmesi ve Ödenmesi

10 Nisan 2014 Perşembe

- 16-31 Mart 2014 Dönemine Ait Petrol ve Doğalgaz Ürünlerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi

15 Nisan 2014 Salı

- Mart 2014 Dönemine Ait Kolalı Gazoz, Alkollü İçecekler ve Tütün Mamullerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Mart 2014 Dönemine Ait Dayanıklı Tüketim ve Diğer Mallara İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Mart 2014 Dönemine Ait Motorlu Taşıt Araçlarına İlişkin Özel Tüketim Vergisinin (Tescile Tabi Olmayanlar) Beyanı ve Ödemesi
- Mart 2014 Dönemine Ait Özel İletişim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Mart 2014 Dönemine Ait Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Mart 2014 Dönemine Ait Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu Kesintisi Bildirimi ve Ödemesi

21 Nisan 2014 Pazartesi

- Mart 2014 Dönemine Ait 5602 Sayılı Kanunda Tanımlanan Şans Oyunlarıyla İlgili Veraset ve İntikal Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Mart 2014 Dönemine Ait Şans Oyunları Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Mart 2014 Dönemine Ait İlan ve Reklam Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Mart 2014 Dönemine Ait Müşterek Bahislere İlişkin Eğlence Vergisinin Beyanı ve Ödemesi ile Diğer Eğlence Vergilerine İlişkin Eğlence Vergisinin Ödemesi
- Mart 2014 Dönemine Ait Elektrik ve Havagazı Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Mart 2014 Dönemine Ait Yangın Sigortası Vergisinin Beyanı ve Ödemesi

24 Nisan 2014 Perşembe

- Mart 2014 Dönemine Ait GVK 94. Madde ile KVK 15. ve 30. Maddelerine Göre Yapılan Tevkifatların Muhtasar Beyanname ile Beyanı
- Ocak-Şubat-Mart 2014 Dönemine Ait Tevkifatların Muhtasar Beyanname ile Beyanı (GVK 98. Maddesinin 3. Fıkrasına Göre Üçer Aylık Beyanname Verme Hakkından Yararlananlar İçin)
- Ocak-Şubat-Mart 2014 Dönemine Ait GVK Geçici 67. Madde Kapsamında Yapılan Tevkifatların Muhtasar Beyanname ile Beyanı
- Mart 2014 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Beyanı
- Ocak-Şubat-Mart 2014 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Beyanı
- Mart 2014 Dönemine Ait İstihkaktan Kesinti Suretiyle Tahsil Edilen Damga Vergisi ile Sürekli Mükellefiyeti Bulunanlar İçin Makbuz Karşılığı Ödenmesi Gereken Damga Vergisinin Beyanı

25 Nisan 2014 Cuma

- 2013 Yılına İlişkin Kurumlar Vergisi Beyannamesinin Verilmesi
- 1-15 Nisan 2014 Dönemine Ait Petrol ve Doğalgaz Ürünlerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- 1-15 Nisan 2014 Dönemine Ait Noterlerce Yapılan Makbuz Karşılığı Ödemelere Ait Beyannamenin Verilmesi ve Ödenmesi
- Denetim Kuruluşları Yetkilendirme Belgesi Yıllık Harç Bildirimi Verilmesi
- Elektrik Üretimi Lisans Harçları Yıllık Harç Bildirimi Verilmesi

28 Nisan 2014 Pazartesi

- Mart 2014 Dönemine Ait GVK 94. Madde ile KVK 15. ve 30. Maddelerine Göre Yapılan Tevkifatların Ödemesi
- Ocak-Şubat-Mart 2014 Dönemine Ait Tevkifatların Ödemesi (GVK 98. Maddesinin 3. Fıkrasına Göre Üçer Aylık Beyanname Verme Hakkından Yararlananlar İçin)
- Ocak-Şubat-Mart 2014 Dönemine Ait GVK Geçici 67. Madde Kapsamında Yapılan Tevkifatların Ödemesi
- Mart 2014 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Ödemesi
- Ocak-Şubat-Mart 2014 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Ödemesi
- Mart 2014 Dönemine Ait İstihkaktan Kesinti Suretiyle Tahsil Edilen Damga Vergisi ile Sürekli Mükellefiyeti Bulunanlar İçin Makbuz Karşılığı Ödenmesi Gereken Damga Vergisinin Ödemesi

30 Nisan 2014 Çarşamba

- 2013 Yılına İlişkin Kurumlar Vergisinin Ödemesi
- 2013 Yılına İlişkin Kurumlar Vergisi Mükellefleri İçin Kesin Mizan Bildirimi
- Mart 2014 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Alımlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Ba)
- Mart 2014 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Satışlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Bs)
- Mart 2014 Dönemine Ait Haberleşme Vergisinin Beyanı ve Ödemesi

042_EKO_girisim_NISAN.qxp:Layout 1 4/11/14 5:31 PM Page 1

Gülay Özkan
GEDS
www.gulayozkan.com
@gulayozkan

Okumaya doyamadığım girişimcilik röportajı

Facebook'un Whatsapp'ı 19 milyara satın almasından bir hafta sonra şubat ayında Barselona'da Mobile World konferansında sahneye çıkan Mark Zuckerberg "19 milyar dolarlık bir yatırımdan sonra bir süre duruyor olacağız" dedi. Ama iki hafta sonra Titan Aerospace isimli insansız hava araçları yapan şirketi 60 milyon dolara satın almayı planladıkları haberleri çıktı. Bu ay da Oculus isimli sanal gerçeklik gözlükleri geliştiren teknoloji şirketini 2 milyar dolara satın aldıklarını duyurdular. Ama bu seferki satın almanın diğerlerinden önemli bir farkı vardı. O da Oculus'un Kickstarter'dan çıkan ilk milyar dolarlık şirket olması.

Kickstarter Amerika'nın fon sağlama platformu olarak 2009 yılından beri, projelerin ilk aşama finansmanında gittikçe güçlenerek yerini aldığını biliyoruz. Türkiye'de özellikle teknoloji şirketlerini destekledikleri gibi algılansa da son bir yıldır kurucularının açıklamaları sanat projelerine ağırlık verdiklerini ve hatta teknoloji aygıt projelerini reddettikleri gösteriyor.

Oculus 2012 Eylül ayında yaklaşık 250 bin dolar para toplamak amaçlı başlattıkları Kickstarer projesi 2.4 milyon dolar toplayarak tamamlandı ve bugün 2 milyar dolara satılan bir şirkete dönüştü. Kickstarter tarihinin en çok para toplanan projesi ise 10 milyon dolar ile Pebble akıllı saatleri oldu. Pebble daha sonra 15 milyon dolar yatırım daha aldı ve bugün Samsung, Apple gibi birçok şirkete akıllı saatler konusunda itici güç oldu. Açık kodla geliştirilen Ouya video oyun konsolu da 8.6 milyon dolar, Lifx kablosuz internet bağlantılı enerji tasarrufu yapan çok renkli ampul 1.3 milyon dolar, Elevation alüminyum İphone şarj ünitesi 1.5 milyon dolar fon topladı. Böyle bakıldığında Kickstarter'ın elektronik cihazların ilk aşama finansman bulma yeri gibi bir imajı oluşması kaçınılmaz oldu. Özellikle sanat projesi fonlanması gibi kavramların çok zayıf olduğu Türkiye'de.

Ancak Kickstarter'ın kurucuları Perry Chen, Charles Adler ve Yancey Strickler'in Ocak 2014'de Fastcompany'e verdikleri okumaya doyamadığım röportajlarında asıl amaçlarının yaratıcılığı destekleyecek projeler dolayısı ile sanat projeleri olduğunu ve teknoloji cihazlarının Kickstarter üzerinden fonlanmasından çok yana olmadıklarını net bir dille ifade ettiler.

"Umarım insanlar bunu ekosistem için en iyisini istediğimizden yaptığımızı anlarlar. Konu paraya dönüştürmek değil. Bir şeylerin maksimize edilmesi değil. Biz bunun [yaratıcılığı desteklemenin önceliklendirilmesinin] daha sağlıklı ve iyi olduğunu düşünüyoruz, " diyor şirket CEO'su Perry Chen.

Sanatla yakından ilgili olan kurucuları, sanatçıları destekleyen bir platform yapmak istemeleri 2001 yılına dayanıyor. New Orleans Jazz Festivali'ne getirmek istediği sanatçıları para bulamadıkları için getiremeyince ilk fikir oluşmuş. Sonra 2005 yılında New York'ta üzerine çalışmaya başlanmış. 2009 Nisan'ın da davet ile ilk projeleri almaya başlayan site, ilk dört ay 100, bir yılda 1000 proje fonlamış. Bugün ise sadece 2014'ün ilk üç ayında 4 bin 497 projeye 112.04 milyon dolar toplam ve günlük de 1 milyon 245 bin dolar yatırım toplanıyor. 887 bin 848 bu üç ayda projelere destek veren kişi sayısı.

Uzun zamandır yaratıcı endüstrilerin aracılara ihtiyacını sonunda Kickstarter ortadan kaldırdı ve çok önemli başarılara da imza attı. Mesela Oscar'da The Square isimli en iyi belgesel ödülü alan çalışma, 2013 Mart'ın da Kickstarter'dan 126 bin dolar fon almış bir proje. Veya popüler dizi The Veronica Mars yine 5.7 milyon dolar fon toplayarak tekrar yayına başladı.

Kickstarter bir süre önce 3.6 milyon dolara Chen'in deyimi ile karakter sahibi bir ofis satın aldılar. "100 kişi alabiliyor ama umarım hiç o sayıya ulaşmayız" diyor Chen. Ve ekliyor "Şirketimiz kurucuları tarafından kontrol edilen bir şirket. Yatırımcılarımız sonsuza kadar bağımsız kalmak istediğimizi anlıyor. Şirketimizi satmak ya da borsaya açılmak gibi bir niyetimiz yok. [...] Japonya'da bin yıllık şirketlerin olduğunu biliyor muydunuz? İnternet sektöründe temelde fikrinizin üç beş yıllığına koruyucusu oluyorsunuz ve sonra satmanız bekleniyor. Çılgınlık bu!" diyor. Etkileyici bir vizyon.

Kurucular: Adler, Chen ve Strick-

195x275_Ekonomist_imaj_FINAL_TR:Layout 1 4/4/14 11:41 AM Page 1

Ekonomist

2014 İÇERİK PLANI

Ekonomist'te Neler Olacak?

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

vodafone katkılarıyla

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

TEB katkılarıyla

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

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

Garanti katkılarıyla

Girişimci Kulübü
Türkiye'nin önde gelen girişimcileri bu kulüpte buluşuyor

avea katkılarıyla

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

AMPD katkılarıyla

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

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

RE/MAX Türkiye katkılarıyla

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

ECA SEREL katkılarıyla

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

Garanti katkılarıyla

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

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

Türkiye Finans katkılarıyla

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

AKBANK katkılarıyla

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

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

TURKCELL katkılarıyla

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

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

LeasePlan katkılarıyla

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

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

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

Garanti Mortgage Uzmanı katkılarıyla

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

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

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

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

Ernst & Young katkılarıyla

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

Garanti katkılarıyla

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

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

avea katkılarıyla

EKONOMİNİN DÜNÜ, BUGÜNÜ VE YARINI...

Garanti
Başka bir arzunuz?

Başvuru ve Ayrıntılı Bilgi:
444 KOBİ-444 5624
www.kadingirisimciyarismasi.com
Garanti Şubeleri

TÜRKİYE'NİN EN BAŞARILI KADIN GİRİŞİMCİLERİ BU YIL KİMLER?

Türkiye'nin Kadın Girişimcisi Yarışması'na
katılın, başarı hikâyenizi paylaşın,
en iyiler arasında yerinizi alın.

Ödüller:

Türkiye'nin Kadın Girişimcisi
20.000 TL

Gelecek Vaat Eden Kadın Girişimci
15.000 TL

Yöresinde Fark Yaratan Kadın Girişimci
15.000 TL

Kadın Sosyal Girişimci
15.000 TL

Son Başvuru Tarihi:
31 Temmuz 2014

KAGİDER | Ekonomist

KG YARISMA 8 YIL ilan 2014 195x275cp.indd 1 07.04.2014 15:48