

BAĞCILIK GİRİŞİMİ İLE YEREL ÜRETİME DESTEK

KOBİ

Garanti BBVA

GİRİŞİM

EKONOMİST DERGİSİ'NİN PARASIZ EKİDİR.

EKİM 2022

TÜRKİYE KADIN GİRİŞİMCİLERİNİ SEÇİYOR

TÜRKİYE'NİN KADIN
GİRİŞİMCİSİ YARIŞMASI
İÇİN BAŞVURULAR BAŞLADI

KAZANANLARA
150 BİN
TL'YE VARAN
ÖDÜLLER
VERİLECEK

15 YILDA 43 BİN
BAŞVURU YAPILDI



YENİ UNICORN ADAYIMIZ KİM?

“HEDEFİMİZ YURTDIŞINDA DA BÜYÜMEK”

ORGANİK ATIKLARI GÜBREYE ÇEVİREN MAKİNE ÜRETTİ

İlham veren hikayelerin yıldızları, Türkiye'nin kadın girişimcileri.

İşini parlatan, ekonomiye güç katan, çevresine örnek, herkese ilham olan kadın girişimcilerimizle geleceğe iyi bakıyoruz.





43 bin kadın girişimciye dokunan yarışmada 16. yıl

Bazı etkinlikler, organizasyonlar veya projeler vardır ki, zaman içinde çıkış amacının çok üstüne çıkan bir toplumsal fayda yaratır. İşte Ekonomist Dergisi'nin Garanti BBVA ve Türkiye Kadın Girişimciler Derneği (KAGİDER) iş birliğiyle bu yıl 16. kez düzenlediği Türkiye'nin Kadın Girişimcisi Yarışması da böyle bir etkinlik.

Türkiye ekonomisinin en önemli eksiklerinden biri, kadın iş gücü ve girişimciliğinin hala istenen seviyelere gelmemiş olması; dolayısıyla nüfusun yarısını oluşturan kadınların iş dünyasındaki varlığının düşüklüğünün toplumsal potansiyelin açığa çıkmasının önünde bir engel olması diyebiliriz.

Bu tabloyu tersine çevirmek için hayata geçirilen "Türkiye'nin Kadın Girişimcisi Yarışması", 16 yıldır kesintisiz olarak düzenleniyor. İlk yıl yalnızca 100 başvuru alan yarışma, aradan geçen 15 yıllık süreçte 43 bin kadın girişimciye dokunmayı başardı. Yarışmanın ilk kez düzenlendiği 2007 yılında Türkiye'de kadın girişimci oranı yüzde

2-3'lerdeyken, 2021 itibarıyla bu oran yüzde 14'lere gelmiş durumda. Elbette bu da yeterli değil; daha yüksek oranlara çıkmamız mümkün.

Bu yıl da hikâyesiyle kadınlara ilham olmak ve başarısını Türkiye'ye duyurmak isteyen adaylar, 30 Kasım 2022 tarihine kadar www.garantibbvakadingirisimci.com adresindeki formu doldurarak yarışmaya başvurabilecek. Şubat 2023'te gerçekleşecek jüri toplantısı sonrası kazananların belirleneceği yarışmada; "Türkiye'nin Kadın Girişimcisi" ödülünü alacak girişimci 150 bin TL, "Türkiye'nin Yöresinde Sürdürülebilir Fark Yaratın Kadın Girişimcisi", "Türkiye'nin Kadın Sosyal Etki Girişimcisi" ve "Türkiye'nin Gelecek Vadeden Kadın Girişimcisi" kategorilerinin birincileri ise 100 biner TL'lik ödülün sahibi olacak.

Şimdiden yarışmamıza katılacak tüm adaylara başarılar diliyorum.

İyi okumalar, sağlıklı kalın.

HABER MERKEZİ

Ayşeğül Sakarya Pehlivan (Haber Editörü),
Özlem Bay Yılmaz (Haber Editörü),
Levent Gökmen Demirciler (Haber Editörü)
Burcu Tuvay, Sibel Atik, Ceren Oral Balaban

SAYFA UYGULAMA M. Engin Bilgin**FOTOĞRAFLAR** Hüseyin S. Öngen, Gökhan Çelebi**PROJE MÜDÜRÜ** Selçuk Ergenç**MARKA MÜDÜRÜ** Nihal Ayan

Tel: 0 212 336 53 60 (3 hat) Faks: 0212 336 53 90

ANKARA TEMSİLCİSİ Erdal İpekeşen Tel: 0312 577 31 56

ekonomist@doganburda.com

YÖNETİM**SATIŞ VE DAĞITIM DİREKTÖRÜ** Egemen Erkorol**ÜRETİM PLANLAMA DİREKTÖRÜ****(TÜZEL KİŞİ TEMSİLCİSİ)** Yakup Kurtulmuş**FINANS DİREKTÖRÜ** Didem Kuruç**ETKİNLİK VE PROJE DİREKTÖRÜ** Ali Erman İleri**DİJİTAL İÇERİK DİREKTÖRÜ** Eren Demir**REKLAM GRUPO BAŞKANI** Nisa Aslı Erten Çokça**REKLAM GRUPO BAŞKAN YRD.**

Seda Erdoğan Dal - İslil Baysan Turan
REKLAM SATIŞ KOORDİNATÖRÜ
Burcu Acavut, Neyran Çınar, Burcu Kevser Karaçam
REKLAM SATIŞ MÜDÜRÜ
Maya Yılmaz - Mürvet Yılmaz
BÖLGELER SATIŞ MÜDÜRÜ Hülya Erdoğan
Tel: 0212 336 53 72 Faks: 0212 336 53 91
TEKNİK MÜDÜR Ayfer Kaygun Buka
Tel: 0212 336 53 61 - 62

REZERVASYONTel: 0212 336 53 00 / 57 / 59
Faks: 0212 336 53 92 / 93**HEDEF SAYFALAR REKLAM KOORDİNATÖRÜ**Aysel Şener
Tel: 0212 336 53 70 Faks: 0212 336 53 91**ANKARA REKLAM SATIŞ KOORDİNATÖRÜ**Sezinur Balkıoğlu
ANKARA REKLAM SATIŞ MÜDÜRÜ
Beliz Balibey
Tel: 0 312 577 31 56**YÖNETİM YERİ**Kuştepe Mahallesi, Mecidiyeköy Yolu Cad. No:12
Trump Towers Kule 2, Kat 21
34387 Şişli İstanbul
Tel: 0212 410 32 00 Faks: 0212 410 35 81**BASKI**

Bilnet Matbaacılık ve Yayınçılık A.Ş.
Dudullu Organize San. Bölgesi 1.Cad.
No:16 Ümraniye-İSTANBUL
Tel: 444 44 03 Fax: (0216) 365 99 07-08
www.bilnet.net.tr
Sertifika No: 42716

DAĞITIM

Turkuvaz Dağıtım Pazarlama A.Ş.

YAYIN TÜRÜ Ulusal, süreli, iki haftalık

üyesidir.

© Ekonomist Dergisi Doğan Burda Dergi Yayınçılık ve Pazarlama A.Ş. tarafından T.C. yasalarına uygun olarak yayımlanmaktadır. Ekonomist Dergisi'nin isim ve yayın hakkı Doğan Burda Dergi Yayınçılık 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

ÇALIŞMA SAATLERİabone@doganburda.com / www.doganburda.com
Her gün saat 09.00-22.00 arasında hizmet verilmektedir.

İÇİNDEKİLER



Ekonomist Dergisi'nin Garanti BBVA ve Türkiye Kadın Girişimciler Derneği (KAGİDER) iş birliğiyle bu yıl 16'ncı kez düzenlediği Türkiye'nin Kadın Girişimcisi Yarışması için başvurular başladı.



Gıda ve iklim krizi, girişimcileri yeni iş modelleri üretmeye yönlendirdi. Uzun yıllardır Sahra altı Afrika'ya içeren ülkelerde inşaat, sağlık ve ihracat sektörlerinde iş yapan Procompo Kurucusu Esra Cevahir, geri dönüştürülmeyen organik atıkları kompost veya hayvan mamasına dönüştüren makineler üretmeye başladı.



Yük ile araç sahibini aynı platformda buluşturarak arz ve talebi eşleştiren bir dijital nakliye ağı olan BAE merkezli TruKker; Avrupa, CIS ve Ortadoğu'ya Türkiye üzerinden hizmet vermeyi planlıyor. TruKker Türkiye Genel Müdürü Hakan Arıkan; "Ortadoğu'yu ve Çin, Hindistan gibi üretici ülkeleri batıyla bağlayan, lojistik ağının en büyük dijital platformu olacağız" diyor.

05 İç mimarlıktan girişimciliğe geçiş yaptı

06 KOBİ Gündemi

8 KAPAK KONUSU

Türkiye Kadın Girişimcilerini seçiyor

12 GARANTİ BBVA PARTNERS: "Öncü firmalardan biri olmak istiyoruz"

14 Türkiye'nin yeni 'unicorn' adayı oldu

16 Firmalara 'işletme doktoru' olarak hizmet veriyor

18 Organik atıkları gübreye çeviren makine üretti

20 "Türkiye'den sonra yurtdışına açılacağız"

22 Bağımsız yeteneklere çözümler sunuyor

24 "TruKker'in merkez üssü Türkiye olacak"

26 "Rotada Doğu Avrupa ve Baltık ülkeleri var"

28 Bağımlık girişimi ile yerel üretimi destekliyor

29 Sigortada 'teminat boşluğu'na odaklandı

30 Girişimci iş kadınlarından proje yağmuru

32 Kahve laboratuvarıyla fark yarattı

34 Elektrifikasyon dönüşümüne destek vereceğiz

36 Prof. Dr. Volkan Demir: KOBİ'lerde iç kontrol sistemi nasıl olmalıdır?

38 Doç. Dr. Işıl Keskin Şahan: İktisat Tarihinde Kondratieff Dalgaları

40 Cem Ener: KOBİ'ler için Mikro İhracat Tüyoları

42 Vergi Takvimi



Üretim veya bakım departmanları bulunan şirketlere çözümler sunan bulut tabanlı saha ve varlık yönetimi platformu olan ServisSoft A.Ş.'nin yönetici ortağı Emre Pehlivanlı, "Önümüzdeki 5 yılın sonunda 300 milyon dolar değerlemeyi aşarak uluslararası pazarda öncü firmalardan biri olarak yer almayı hedefliyoruz" diyor.



Türkiye'nin 'online indirim marketi' BİSÜ, son bir yılda yakaladığı 10 katlık ciro büyümesinin ardından gözünü unicorn'lar ligine dikti.2021'de 50 milyon değerlemeye ulaşan, 2022 son çeyrek için de 100 milyon dolar değerleme üzerinden ön anlaşma yapan BİSÜ, yakın gelecekte Türkiye'nin ilk 10 unicorn'undan biri olmayı hedefliyor.



Üçüncü nesil kahve dünyasının önemli oyuncularından, toplam 10 şube hedefi bulunan Coffee Manifesto ilk etapta İstanbul ve Avrupa Yakası'nda büyümeyi planlıyor. Coffee Manifesto Genel Müdürü Emel Eryaman Usta, "Coffee Manifesto CoffeeLab uluslararası kabul gören sertifikalı eğitimler veriyor. Kendi kahve dükkânını açmak isteyenler için SCA Belgesi sunabiliyor" diyor.

İç mimarlıktan girişimciliğe geçiş yaptı

Pamuk ve ketenden üretilen, el yapımı ev tekstili ürünleri tasarlayan Buse Koca Düngel, yarattığı Cozy&Soft markasıyla mekanlara şıklık katıyor. Atölyelerinde kadın istihdamını destekleyen Düngel, ürünlerinde de doğal malzemeler kullanıyor.

Farklı alanlarında çalıştıktan sonra kendi işinin patronu olmayı seçen pek çok girişimci var. Buse Koca Düngel de onlardan biri. İç mimarlık bölümünden mezun olduktan sonra kurumsal hayat tecrübesinin ardından kendi markası Cozy&Soft'u hayata geçiren Düngel, 'Make house to home' mottosuyla yola çıkıyor. Modern stilde dekorasyon anlayışına farklı bir bakış katmayı hedefleyen girişimci, tasarımlarının el yapımı olmasına karar veriyor. Cozy&Soft'un modern, doğal ve yüksek kaliteli ev dekorasyon ürünlerini üretmek için doğan bir marka olduğunu söyleyen Düngel, hikayesini şöyle anlatıyor: "İç mimarlık bölümünden mezun olduktan sonra edindiğim sektörel deneyimin ardından hayalini kurduğum tasarım ve insan hayatına nasıl dokunabilirim arzusu ile yola çıktım. Annem hep anlatır dururdu; küçüklüğüm de bebeklerime kıyafet dikmek için kumaş parçaları saklar, onları keser elbiseler yapmaya çalışırmışım. Şimdilerde düşününce tasarım ve bir şeyleri renklendirmek ruhumda varmış diyorum. Kim bilir belki çocukluğumuz geleceğimize bir ışıktır..."

Düngel, iç mimar olduktan sonra ev dekorasyonunda küçük dokunuşların ne kadar büyük yer kapladığını görüyor. Renkler, dokular ve objelerin her birinin yaşam alanlarımızın ruhunu oluşturduğunu düşünüyor. Ruhlu olan yaşam

"B-Corp sertifikası almayı hedefliyoruz"

"Yakın gelecekteki hedeflerimizin ilki B-Corp sertifikalı bir marka olabilmek. Kadın kooperatifleri ile yakın temaslı çalışmalar yaparak kadın istihdamına daha fazla katkı vermek için elimizden geleni yapıyoruz. Toplam ciromuzun belirlenen bir yüzdesini de TEMA Vakfı gibi derneklere bağış yaparak çevremize ve doğaya destek olmayı hedefliyoruz. Çevreye duyarlı ve sorumluluklarını yerine getirerek, her yıl Cozy & Soft adına ağaç dikimlerine destek veriyoruz. Karbon ayak izimizi belli ölçüde azaltmak için çabalıyoruz."

BUSE KOCA
DÜNGEL



alanları tasarlamak için de Cozy&Soft'u kurmaya karar verdiğini belirten Düngel, "Fikirlerimi ve duygularımı şekillendirdikten sonra, nasıl ürünler yapmak istediğimi planladım. Kararımı vermiştim; ürünlerin bir ruhu olmalıydı. İnsanlar onlara dokunduğunda, baktığında üzerindeki emeği hissetmeliydi. Her eve uygun, farklı konsept ve tasarımlarla birlikte Cozy&Soft yolculuğu başladı" diyor.

Tasarımlarda kadın emeği

Özellikle şeffaf tedarik zincirinin, iş yapma biçimlerinin temelinde yer aldığını da söyleyen Düngel, "Üretim endüstrisi, doğası gereği çok

aşamalı, karmaşık üretim süreçleri içeriyor. Bunların içinde kumaşların, ipliklerin ve malzemelerin satın alınması, ürünler üzerindeki aksesuarların yapılması, kesim ve dikim, son imalat adımları bulunuyor. Uçtan uca her aşamasında kadın emeğini destekliyor olmak bizim için çok önemli. Ürünlerimizin her birinde çocuklarını okutmaya çalışan bir annenin, kirasını ödemeye çalışan bir kadının, kızına destek olmak isteyen bir kalbin emeği var" diye ekliyor.

Geri dönüşüme katkı

Atölyelerinde kadın istihdamını destekleyen ve kadınlarla elbirliği yaratmaya önem veren Cozy&Soft çatısı altındaki ürünlerin tümü sadece doğal malzemelerden tasarlanıyor. Tüm kumaşlar ya pamuk ya da keten seçiliyor ve her biri de Oeko-tex sertifikalı tekstiller.

İç mimari destek ihtiyacı duyanlara, kendi ürünleriyle ücretsiz iç mimarlık hizmeti de sunan Cozy&Soft, bütünlümlü tasarım diliyle yarattığı koleksiyonuyla her bir parçanın birbirleriyle kombinlenebilmesini sağlıyor. Tasarımlarının her birinde geri dönüştürülebilir malzemeler kullanıldığını dikkat çeken Düngel, "Kraft kağıtlardan markamıza özel üretilen zarflarla ürünlerimiz gönderiliyor. Ayrıca artan kumaş parçalarını ürünlerin üzerinde kullanıyor ve kullanılmayanlar da geri dönüşüme gönderiliyor" diyor.



GençBizz Lise Girişimcilik Programı başvuruları yapıldı

■ Girişimci zihin yapısına sahip gençlerin ve çocukların yetişmesi amacıyla ilköğretimden yüksek öğretim düzeyine kadar farklı yaş grupları için eğitici ve deneyim odaklı programlar tasarlayan Genç Başarı Eğitim Vakfı'nın liseli gençlere özel hazırladığı GençBizz Lise Girişimcilik Programı'na başvurular tamamlandı. Dünyada tam 115 ülkede uygulanan GençBizz programına dahil olmak isteyen lise öğrencileri, öğretmenler ve gönüllü mentorluk yapmak isteyen iş dünyası profesyonelleri 15 Ekim 2022 tarihine kadar başvurularını gerçekleştirdi. Yapararak öğrenmeye dayalı bir ekonomik eğitim

programı olan GençBizz Girişimcilik Programında, lise öğrencileri takım kurarak kendi yaratıcı fikirlerini küçük ölçekli şirketlere dönüştürebilecek. Şirket sermayesi oluşturma, organizasyon yapısı kurma, piyasa araştırması yapma, gerçek ürün/hizmet geliştirme ve üretme, pazara sunarak satış yapma gibi ekonomi ve girişimcilik alanlarında eğitim alacak olan öğrenciler, bir şirketin nasıl işlediğini birinci elden keşfetme ve iş dünyasını genç yaşta deneyimleme fırsatı bulacak. Program sürecinde danışman öğretmenler ve iş dünyasından gönüllü mentorlar, girişimci olma hayali peşinde koşan öğrencilere yol gösterecek. Bunun yanı sıra süreçte aldıkları eğitimlerle ve dahil oldukları kurumsal uygulamalarla 21.YY yetkinliklerini de kazanmış olacaklar.

Yenilikçi fikirleri ödüllendirdi

■ Koçfinans, teknoloji ve finansman alanına yeni bir soluk getiren start-up'ları desteklemek için bir inovasyon programı olan Demo Day'i hayata geçirdi. Start-up'lara Koçfinans ile iş birliği, yatırım alma imkânı, nakit desteği, sektör profesyonelleri ve mentorlar ile çalışma, iş bağlantıları, Koçfinans'ın geniş müşteri kitlesine erişim imkânı gibi pek çok değerli fırsat sunan Demo Day başvuruları Haziran'da başladı. Koçfinans, çevik çalışma anlayışı ile örtüşen ve gelecek vadeden yenilikçi teknoloji start-up'ların başarılı girişimlerini kurumsal arenada destekleyerek, onları daha fazlası için teşvik etme ve yeni fırsatlar yaratabilmeleri hedefiyle hayata geçirdiği bu yıllık program ile Fintech ve Insurtech alanında 120 adet başvuru aldı. Finale kalan 8 proje arasından 3 start-up Koçfinans'tan finansal destek almaya hak kazandı.



Sosyal girişimler ve sorumlu şirketler buluştu

■ İstanbul'da faaliyet gösteren sosyal girişimlerin etki kapasitelerini artırmayı ve özel sektörle sürdürülebilir bağlar kurmalarını hedefleyen Sosyal Girişim İstanbul Projesi'nin en önemli ayaklarından PartnerUp Hızlandırma Programı'nın beş aylık ilk döngüsü tamamlandı. İstanbul Kalkınma Ajansı'nın (İSTKA) desteğiyle, Koç Üniversitesi Sosyal Etki Forumu (KUSIF), Vehbi Koç Vakfı (VKV) ve Sosyal Inovasyon İnisiyatifi Derneği (SIID) ortaklığında yürütülen Sosyal Girişim İstanbul; İstanbul'da faaliyet gösteren sosyal etki odaklı girişimlerin etki ölçümleme, yönetme, pazara erişim ve kurumsal iş birlikleri geliştirme konularında kapasitelerini artırmayı amaçlıyor. Program kapsamında hayata geçirilen PartnerUp Hızlandırma Programı ise Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları'na katkı sağlayan ortaklıklar geliştirilmesine yönelik çalışıyor. Sosyal Girişim İstanbul projesiyle İstanbul merkezli sosyal girişimlerin etki odaklı düşünerek yenilikçi çözümler üretmeleri, yatırım almayı kolaylaştırıcı süreçleri deneyimleyerek uzun soluklu iş birlikleri geliştirmeleri hedefleniyor.

Girişimcilik ve iş dünyası bir araya geldi

■ “Giveback” felsefesinin ilham verici gücüyle farklı hedef kitlelere yönelik etkinlikler organize ederek “geri verme” kültürünü yaygınlaştıran Girişimcilik Vakfı, Giveback Gala'nın beşincisini Google Türkiye, ÜNLÜ & Co ve Tmob desteğiyle İstanbul'da yaptı. Mert Fırat'ın sunumuyla gerçekleşen galada, dünyadaki yapay zeka sanatının başlamasına ve gelişmesine katkı sağlayan, mimariyi ve medya sanatlarını yapay zeka ile birleştiren birçok çalışmaya imza atan, sanat girişimcisi Refik Anadol ana konuşmacı olarak yer aldı. Bu özel geceye Girişimcilik Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı Sina Afra, ÜNLÜ & Co Yönetim Kurulu Üyesi Şebnem Kalyoncuoğlu Ünlü, Google Türkiye, Ukrayna, Rusya ve BDT Ülkeleri Kamu İlişkileri Direktörü Pelin Kuzey, TMOB, Girişimcilik Vakfı Mütevelli Heyet üyeleri ve TÖDEB Yönetim Kurulu Üyeleri başta olmak üzere iş dünyasının önde gelen isimlerinden Faruk Eczacıbaşı, Mahmut Ünlü, Özcan Tahincioğlu, İzzet Özilhan katıldı.



İTÜ Çekirdek'e uluslararası ödül

■ İTÜ ARI Teknokent'in Kuluçka Merkezi İTÜ Çekirdek, girişimcilik kuluçka merkezlerini karşılaştıran ve sıralayan Global Startup Awards tarafından 2023 yılı için Avrasya Bölgesi'nin Birincisi seçildi. Global Startup Awards'te elde edilen başarıyı değerlendiren İTÜ ARI Teknokent Genel Müdürü Prof. Dr. Attila Dikbaş, şöyle konuştu: “İTÜ ARI Teknokent'in Kuluçka Merkezi İTÜ Çekirdek, 11 yıldır sunduğu desteklerle Türkiye'deki genç girişimcilerin başarı hikayelerini küresel ölçekte katkı sunan bir merkez. İTÜ Çekirdek'te dünyanın en önemli üniversitelerinde ve girişimcilik merkezlerinde kullanılan iş modeli ve içeriklerinin yerel koşullara ve küresel gerekliliklere göre uyarladığımız bize özel bir yöntemi kullanıyor ve bunu sürekli geliştiriyoruz. Her yıl binlerce başvuru aldığımız İTÜ Çekirdek'te 600'ü aşkın girişimi destekliyor, her eğitim dönemimize 100'e yakın girişim dahil ediyoruz. İTÜ Çekirdek'te



kuruluşumuzdan bu yana destek verilen 3 bin 600 girişimimiz bulunuyor. Bunların arasında 1200 girişim şirketleşti. Desteklenen girişimler 1 milyar TL'ye yakın yatırım almış, toplam ciroları ise 500 milyon TL'ye aşmış durumda. Geride bıraktığımız 11 yılı aşkın sürede, kuluçka merkezimiz 50 kat büyüdü.”



Girişimci Kurumlar Platformu'na yeni başkan

■ Girişimcilik dünyası ve kurumları bir araya getiren Girişimci Kurumlar Platformu'nun başkanlığını Danışma Kurulu üyesi olarak platformda aktif görev alan Tuğrul Ağırbaş üstlendi. GKP'nin NFT odağında gerçekleşen etkinlikte üye kurumların yönetici ve inovasyon liderleri buluştu. Başkanlığını Tuğrul Ağırbaş'ın yaptığı Platform Danışma Kurulu'nda FarPlus Grup Yönetim Kurulu Başkanı Ahu Büyükkuşoğlu Serter, General Electric Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı Canan Özsoy, MEF Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Erhan Erku, Özyeğin Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Esra Gençtürk, Türkiye İş Bankası Genel Müdürü Hakan Aran, Girişimci Kurumlar Platformu Kurucusu İhsan Elgin, Otokoç Otomotiv Genel Müdürü İnan Ekici, Fibabanka Genel Müdürü Ömer Mert, Teknosa Genel Müdürü Sitare Sezgin ve Softtech Ventures Yönetim Kurulu Üyesi Dr. Soner Canko yer alıyor.



TÜRKİYE KADIN GİRİŞİMCİLERİNİ SEÇİYOR

Ekonomist Dergisi'nin Garanti BBVA ve Türkiye Kadın Girişimciler Derneği (KAGİDER) iş birliğiyle bu yıl 16. kez düzenlediği Türkiye'nin Kadın Girişimcisi Yarışması için başvurular başladı.



Kadının iş hayatına katılımına dair önemli göstergelerden birisi de girişimcilik. Türkiye kadın girişimci oranında Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı (OECD) ortalamalarının üzerinde yer alıyor. Özellikle patent başvurularını gösteren “kadın mucit” oranında Türkiye 34 ülke içinde 6. sırada bulunuyor. OECD’nin 2020 verilerine göre, Türkiye’de iş yüzde 1,5’i işçi çalıştıran serbest meslek sahibi kadınlardan oluşuyor. İşveren kadın oranında zirvede yüzde 5 ile Yunanistan, son sırada ise yüzde 0,5 ile Japonya yer alıyor. Diğer bazı ülkelerde ise işveren serbest meslek sahibi kadınların oranı şöyle: İtalya yüzde 3,4; İspanya yüzde 2,9; Kanada yüzde 2,4; Hollanda yüzde 2, Almanya yüzde 1,9 ve ABD ile İngiltere yüzde 1,2. Bu veriler istihdamdaki toplam nüfus içinde kendi işini kuran ve aynı zamanda işveren olan kadınların oranı gösteriyor.

Başvurular başladı

Bu tablo, Türkiye’de kadın girişimciliğinin henüz gidecek yolu olduğunu gösterirken, kadın iş insanlarının muazzam potansiyelini de ortaya koyuyor. İşte kadının iş dünyasındaki yerini geliştirmek, kadın girişimciliğinin önünü açmak için bu yıl 16.’sı düzenlenecek olan “Türkiye’nin Kadın Girişimcisi” yarışması da bu amaca hizmet etmek için gerçekleştiriliyor. Bu yıl da hikâyesiyle kadınlara ilham olmak ve başarısını Türkiye’ye duyurmak isteyen adaylar, 30 Kasım 2022 tarihine kadar www.garantibbvakadimgirisimci.com adresindeki formu doldurarak yarışmaya başvurabilecek. Şubat 2023’te gerçekleşecek jüri toplantısı sonrası kazananların belirleneceği yarışmada; “Türkiye’nin Kadın Girişimcisi” ödülünü alacak girişimci 150 bin TL, “Türkiye’nin Yöresinde Sürdürülebilir Fark Yaratan Kadın Girişimcisi”, “Türkiye’nin Kadın Sosyal Etki Girişimcisi” ve “Türkiye’nin Gelecek Vadeden Kadın Girişimcisi” kategorilerinin birincileri ise 100 biner TL’lik ödülün sahibi olacak.

“Kadınların güçlenmesi için çalışıyoruz”

Garanti BBVA olarak, sürdürülebilir ekonomik ve toplumsal kalkınma için kadın girişimciliği ve kadının iş hayatına katılımını



desteklediklerini vurgulayan Garanti BBVA Genel Müdür Yardımcısı Sibel Kaya, “Öncü konumda olduğumuz Kadın Girişimci Programımız kapsamında 16 yıldır kesintisiz sürdürdüğümüz çok yönlü çalışmalarımızla girişimci kadınların güçlenmesi için çalışıyoruz” diyor. Kaya, kadın girişimcilere yönelik tüm çalışmalarını bütüncül bir yaklaşımla ele alarak “finansman sağlama”, “cesaretlen-

16’ncı araştırmayı gerçekleştirdiklerinin altını çizen Yılmaz, şunları söylüyor: “15 yıllık süreçte toplamda 43 bin kadın girişimciye dokunmayı başardık. Kadın girişimci oranı yüzde 2-3’lerdeydi. 15 yılın sonunda yüzde 14’lere gelmiş durumda. Bu oranın artmasında ‘Türkiye’nin Kadın Girişimci Yarışması’nın da önemli bir misyon üstlendiğini düşünüyoruz. İş ortaklarımız Garanti BBVA ve

KAGİDER ile birlikte önemli bir eleme ve jüri toplantısından sonra 16’ncı yılın kadın girişimcilerini belirleyeceğiz. Kadın girişimcilerimizi yarışmaya katılmaya davet ediyoruz.”

“Kadın girişimcileri bekliyoruz”

KAGİDER Başkanı Emine Erdem ise Türkiye’nin Kadın Girişimcisi Yarışması’nı başlattıkları ilk yılda sadece 100 başvuru aldıklarını hatırlatarak, “Aradan geçen 15 yıl-

da başvuru sayıları 42 bini aştı. Bu bizim için büyük bir mutluluk kaynağı” diyor. Ekonomist Dergisi ve Garanti BBVA ile birlikte, bu yarışma aracılığıyla onlarca kadın girişimcinin başarılarını onurlandırarak, kamuoyu tarafından tanınmalarına destek verdiklerini kaydeden Erdem, şöyle konuşuyor: “Bu yarışma tek başına yeni kadın girişimcilerin, girişimci adaylarının doğması için bir araç oldu. Kadın girişimcilerin işlerini büyütme-lerine vesile olurken, aynı zamanda kadın girişimci rol modelleri artırmayı başardık. Tüm kadın girişimcileri bu yıl 16’sını düzenleyeceğimiz Türkiye’nin Kadın Girişimcisi Yarışması’na katılmaya davet ediyoruz.”



TALİP YILMAZ



EMİNE ERDEM

dirme”, “eğitim” ve “yeni pazarlara açılma” olarak 4 temel başlığa yoğunlaştıklarını kaydediyor.

“15 yılda 42 bin başvuru aldık”

Ekonomist Dergisi Yayın Yönetmeni Talip Yılmaz ise Ekonomist Dergisi olarak iş ortakları ile uzun süreli, topluma ve ekonomiye katkı sağlayan projelere imza attıklarını belirterek, “Bu projelerimizden biri de alanında ilk olan, sürdürülebilir kalkınma için fırsat eşitliğine odaklanan Türkiye’nin Kadın Girişimci Yarışması. Garanti BBVA ve KAGİDER ile birlikte gerçekleştirdiğimiz bu araştırmamız 15 yılı geride bıraktı” diyor. Bu yıl

“Amacımız kadın girişimcilere cesaret vermek”

Bu yıl 16'ncısı düzenlenecek olan “Türkiye'nin Kadın Girişimcisi” yarışması, ülke çapında kadın girişimciliğinin desteklenmesi için yürütülen en büyük organizasyonlardan biri olma özelliğini taşıyor. Projenin ana paydaşlarından Garanti BBVA'nın Genel Müdür Yardımcısı Sibel Kaya ile “Türkiye'nin Kadın Girişimcisi” yarışmasının gelişim sürecini, kadın girişimciliği için hayata geçirilen projeleri konuştuk:

“Türkiye'nin Kadın Girişimcisi” yarışması nasıl ortaya çıktı? Bugüne kadar nasıl büyüdü, gelişti?

Garanti BBVA olarak 16 yıl önce Anadolu'da gerçekleştirdiğimiz toplantılarda, salonda söz alan KOBİ'lerin çoğunluğunun erkeklerden oluştuğunu gördük. Ülkemizde pek çok başarılı kadın girişimci olduğunu biliyorduk, ancak bu girişimcilerin seslerini çok da fazla duymadığımızı fark ettik. Buradan yola çıkarak kadın girişimcilerin seslerini daha fazla duyurmaları gerektiğini, bunun için de cesaretlendirilmeleri gerektiğini anladık. Bu nedenle Türkiye'nin Kadın Girişimcisi Yarışmasını kadın girişimcileri cesaretlendirmek, seslerini duyurmak ve diğer kadın girişimcilere örnek olup, ülkemizdeki kadın girişimci sayısının artmasına katkıda bulunmak için 2007 yılında hayata geçirdik. İlk yıllar sadece Türkiye'nin Kadın Girişimcisi kategorisinde 1. 2. ve 3.leri seçiyorduk. Ancak amacımız tüm ülkeye ulaşmak, her türden kadın girişimciye cesaret vermektir. Gördük ki Anadolu'da bulunduğu yöreye katkı sağlayan birçok kadın girişimci var ve cesaretlendirmeye, adlarını tüm Türkiye'ye duyurmaya ihtiyaçları var. İlk olarak “Yöresinde Fark Yaratan” kategorisini ekledik. Sonrasında değişen ve gelişen dünya düzeni yarışmada inovatif, etki uyandırabilecek girişimleri karşımıza çıkardı. Böylece “Gelecek

Vadeden” kategorisi eklendi.

Başvurularda hangi sektörler, alanlar öne çıkıyor?

Dünyada ve ülkemizde sosyal girişim kavramının ön plana çıkmasıyla, sosyal bir faydaya getirilen yenilikçi çözümler, ticaretle de birleşince özellikle kadın girişimcilerimizin bu alanda ön plana çıkmalarına neden oldu. Sosyal girişimci kategorisini de bu ihtiyaçtan yola çıkarak yarışmamıza dahil ettik. Şu an toplam 4 kategoride gerçekleşen yarışmamızın kapsayıcılık ve çeşitlilik hedeflerini de gerçekleştirmiş olduk. En önemlisi de ilk yıl sadece 103 kadın girişimcinin başvuruda bulunduğu yarışmamıza, 16 yılda toplam 42 binden fazla başvuru geldi. Geçen 16 yılda, yarışmamızda her yıl olduğu gibi tekstil, enerji, teknoloji ve çevre gibi faaliyet alanlarından pek çok başvuru olsa da son dönemde inovatif, gelişime açık ve etki odaklı girişimlerin başvuruları giderek artış gösteriyor. Şunu mutlulukla söyleyebilirim ki bu yarışma vesilesiyle kadın girişimcilerimizin her alanda başarılı olduklarını, sadece kadınlara değil topluma da örnek teşkil ettiklerini tüm ülkeye göstermiş oluyoruz.

Kadın girişimciler ve onların kurdukları işler, Garanti BBVA için nasıl bir anlam taşıyor?

Sürdürülebilirliği kurum kültürümüzün temelini yerleştirirken, iklim kriziyle mücadele ve kapsayıcı büyümeyi sürdürülebilirlik stratejimizin odağına koyuyoruz. Kapsayıcı büyümenin de kadının güçlenmesiyle, toplumda, iş dünyasında adil ve eşit fırsatlara sahip olmasıyla mümkün olacağına inanıyoruz. Dolayısıyla ekonomik büyüme ve toplumsal kalkınma kadın girişimci sayısının artması uzun yıllardır önceliklerimiz arasında yer alıyor. Yarışma vasıtasıyla başvuruda bulunan kadınlardan çok daha fazlasına ulaştık. Kadın

girişimciler birbirlerinden cesaret aldı. İlham kaynağı ve rol model oldular. Dayanışmayı burada gördük. Bugüne kadar yarışmamıza başvuran pek çok kadın girişimci, işini büyütürken, kadınların istihdamını destekledi, sosyal fayda sağladığı projelerle etki alanını genişletti. Bugün ismini duyduğumuz başarılı pek çok rol model kadın girişimcinin kazananlar arasında olması yarışmanın önemini daha da net gösteriyor. Son yıllarda finale kalan girişimlerin çoğunun bankamız gibi çevre ve sürdürülebilirlik konusuna odaklanması, dünyanın geleceğine dair hepimize büyük umut veriyor. Banka olarak yarışmada tanıştığımız kadın girişimcilerle profesyonel anlamda işbirlikleri gerçekleştirdik. Bu vesileyle cesaretiyle kadınlara rol model olmak, “ben de varım” demek isteyen kadın girişimcileri 16. kez gerçekleştireceğimiz Türkiye'nin Kadın Girişimci Yarışması'na başvuru yapmaya davet ediyorum.

Ülke genelinde kadın girişimcileri desteklemek adına başka neler yapıyorsunuz?

Çalışmalarımızı bütünsel bir yaklaşım sergileyip “finansman sağlama”yla beraber Türkiye'nin Kadın Girişimcisi Yarışması ile “cesaretlendirme”, Türkiye Kadın Girişimci Akademisi'yle “eğitim” ve Ticaretin Kadınları Platformu'yla “yeni pazarlara açılma” olarak 4 ana başlıkta ele alıyoruz. Kadın Girişimciliği Programı kapsamında kadın girişimcilere 2021 ve 2022 yıllarında toplam 20 milyar TL'yi aşan kredi kullandırdık. Ancak finansman sağlayan bir kurum olmanın ötesine geçerek kadın girişimcilerin finansal sağlığını gözeten, onlara yol gösteren, hayatlarını kolaylaştıran, doğru tavsiye ve desteklerle iş süreçlerine katkı sağlayan bir çözüm ortağı olmaya daha fazla önem veriyoruz. Eğitim başlığında ise Türkiye

SIBEL KAYA



Kadın Girişimci Akademisi ile 10 yıldır kadın girişimcilerimizin gelişimlerine doğrudan katkı sağlıyoruz. Kadın girişimcilerin yönetim becerilerini artırmak, iş hayatındaki varlığını güçlendirerek kalıcı ve sürdürülebilir kılmak için eğitim destekleri sunmayı oldukça önemli görüyoruz.

Bu eğitimlerin kadın girişimciler üzerinde nasıl bir sosyal etkisi oluyor?

Yaptığımız araştırmalar da gösterdi ki eğitimlerin sosyal etkisi de oldukça yüksek. Bu yıl akademi ile farklı illerde düzenlediğimiz eğitimlere ek olarak tüm Türkiye'deki kadınları da kapsayacak bir yapıyı hayata geçirdik. Ülke çapındaki eğitimlerimiz online şekilde devam edecek. Fiziki eğitim gerçekleşen illerde de daha önce olduğu gibi kadın girişimcilerin birbiriyle iletişim

kurmalarını sağlayacağız. Böylece 10 yıldan bu yana edindiğimiz deneyim ve bilgi birikimiyle kadın girişimcileri bilgilendirme ve eğitimlerine katkı sağlama misyonumuzu daha da ileri taşıyacağız. 21 Ekim'de tüm Türkiye'ye yönelik gerçekleştireceğimiz Türkiye Kadın Girişimci Akademisi online buluşma ve eğitimin tüm kadın girişimcilerimizi davet ediyoruz

Kadın girişimcilerin dünyaya açılmasına ilişkin çalışmalarınız var mı?

Bir diğer başlığımız olan kadın girişimcilerin yeni pazarlara açılmaları ve yeni müşteriler kazanmalarını da çok önemli buluyoruz. KAGİDER'in hayata geçirdiği Ticaretin Kadınları Platformu'na verdiğimiz destek ve iş birliğimizle kadın girişimcilerin yeni pazarlara açılması için yaptığımız

çalışmaların kapsamını da genişletmiş olduk. Platform, kadın girişimcilerin satın alma süreçlerine ve ihalelere katılımlarını destekleyecek ilgili kurumlarla iş birliklerini geliştirecek. Biz de sektör ve bölge ayrımı olmaksızın Türkiye çapında düzenleyeceğimiz çevrimiçi etkinlikle kadınların ürün ve hizmetlerini sergilemesi, satın almacılarla bir araya gelmesine imkân sağlayacağız. Bu vesileyle kamu ve özel sektörün ürün ve hizmet alımlarından haberdar olmak ve birbiriyle ticaret yapmak isteyen kadın girişimcilerin ticaretinkadınlari.com adresinden ücretsiz kayıt olabileceğini de vurgulamak istiyorum. Gelişen girişimcilik ekosistemi ve kadın girişimcilerin ihtiyaçları doğrultusunda çalışmalarımızı artırarak devam edeceğiz.

“Öncü firmalardan biri olmak istiyoruz”

2017 yılında Ür-Ge ve Ar-Ge çalışmalarına başlayan ServisSoft, kuruluşlarında üretim veya bakım departmanları bulunan şirketlere çözümler sunan bulut tabanlı saha ve varlık yönetimi platformu olarak hizmet veriyor. Şirket, 3 yıllık altyapı çalışmaları sonucunda 2020 yılında yatırım alarak anonim şirket yapısıyla kuruldu ve faaliyete başladı. ServisSoft, resmi kuruluşundan bu yana 5 kez devlet hibesi almaya hak kazanmış ve Türkiye'nin önde gelen üniversiteleri ve girişimcilik merkezleri tarafından 10'dan fazla ödül alarak bölgenin en iyi erken aşama start-up'ı seçilme başarısı gösterdi. ServisSoft A.Ş. Yönetici Ortağı Emre Pehlivanlı ile şirketin gelecek hedeflerini konuştuk.

Kendiniz hakkında bilgi verir misiniz?

ServisSoft'ta yönetici ortak olarak iş geliştirme operasyonunu yönetiyorum. Mekatronik Mühendisliği ve Yönetim Bilişim Sistemleri dallarında lisans eğitimimi tamamladım. Lisans eğitimim esnasında Almanya, Macaristan ve İspanya'da burslu misafir öğrenci olarak 2 sene eğitime devam ettim. Bu durumun sonucunda henüz üniversitedeyken girişimcilik ekosistemine adım attım. İlk girişimcilik deneyimim yaklaşık 1 yıl kadar sürdü ve başarısızlıkla sonuçlandı. İkinci girişimcilik deneyimim olan ServisSoft ise hızlı büyümesine devam ediyor. ServisSoft ile sağladığımız çözümlere dönecek olursak; ServisSoft, kuruluşlarında üretim veya bakım departmanları bulunan şirketlere çözümler sunan bulut tabanlı saha ve varlık yö-

netim veya bakım departmanları bulunan şirketlere çözümler sunan bulut tabanlı saha ve varlık yönetimi platformu olan ServisSoft A.Ş'nin yönetici ortağı Emre Pehlivanlı, “Önümüzdeki 5 yılın sonunda 300 milyon dolar değerlemeyi aşarak uluslararası pazarda öncü firmalardan biri olarak yer almayı hedefliyoruz” diyor.

“Partners'dan kapsamlı destek sağlıyoruz”

“Start-up şirketleri ürün geliştirme ve hızlı büyüme odağında finansmana erişim için yatırım almakta. Biz de şu anda aktif yatırım sürecimizi tamamlamak üzereyiz. Garanti BBVA Partners programı özellikle sürdürülebilir büyüme, yatırım ve tanıtım süreçleriyle ilgili şirketimize kapsamlı destek sağlamakta. Kesintisiz destekleri için Garanti BBVA Partners oluşumuna ekibim adına teşekkürlerimi sunuyorum.”

netimi platformudur. ServisSoft'un bulut tabanlı mikroservis mimarisi, IoT ve yapay zekâ çözümleri ile 13 sektördeki şirketler, 8.000'den fazla operasyon noktasında yılda yaklaşık 2 milyon iş emri oluşturarak üretim ve bakım-onarım süreçlerini ServisSoft ile uçtan uca yönetiyor. ServisSoft, kestirimci bakım, dijital ikiz ve uçtan uca bakım yönetimi hizmetlerini tek platformda sunarak operasyonel süreçlerin

kesintiye uğramasını önüyor. Bu sayede şirketlerin bulut tabanlı web ve mobil ekranlar aracılığıyla maliyetleri düşürmelerine, ekip verimliliği ve varlıkların getirisini artırmalarına yardımcı oluyor. Sistemimizdeki 16 modülün tamamı, kullanıcıların ihtiyaçlarına göre sadece dakikalar içinde kullanıcılar tarafından düzenlenebilen no-code bir mimariye sahip. Böylece personel, envanter, taşeron, varlık ve periyodik bakım yönetimi gibi büyük bakım yönetimi operasyonları bile günler içinde tamamen dijitalleştiriliyor. Bu yapıya entegre çalışan kestirimci bakım modülü sayesinde ise sistem, ekipman arızaları meydana gelmeden önce kanıtlanmış yüzde 97 başarı ile arızaları öngören yapay zekâ mimarisi tarafından otonom iş süreçleri oluşturmakta ve kesintisiz iş





EMRE PEHLİVANLI

süreçleri sağlamaktadır.

Geçen yılki cironuz nedir? Bu yılki büyüme hedefiniz nedir?

Genç bir firma olarak 2021 yılında yaklaşık 1,3 milyon TL ciro elde ettik. 2022 yılının ilk 3 çeyreğinde geçtiğimiz yılın cirosunun 3 katına çıkmayı başardık. Sene sonu itibarıyla 6 Milyon TL ciroyu geçeceğimizi öngörüyoruz. Ciromuzun tamamına yakını her yıl tekrarlayan yazılım lisans kiralama gelirleri oluşturmaktadır. Oluşturduğumuz dinamik yapı sayesinde ise müşteri edinim maliyetlerimizi (CAC) minimize ettik. Bu durum özellikle orta ve uzun vadede yüksek kârlı ciro artışının katlanarak devam etmesine imkan sağlayacaktır.

Çalışan sayınız?

Şirketin resmilleşme aşamasında 4 kişi çıktığımız yola şu anda 2'si akademisyen, 14 mühendis ve 10 uzmandan oluşan 26 kişilik tam zamanlı ekibimiz ile devam edi-

yoruz. Hızlı büyümeyle birlikte ekibimizi de genişletiyoruz.

Merkeziniz nerede, ne kadar büyüklüğe sahip?

İstanbul Harbiye'de ve YTÜ Teknopark'ta toplamda 40 kişinin çalışmasına imkân sağlayacak 2 ofisimiz bulunmakta.

Faaliyet alanlarınız neler?

Sistemimizin esnek altyapısı, yenilikçi arayüzü ve uçtan uca geniş kapsamı sayesinde imalat, havacılık, enerji, perakende ve tüketici elektroniği başta olmak üzere 13 sektörde faaliyet gösteriyoruz. Üretim ve bakım-onarım alanında sektör agnostik olarak çalışmalarımıza devam ediyoruz.

Pandemi dönemi sizi nasıl etkiledi?

ServisSoft olarak pandemi öncesi ürün-pazar uyumu analizleri için test müşterileri bulmakta bile zorluklar yaşadık. İnsanlar, doğal olarak firmalar, uzun yıllardır yaptıkları geleneksel yöntemleri

bırakıp daha önce deneyimlemedikleri değişimleri gerçekleştirme konusunda istekli değillerdi. Pandeminin getirdiği 3-4 aylık çok dönemi atlatıldıktan sonra firmalar da yeni normale adaptasyon sağlamalarının gerekliliğini fark ettiler. Dijital dönüşümlerini öncü olarak gerçekleştiren firmalar özellikle kapasite ve verimlilik artışları konusunda rakipleri için örnek vaka oldular. Şu anda ise firmalar bu dönüşüme hiç olmadıkları kadar isteklidir ve gerekliliğini farkındalar.

Hedef pazarlarınız?

Ülkemizdeki tüm şehirlerde faaliyete geçmemizle birlikte rotamızı Avrupa pazarına çevirdik. Hollanda ve Birleşik Krallık üzerinden ilk çalışmalarını başlattık. Avrupa ofisimizin açılmasıyla birlikte DACH bölgesindeki çalışmalarımızı da genişleteceğiz.

Son dönemde odaklandığınız alanlar neler?

2022 yılının başında tesislerdeki enerji tüketimini yüzde 98 başarıyla öngören ve enerji tüketiminde ilk aydan yüzde 15'e kadar tasarruf sağlayan modülümüzü aktifleştirmiştik. Küresel gelişmeler neticesinde oluşan enerji krizi firmaların sürdürülebilirlik adımlarını hızlandırdı. Biz de bu ihtiyaca reaksiyon gösterip, kesintisiz ve verimli operasyonlar sağlama noktasındaki değer önerimizi sürdürülebilirlik konusunda da iyileştirdik. Yeni modülümüzün pazara çıkışının ilk yılı dolmadan yaklaşık 2500 tesiste faaliyete geçmesini sağladık.

Önümüzdeki 5 yıla ilişkin hedefleriniz neler?

Kısa vadede Türkiye pazarında yakaladığımız başarıyı Avrupa pazarında yakalamayı hedefliyoruz. 2 yıl içerisinde Kuzey Amerika ofisimizi açmak ve hem pazarın hem de rekabetin en yoğun olduğu bölgede başarımızı kanıtlamak istiyoruz. Geçtiğimiz sene sonunda NASDAQ borsasında listelenmiş bir Amerikan rakibimiz şirketimizin tamamını satın alarak yapay zekâ konusunda teknoloji transferi gerçekleştirmek istedi. Bu durum bizi hedeflerimizi gerçekleştirmekte daha da cesaretlendirdi. Önümüzdeki 5 yılın sonunda ise 300 milyon dolar değerlemeyi aşarak uluslararası pazarda öncü firmalardan biri olarak yer almayı hedefliyoruz.

"128 ülkeden kullanım verisi alıyoruz"

"ServisSoft şu anda 81 şehrimizin tamamında kullanılıyor. Ayrıca uluslararası firmaların ülkemizdeki merkezleriyle yaptığımız anlaşmalar neticesinde 128 ülkeden kullanım verisi almaktayız. İlk ihracatımızı ise geçtiğimiz ay itibarıyla Hollanda'ya yapmaya başladık. Aldığımız kullanım verileri ve kapsamlı pazar analizleri sonucunda Rotterdam'a 2023 Ocak ayı itibarıyla ofis açmaya hazırlanıyoruz."

Türkiye'nin yeni 'unicorn' adayı oldu

Türkiye'nin 'online indirim marketi' BiSU, son bir yılda yakaladığı 10 katlık ciro büyümesinin ardından gözünü unicorn'lar ligine dikti. 2021'de 50 milyon dolar değerlemeye ulaşan, 2022 son çeyrek için de 100 milyon dolar değerlendirme üzerinden ön anlaşma yapan BiSU, yakın gelecekte Türkiye'nin ilk 10 unicorn'undan biri olmayı hedefliyor.

Tüm dünyayı kasıp kavuran pandeminin, sosyal ve ekonomik hayattaki olumsuz etkileri bir yana, bazı sektör ve iş modellerinin yıldızının parlamasına neden olduğunu da inkar edemeyiz. Bunların başında ise e-ticaret ve online alışveriş pazarı var. Hele bir de konu temel ihtiyaçlar olunca, Getir, Yemeksepeti ve Trendyol gibi yerli unicorn'larımızın büyüme hızı göz kamaştırıcı bir ivmeye ulaştı bile. İşin güzel yanı, olumsuz günleri geride bırakmış olsak da, bu alışveriş tercihleriyle büyüyen ivme aynı hızda devam ediyor. Ve daha önemlisi ülkemizde aynı kategoride yeni unicorn adaylarının da büyümesine tanıklık ediyoruz.

İşte bunlardan biri BiSU. İş modelini verimlilik üzerine kurmuş; çoklu paket ve ekonomik boylardaki ürün satışıyla online alışverişi ucuzlaştıranın yolunu bulan BiSU, son bir yılda yakaladığı 10 katlık ciro büyümesinin ardından gözünü unicorn'lar ligine dikti. 2021'de 50 milyon değerlemeye ulaşan, 2022 son çeyrek için de 100 milyon dolar değerlendirme üzerinden ön anlaşma yapan şirket, 2023 yılının ilk çeyreğinde 250 milyon dolarlık bir şirkete dönüşmeyi amaçlıyor. BiSU'nun hedefi ise yakın gelecekte 1 milyar dolarlık değere ulaşarak Türkiye'nin ilk 10 unicorn'undan biri olmak.

Yedi yıl önce kuruldu

BiSU, 2015 yılında, iki çocukluk arkadaşı Ergin Üner ve Ozan Alptekin tarafından kurulmuş. İlk olarak bayilere su siparişi yönlendiren bir pazar yeri uygulaması ola-

"Her 4 aracımızdan biri elektrikli"

Bugün 400'e yakın araçlık bir filoyle evlere servis gerçekleştirdiklerini söyleyen Ergin Üner, "Bu filonun yüzde 25'i elektrikli araçlardan oluşuyor. Bunun yanında UNICEF ile çok anlamlı bir iş birliğimiz var. Bu iş birliği kapsamında, BiSU üzerinden verilen her siparişte, 1 çocuğun 1 günlük su ihtiyacını karşılıyoruz. Bu yolla, bugüne kadar hayatına dokunduğumuz çocuk sayısı 26 milyonu aştı" dedi.

rak yola çıkan şirketin 7 yıl önceki kuruluş hikayesini BiSU Kurucu Ortağı ve CEO'su Ergin Üner şu şekilde özetliyor: "Su, her evde mutlaka haftada en az iki kez tekrarlanan bir sipariş. Bundan yola çıkarak ilk etapta buzdolabının üzerine konulacak teknolojik bir 'akıllı düğme' fikrini hayata geçirmeyi

düşündük. Ancak benzer ürünlerin maliyet hesaplarını yapınca fikri rafa kaldırdık. BiSU'nun hikayesi ise bundan sonra, bir telefonla başladı. 23 Mart 2015'te, Ozan saat 06:30'da beni Stokholm'den aradı ve sordu: 'Neden bu akıllı düğmenin sanal versiyonunu yapmıyoruz?' Bundan sonraki bir hafta





boyunca, engelleri, zorlukları düşündük. Her bir zorluğun üstesinden gelebileceğimize inandığımız gün de BİSU'yu kurmaya karar verdik.”

Sektöre online ödeme geldi

İlk günlerde uygulama üzerinden sadece bayilere su siparişi yönlendirdiklerini aktaran Ergin Üner, sözlerini şöyle sürdürüyor: “Su Türkiye’de evlere en çok giren ürünlerden. Ama tüketicilerin aldıkları ürünleri karşılayabilecekleri bir platform o dönemde yoktu. Biz kapıda kredi kartıyla ödemeyi da pas geçerek, tüketicilerin hayatına ilk kez online ödemeyi soktuk.”

Bin kişilik istihdam

Ancak bugün suyla başlayan bu hikaye artık çok daha farklı boyutlara gelmiş durumda. TR Angels, Aslanoba ve Alesta'nın yatırımlarıyla gücünü artıran şirketin büyüme ivmesinin nedeni, aldığı yatırımlardan ibaret değil. Online alışverişi ucuz getirmenin formülünü bulan BİSU bugün, temel ihtiyaç ürünlerini çoklu paketlerde ve ekonomik boyalarda, 30 dakika gibi kısa bir

sürede tüketiciye ulaştırıyor. Öyle ki bugün BİSU uygulamasında bugün farklı içecek gruplarından temizlik malzemeleri ve temel gıda ürünlerine uzanan geniş bir portföy yer alıyor. Özellikle temel ihtiyaçlara odaklandıklarını vurgulayan Üner, “Böylece hem tüketicinin ağır yük taşımasının önüne geçiyor hem de maliyet avantajıyla rekabette öne çıkıyoruz. 7 günün saat 24:00'e kadar, 30 dakika içerisinde toptan fiyatına tüketiciye ulaştıracak bir iş modelimiz var” diye ekliyor.

Şirket, tüketiciye çoklu paketlerde ve ekonomik boyalarda sunduğumuz ürünlerle onları taşıma derdinden kurtarıırken aynı zamanda onlara çok ciddi bir tasarruf imkânı sunuyor. Hem teknolojik hem de operasyonel olarak kendini sürekli geliştirdiklerini söyleyen Üner, “Sadece son 1 yılda 1.000 kişilik istihdam yarattık” diyor.

100 depoya ulaştı

Tedarikçiden nihai tüketiciye uzanan yolculukta verimliliği her zaman ön plana çıkarak BİSU'nun kendi hızlı teslimat servisi üzerinden taze ürün siparişi vermek ya da

çok küçük boyut ve miktarlarda ürünleri sepetinize eklemek mümkün değil. Ama BİSU'nun online alışverişi ucuz yaptırabilmesinin anahtarı da bu model. Ürünleri tedarikçiden TIR'larla alan, miksleme işlemini kendi bünyesinde gerçekleştiren, kamyonlarla kendi depolarına ulaşımı sağlayan, depoları maksimum sadelik ve verimlilikle çalıştıran, marketlerdeki raf bedellerine ve taze ürün stoklamadığı için de atık maliyetlerine katlanmayan BİSU, bugün itibarıyla Türkiye’de 100 depoya ulaşmış durumda. Pandemi döneminde üç kat büyümeyi başaran şirket, asıl büyüme performansını ise bu yıl içinde gösterdi. Yılın ilk 8 ayında, geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre cirosunu 10 kat artıran BİSU'nun hedefi ise birkaç yıl içinde Türkiye’de başarıya ulaşmış bu iş modelini önce Balkanlar’da ardından farklı coğrafyalarda da test etmek. Yakın dönem hedefini ise Üner çok net ve kararlı bir şekilde açıklıyor: “Bu yıl 100 milyon dolar ve üstünü hedefliyoruz. Yakın dönemde ise Türkiye’nin ilk 10 unicorn’undan biri olarak, milyar dolarlık bir şirkete dönüşmeyi hedefliyoruz.”

Firmalara 'işletme doktoru' olarak hizmet veriyor

İzmir Ticaret Odası'nın İzQ Girişimcilik Merkezi'nde kurulan ve start up olarak faaliyete geçen Corpitall, firmalara işletme ve yönetim danışmanlığı desteğini veriyor. Corpitall'in Kurucusu Sinan Gültekin, "2023'de tüm Türkiye hizmet vermeyi, 2024'te ise yurtdışına açılmayı planlıyoruz" diyor.

Dünyada ve Türkiye'de yönetim danışmanlığı kavramının sınırları ve kapsamı yeni yeni oturmaya başlarken, İzmir'de bir girişim bu alanın kurallarını baştan yazıyor. İşletme ve yönetim danışmanlığını merkeze alan ve bu alanlarda firmanızın ihtiyacı olan her tür danışmanlık desteğini sunan Corpitall, İzmir'den dünyaya açılmaya hazırlanan bir yeni girişim olarak öne çıkıyor. Mikro KOBİ'lerden büyük işletmelere kadar her firmaya ihtiyacına göre online veya offline danışmanlık, eğitim veya mentörlük hizmeti verilen Corpitall'de 300 yüzün üzerinde onaylanmış, alanında uzman 'işletme doktoru' firmaların ihtiyaç duyacağı her tür bilgi, yönlendirme ve analizi sunuyor.

İzmir Ticaret Odası'nın İzQ Girişimcilik Merkezi'nde kurulan ve start up olarak faaliyete geçen Corpitall'in Kurucusu ve Yönetim Kurulu Başkanı Sinan Gültekin, aynı zamanda Ege Yönetim Danışmanları Derneği (Ege YDD) Yönetim Kurulu Başkanı olarak da görev yapıyor. Gültekin, başarılı olmak isteyen her işletmenin, mevcut durumlarını doğru teşhis edip, vizyonlarını gerçekleştirmesi için mutlaka bir işletme doktoru ile birlikte çalışması gerekliliğine inandıklarını söylüyor.

Corpitall'i bir işletme hastanesi, uzmanları da işletme doktoru olarak düşünülebileceğini söyleyen Gültekin, "İster firmanızın hasta olduğunu düşündüğünüz alanına yönelik tedaviyi talep edin, isterseniz checkup yaptırın. Sizleri dünyanın ilk işletme hastanesinde işletme doktorlarıyla çalışmaya davet ediyoruz" diyor.

Sistem nasıl işliyor?

"İsrafı, zaman kaybını ortadan kaldırdığımız noktada bir danışmanlık hizmeti almak isteyen firmaya uzman havuzunu birim saat üzerinden sunuyoruz. Akredite olmuş, eğitimlerini almış ve sınavlarını vermiş olan yönetim danışmanları işletme doktoru titri ile sistemde kayıtlıdır. Yönetim güvenlik sistemi içinde firmalarımız aylık bir ödeme ile sistemden istediği alana yönelik işletme doktoru seçebiliyor."

"Kendi ihtiyaçlarımızdan doğdu"

Corpitall fikrinin nasıl doğduğunu ve nasıl oluştuğunu anlatan Gültekin, "Şirketi yönetmek için şirketin dışında olduğum süreçlerde bana doğru raporlar verecek, otonom raporlar sunacak bir yazılım geliştirmiştim. Bunun dışında bir de kişi ile işi analiz edip potansiyellerini ölçen Egonomist yazılımını devreye soktuk. Ego ile ekonomi arasındaki ilişki üzerine çalıştık çünkü şirketlerde en büyük problem insan kaynakları. Kişinin potansiyelini, işe uyumunu göremediğiniz noktada maalesef potansiyeli performansla çeviremiyorsunuz, doğru ekibi kuramıyorsunuz. Tam da bu noktada kendi firmalarımız içinde kullandığımız bu sistemlerin bir çok firmanın ihtiyacı olduğunu görerek bir hayalin peşinden koşmaya başladık ve bugün Corpitall ile bir çok firmaya dokunma şansını yakaladık" diye anlatıyor.

Mesleğin kurallarını da belirliyor

Yönetim danışmanlığının bir endüstri haline geldiğini ancak hala tam anlamıyla meslek olmadığını söyleyen Gültekin, şunları anlatıyor: "Bu noktada kurduğumuz bu sistem ile sadece firmalara değil, yönetim danışmanlığının kapsamını belirlemek, eğitimlerini hazırlamak ve bu noktada mesleki kurallarını da ortaya koymak istedik. Bugün yönetim danışmanlığı yapmak, işletme doktoru olmak isteyen bir uzman için 150 saatlik bir eğitim programı tasarladık."

Bu 150 saatlik program ile sınava girecek olan işletme doktoru adaylarının mentör ve bu alandaki kıdemli yönetim danışmanları ile 30 saatlik bir görüşme ve üçlü onay sürecine girdiklerini ifade eden Gültekin, "Bu süreçten sonra sisteme işletme doktoru olarak kayıt olurlar. Ancak sonrasında yaşam boyu öğrenmeyi destekleyecek noktada da yönetim danışmanlığı serüveni içerisinde bir mentör ile devam ediyorlar. Bu program içinde bir başka güzellik de bu, kişi hem mentör ama aynı zamanda da menti olarak mesleki yaşamını sürdürüyor. Böylece yaşam boyu öğrenmeyi içine alan bir süreç tasarlamış oluyoruz" diye ekliyor.

Bu 150 saatlik program ile sınava girecek olan işletme doktoru adaylarının mentör ve bu alandaki kıdemli yönetim danışmanları ile 30 saatlik bir görüşme ve üçlü onay sürecine girdiklerini ifade eden Gültekin, "Bu süreçten sonra sisteme işletme doktoru olarak kayıt olurlar. Ancak sonrasında yaşam boyu öğrenmeyi destekleyecek noktada da yönetim danışmanlığı serüveni



SİNAN GÜLTEKİN

içerisinde bir mentor ile devam ediyorlar. Bu program içinde bir başka güzellik de bu, kişi hem mentor ama aynı zamanda da menti olarak mesleki yaşamını sürdürüyor. Böylece yaşam boyu öğrenmeyi içine alan bir süreç tasarlanmış oluyoruz” diye konuşuyor.

“Mesleki metodoloji de belirleniyor”

Bu sistemin yönetim danışmanlığı mesleğine büyük katkı sunduğunu anlatan Gültekin, şöyle devam ediyor: “Meslek noktasında en büyük eksiklerimiz metodoloji. Doktor-hastane benzetmesini burada çok yerinde ve bilinçli olarak kullandık. Bir dahiliye uzmanına gittiğinizde doktor standart tedaviye başlaması için sizden çeşitli tahliller ister. O tahlillerin yöntemi de doktorun tedavisi de standarttır. İşte biz de bu meslekte bu standardı sağlamak ve bir metodoloji geliştirmek için Corpstore dediğimiz Corpitall içinde alt yapıda bir laboratuvar kurduk. Uzmanlarımız önceden üzerinde çalışılıp belirlenmiş metodolojilere uygun bir hizmeti size sunacaklar. Böylece kişiden kişiye değişen, başkasının A dediğine başkasının B demesi gibi bir durum mümkün olmayacak.”

2023'te yurtdışında açılacak

“Sürekli bir değişim içindeyiz, iş dünyasının dinamikleri de sürekli değişiyor, farklılaşıyor. Yönetim organizasyonlarında ciddi değişimler var, bunların hepsini okumak, anlamak ve uygulamak çok zor. İşte bu noktada alanında uzmanlarınıza bu sistem üzerinden ulaşabiliyor, ister sürekli danışmanlık, ister mentörlük, isterseniz danışmanlık alabiliyorsunuz. Böylece kaliteli bir hizmete son derece ekonomik ve hızlı bir şekilde erişmiş oluyorsunuz. Bu kadar kapsamlı olarak kompleks bir yapı bu alanda dünyada bir ilk. 2023 yılında tüm Türkiye, 2024 yılında Orta Asya ve Ortadoğu, 2025 yılında Avrupa ve ABD başta olmak üzere tüm dünyaya hizmet vermeye başlamayı planlıyoruz.”

Organik atıkları gübreye çeviren makine üretti

Bugün 7,6 milyar olan dünya nüfusunun 2050 yılında 9,8 milyara ulaşacağı tahmin ediliyor. Artan nüfusun ihtiyaçlarının karşılanabilmesi için, küresel gıda üretiminin 2050'ye kadar yüzde 60 oranında artması gerektiği hesaplanıyor. Diğer taraftan dünya genelinde her yıl 1,3 trilyon dolar, Türkiye'de ise ortalama 300 milyar lira değerinde gıda israfı söz konusu. Türkiye'de 1995'te 17 milyon ton olan atık oranı, 2025'te 38 milyon ton olması bekleniyor.

Gıda kayıp ve israfı küresel bir sorun haline gelmiş durumda. Bu nedenle çözümleri; ulusal, bölgesel ve küresel düzeyde çaba gerektiriyor. Procompo da çevre teknolojileriyle bu israfı önlemeye yönelik çözümler geliştiren bir şirket. Yaklaşık iki yıl önce kurulan şirket, geri dönüştürülmeyen organik atıkları kompost veya hayvan mamasına dönüştüren makineler üretiyor. Elde edilen kompost; tarım arazileri, seralar, bahçeler ve solucan gübresi üretimi için kullanılıyor. Hayvan maması ise özellikle belediyeler tarafından ödenen yıllık mama harcamalarını ve hayvan barınaklarındaki mama masraflarını ortadan kaldırıyor.

Procompo Kurucu ve Yönetim Kurulu Başkan

Gıda ve iklim krizi, girişimcileri yeni iş modelleri üretmeye yönlendirdi. Uzun yıllardır Sahra altı Afrika'yı içeren ülkelerde inşaat, sağlık ve ihracat sektörlerinde iş yapan Procompo Kurucusu Esra Cevahir, geri dönüştürülmeyen organik atıkları kompost veya hayvan mamasına dönüştüren makineler üretmeye başladı.

kanı Esra Cevahir, Cevahir Grup'daki turizm ve inşaat tecrübesinden sonra kendi şirketini kuruyor. Aynı zamanda DEİK Türkiye-Zambiya İş Konseyi Kurucu Başkanı olan Cevahir, yaklaşık dokuz senedir Sahra altı Afrika'yı içeren ülkelerde inşaat, sağlık ve ihracat sektörlerinde iş yapıyor. Esra Cevahir, pandemi sürecinin başlamasıyla birlikte kendisinin de Afrika kıtasında tanıştığı ve ilgilendiği organik gübre üretimini Türkiye'ye taşımaya karar veriyor. Böylece iki yıl önce Procompo'nun temelleri atılıyor.

100 makine üretecek

Procompo Çevre Teknolojileri için bugüne kadar 6 milyon dolarlık bir yatırım yapıldı.

İstanbul Ümraniye'deki fabrikada 50 kişilik bir istihdam yaratan şirket, bütün üretim AR-GE çalışmaları, pazarlama ve satış sonrası hizmetlerini bu tesis üzerinden yürütüyor. Üretim kapasitesini bu yıl sonuna kadar ayda 50 makineye çıkartmayı hedefleyen şirketin 2023'te ise ayda 100 makine üretebilmek. Procompo özellikle belediyelerle iş yapıyor.

Şu ana kadar çalışılan belediyeler arasında Beyoğlu Belediyesi, Pendik Belediyesi ve Ataşehir Belediyesi yer alıyor. Esra Cevahir, Ataşehir ilçesi için üretilen Atacompo'yu hayata geçirdiklerini ve bu bölgede kompost makinesi kullanımının başladığını sözlerine ekliyor. Diğer taraftan; İstanbul, İzmir, Antalya ve Bursa Büyükşehir belediyeleriyle görüşmeler devam ediyor. Bunun yanı sıra 50'den fazla ilçe belediyesiyle görüştiklerini söyleyen Esra Cevahir, aynı zamanda otellerle ve büyük kurumlarla görüştiklerini söylüyor.

Yurtdışına açılacak

Procompo'nun hedeflerinden biri de yurtdışına açılmak. Yılbaşından itibaren siparişlerin arttığını belirten Esra Cevahir, pandemi sonrası normalleşmeyle birlikte siparişlerin hız kazandığını ve şu ana kadar ABD, Yunanistan, Avustralya ve Katar'dan teklif aldıklarını ve ihracata yılbaşına kadar geçeceklerini belirtiyor. Katar ve ABD'den gelen tekliflerde yarı mamul demonte olarak gönderip üretimin bu ülkelerde tamamlanacağı bir model

24 saatte komposta çeviriyor

Cevahir, 2021 yılında imzalanan Paris İklim Anlaşması'na dikkat çekiyor. Küresel emisyonların 2030'a kadar en az yüzde 50 azaltılmasının hedeflendiği Paris Anlaşması ile 2050'de net sıfır emisyon ekonomiyeye ulaşılması amaçlanıyor. Bu kapsamda tüm şirketlerin karbon ayak izini azaltması ve atıklarını bertaraf etmesi gerekli. İş yerleri, restoranlar, oteller, AVM'ler, konut siteleri, havalimanları, üniversiteler, hastaneler için geri dönüştürülen atıklar haricinde kalan biyobozunur evsel atıkların dönüştürülebilmesi için tek yol olan kompost makinelerine sahip olması çok önemli. Procompo kompost makinelerini diğer bütün kompost makinelerinden ayıran en temel özellik ise sadece 24 saat gibi kısa bir sürede her türlü çiğ sebze ve meyve atıkları, pişmiş yemek atıklarını, sulu yemek atıklarını, yağlı yiyecekleri, çay ve kahve atıklarını, kemik ve kılçık atıklarını, deniz ürünleri atıklarını, ağaç ve peyzaj atıklarını, peçete ve kağıt atıklarının yüzde 60-70 oranında bertaraf edip kompost haline getirebilmesi.



üzerinde çalışıyor. Avusturalya, Yunanistan, Macaristan ve İngiltere için Türkiye'den ihracat yapma planı var.

Ürünlerin yurtdışından da büyük ilgi gördüğünü söyleyen Cevahir, "Procompo makinelerinin kalitesi, kalitesine göre fiyatlarının uygunluğu pazarda dikkat çekiyor. Ayrıca devamlı yapılan AR-GE çalışmalarıyla dünyada olmayan ürünler geliştiriyoruz. 10 sene garanti veriyoruz ve satış sonrası servis desteği sağlıyoruz" diyor. Procompo Çevre Teknolojileri'nin makineleri 30 lt'den başlamakta olup 5 tona kadar farklı aralıklarda değişiyor. Fiyatlar ise 6 bin dolardan başlıyor.

Yeni ürün geliyor

AR-GE çalışmaları sonucunda yakın za-

manda hem kompost hem mama yapan makinelerin piyasada olması planlanıyor. Bu makine dünyada ilk olma özelliğine de sahip. Aynı zamanda 3 lt, 5 lt ve 10 lt olarak ev tipi model geliştiren şirket yakında bu ürünleri 2023'ün şubat ayında yurtiçi ve yurtdışı piyasalarda ve aynı zamanda internet satışa sunmayı planlıyor. Cevahir, "Amacımız Sıfır Atık Projesi'nin bilincinde olup, gelecek nesillere kaynakların yetebileceği bir dünya mirası bırakabilmek" diyor.

Şirket, kompost/mama makineleri haricinde güneş enerjisi ile çalışan press sistemli Mobil Atık Getirme Merkezleri üretimi yapıyor. Ayrıca Procompo, sosyal sorumluluk projesi olarak gelecek nesilleri bilinçlendirme amacıyla Simülasyon Merkezleri kuruyor. Bu mer-

İş modeli sunuyor

Makinelere elde edilen kompost, tarımda gübreyi ve toprağı verimileştiren organik bir ürün olarak çok talep görüyor. Toprağın içine yüzde 30 oranında karıştırılarak kullanılıyor. İçindeki organik madde miktarı yüzde 95 civarında ve organik madde miktarı yüzde 67 olan solucan gübresinden daha fazla. Tarım alanları, seralar, bahçeler ve tüm peyzaj alanlarında, evlerde ise saksılarda kullanıma uygun. Çok sıcak bölgelerde, özellikle Orta Doğu ülkelerinde, toprağın üstüne serilerek su geçirmez özelliğinden faydalanılarak sıcak alanların çimlendirilmesi veya ağaçlandırılmasında kullanılabilir. Cevahir, makinelerden elde edilen kompost için Ağaç A.Ş. tarafından onaylı ve herkesin kontrol edip erişebileceği rapor sonuçları olduğunu söylüyor. Ürün solucan gübresi yapımında solucanlara yem olarak kullanılıyor. Başka bir talep de kimyasal gübreye karıştırıp kimyasal oranını düşürüp organik mineral adı verilen daha az kimyasal katkı bir gübre olarak kullanılması. Yani ürün bir iş fırsatı da sunuyor. Cevahir, "Talep halinde makinelerimizin satış öncesi demoya gönderilerek kullanıcılar tarafından bizzat denemesi yapılabilir ve sonuca göre karar verilebilir. Ürünlerimizin iki yıl garanti süresi, 10 yıl parça tedarik garantisi ve her zaman teknik servis hizmeti vardır" diyor.

kezlerde müze, atölye alanları ve VR gözlük kullanılan eğitim alanları ile öncelikle çocuklar ve beraberinde ebeveynlerinin sıfır atık konusunda bilinçlendirilmesi amaçlanıyor. Cevahir, çocukların hem eğlendiği hem eğitim gördüğü Procompo Simülasyon Merkezleri'nin özellikle belediyeler tarafından büyük ilgi gördüğünü söylüyor.

“Türkiye’den sonra yurtdışına açılacağız”

Araç bakım, muayene, yıkama, mini hasar onarımı, ekspertiz, akaryakıt ve lastik değişimi gibi hizmetleri mobil uygulama üzerinden kullanıcılarına sunmak üzere yola çıkan Rabam, Türkiye’de yaygınlaştıktan sonra yurtdışında da büyümeyi planlıyor. Bunun için 2 milyon TL’lik daha yatırım planladıklarını söyleyen Rabam Kurucusu R. Kaan Aydoğan, Avrupa, Birleşik Arap Emirlikleri ve Latin Amerika gibi bölgelere girmeyi amaçladıklarını kaydediyor.

Dijital araç hizmet platformu olarak kurulan Rabam, Türkiye’de yaygınlaştıktan sonra yurtdışında da büyümeyi planlıyor. 1 milyon TL yatırımla hayata geçen ve kısa süre içerisinde 2 milyon TL daha yatırım yapılması planlanan Rabam uygulaması, App Store ya da Google Play üzerinden indirilerek kullanılıyor. Bakım, muayene, araç yıkama, mini hasar onarımı, ekspertiz, akaryakıt ve lastik değişimi gibi hizmetleri mobil uygulama üzerinden satın alan kullanıcıların araçları, Rabam temsilcileri tarafından kapılarında teslim alınıyor. Gerekli işlemlerin tamamlanması ile birlikte araç tekrar alındığı noktaya geri getiriliyor. Otomotiv sektöründe ‘tek bir tıkla’ her hizmeti sunmak üzere yola çıktıklarını aktaran Rabam Kurucusu R. Kaan Aydoğan, Türkiye pazarındaki bilinirliği daha da arttırdıktan sonra Avrupa, Birleşik Arap Emirlikleri ve Latin Amerika gibi bölgelere girmeyi amaçladıklarını da söylüyor. Kaan Aydoğan sorularımızı yanıtladı:

Rabam uygulamasının kuruluş hedefi ve hizmetlerinden söz eder misiniz?

Rabam uygulamasını Türkiye ve dünya-
daki ilk ve tek kapıdan kapıya hizmeti sağlayarak, araç sahiplerinin bütün ihtiyaçlarını karşılayabileceği bir platform olarak tanımlayabiliriz. Araç sahiplerine bakım, muayene, araç yıkama, mini hasar onarımı, ekspertiz, akaryakıt ve lastik değişimi gibi toplam 7

alandaki 50’den fazla hizmet ile büyük bir fayda yaratıyoruz. Kullanıcılarımıza araçları ile ilgili olarak 360 derece hizmet sunmayı hedefliyoruz. Şu an için sadece İstanbul’da hizmet veriyoruz. Akıllı hatırlatmalarla araçların ihtiyaçlarını kullanıcılara bildiriyoruz. Kullanıcılarımız sağladığımız bütün hizmetleri alırken de araçlarının anlık konum ve hız durumunu görebiliyor. Biz; tüm bu özellikleri nedeniyle Rabam’ı geleceğin dijital araç hizmet platformu olarak tanımlıyoruz.

Bu girişim fikrini besleyen neydi?

Bu fikri otomotiv sektöründeki tecrübemizden yola çıkarak, bu alandaki dijitalleşme ihtiyacını görerek geliştirdik. Hizmet

dünyasının dijitalleşmesi bizim sektörümüzü de etkiledi. Geniş kapsamlı, A’dan Z’ye araç sahiplerinin her türlü ihtiyacını karşılayacak, aynı zamanda da dijital asistanlık yapacak bir uygulamanın olmadığını tespit ettik. Uygulamamızı da bu düşünce ile geliştirdik. İnsanların aklında yer edinecek ve kalıcı olacak bir isim bulmak istiyorduk. Bu aşamada oğlumun arabalara “raba raba” diye seslenmesinden esinlendik. Rabam’ın sonundaki ‘M’ harfini de müşterilerimizin araçlarını kendi aracımız gibi benimseyerek yapacağımızı; işi ve güveni temsil etmesi için ekledik.

Uygulama kullanıcılara ne gibi avantajlar sunuyor? Ve diğer uygulamalardan farkı nedir?

Rabam kullanıcılarına ciddi anlamda kolaylık ve avantaj sağlıyor. Aracın muayene tarihini, trafik sigortası ödemelerini, yıllık bakım tarihlerinin bir kenara not edilmesine gerek kalmıyor. Akaryakıttan, bakıma kadar birçok hizmetten faydalanırken yapılan tüm harcamalar Rabam uygulaması üzerinden kolayca takip edilebiliyor. Tüm işlemleri Rabam temsilcileri, kullanıcılar adına gerçekleştiriyor. Rabam ile birebir aynı özelliklere sahip ve hizmet yapısını kapsayan bir rakip bulunmuyor. Biz kendimizi; “Araç sahiplerinin dijital platformu” olarak tanımlıyoruz. Yeni nesil araç uygulaması olarak dünyada ilk ve tekiz. Aracınız hangi marka olursa olsun Rabam’da bütün hizmetleri tek çatı altında topluyoruz ve sizlerin yerine bütün süreçleri kapıdan kapıya hizmet ve dijital asistanlık ile yönetiyoruz. Bazı benzer noktalarda takip ettiğimiz firmalar var. Ancak biz teknolojimiz, hizmet kapsamımız ve operasyon kalitemiz ile rakiplerimizden ayrılıyoruz.

Rabam kullanım şekli, fiyatlandırma ve ödeme yönteminden bahseder misiniz?

Uygulama; App Store ya da Google Play





R. KAAN AYDOĞAN

“Yatırımcılarla görüşmeye açıldık”

“Rabam olarak henüz yolun başında olduğumuz için bir yatırım almadık. Bu yıla baktığımızda daha çok tanıtım faaliyetlerine ağırlık verdik ve öz kaynaklarımızla uygulamamızı geliştirmeye devam ediyoruz. Uygulamamızı planladığımız noktalara getirmek için yatırımcılarla görüşmeler gerçekleştiriyoruz. Yeni nesil uygulamamızın potansiyelini hem Türkiye’de hem de yurtdışında daha da artıracak yatırımcılarla görüşmeye açıldık.”

üzerinden indirilerek kullanılıyor. Kullanıcılar, uygulama içerisinde alacağı hizmetin bedelini görüp, online ödeme alt yapımız ile ödemesini güvenilir şekilde tamamlıyor. Bakım, muayene, araç yıkama, mini hasar onarımı, ekspertiz, akaryakıt ve lastik değişimi gibi hizmetler, mobil uygulamamız üzerinden satın alınıyor. Bunun ardından ise kullanıcılarımızın araçları Rabam temsilcileri tarafından kapılarında teslim alınıyor. Gerekli işlemlerin tamamlanması ile birlikte araç tekrar alındığı noktaya geri getiriliyor.

Rabam’ın 2022 hedefi ve 2023 planları nedir?

Rabam olarak kuruluşumuzdan itibaren otomotiv sektöründe ‘tek bir tıkla’ her hizmeti sağlayan, alanında lider bir marka olmayı hedefledik ve bu doğrultuda çalışmalarımıza ara vermeden devam ediyoruz. Bu yılın içeri-

sinde Türkiye pazarındaki bilinirliğimizi daha da artırmayı ve hizmet kalitemizi de en üst seviyelere çıkarmayı amaçlıyoruz. Yakın gelecekte de sadece otomobil kullanıcılarına değil, motosiklet kullanıcılarına da hizmet sağlamak hedeflerimiz arasında yer alıyor.

Girişimi ne kadarlık bir sermaye ile kurdunuz? Bugün hangi noktaya gelindi?

Uygulamamızı 1 milyon TL’lik bir yatırım ile kurduk. Buna ek olarak da bu yıl 2 milyon TL’lik bir ek yatırım daha gerçekleştireceğiz. Bu sayede de hem operasyonumuzu genişleteceğiz hem de uygulamamıza yeni özellikler ekleyeceğiz. Diğer yandan pazarlama faaliyetlerimize de hız vermeyi hedefledik. Şu anda sadece İstanbul’da hizmet veriyoruz. Kısa sürede İzmir, Ankara ve Antalya gibi şehirlerle açılacağız. Ardından da Avrupa, Birleşik Arap Emirlikleri ve Latin Amerika gibi bölgelere girmeyi amaçlıyoruz.

Uygulama araç kullanıcıları için en çok hangi faydayı sağlıyor?

Zaman ve konfor sağlamanın yanı sıra şeffaf fiyat politikamız ile kullanıcılarımızın hizmet almasına imkan tanıyoruz. Kullanıcılarımız tüm hizmetlerimize tek bir platform üzerinden ulaşabiliyor. Bu sayede de fiyatları şeffaf ve online olarak görüntüleyebiliyor. Rabam, kullanıcılarına online ödeme kolaylığı ve kredi kartına bağlı olarak ödemelerde de taksitlendirme imkanı sağlıyor. Hizmet süresince de kullanıcılarımızın araçları Rabam tarafından koruma altına alınıyor. Kaza gibi oluşabilecek kötü durumlarda Rabam tüm sorumluluğu üstüne alıyor. Dijital asistanlık hizmetimiz sayesinde ise kullanıcılarımızın ajanda tutmasına da gerek kalmıyor. Otomatik hatırlatmalar ile işlemlerini, otomobilleriyle ilgili önemli tarihleri takip edebiliyorlar. Tek çatı altında araçlarının aylık veya yıllık maliyetlerini kontrol altında alabiliyorlar. Kullanıcılarımız araçlarının işlem detayları hakkında bilgi almak istemeleri halinde uygulama içindeki sohbet alanından yetkili arkadaşlarımızla kolaylıkla iletişime geçebiliyorlar. Bununla birlikte dönem dönem yaptığımız çeşitli kampanyalar ile de hizmet alımlarında kullanıcılarımızın tasarruf etmesini kolaylaştırıyoruz.

Bağımsız yeteneklere çözümler sunuyor

Değişen iş gücü modelinin ihtiyaçlarına çözüm olmak için kurulan Ruul, 'freelance' çalışanlara ve onları istihdam eden kurumlara; faturalandırma, iş sözleşmeleri ve ödeme gibi hizmetler veriyor. 2022'de 40 milyon Euro'luk iş hacmine aracılık ettiklerini belirten Ruul'un eş kurucu ortağı Mert Bulut, 2023'te ise 100 milyon Euro işlem hacmine aracılık etmeyi hedeflediklerini söylüyor.

Tüm dünyada iş gücü modeli ciddi bir değişim sürecinde. Pandemiyle ivme kazanan uzaktan çalışma modeli bu değişimin en önemli bacaklarından biri. Uluslararası Çalışma Örgütü'nün (ILO) 2022 verilerine göre, sayısı dünyada yaklaşık 1,1 milyara ulaşan freelance çalışanlar, küresel işgücünün yüzde 35'ini oluşturuyor. Uzmanlar önümüzdeki dönemde bağımsız çalışanların sayısının hızla artmasını bekliyor. Zira dünyada dört

Kendi kendini yönetme kültürü

Daha önce uzaktan (remote) çalışmayı ve faturalandırma çözümünü merkezine alan Ruul, odağını genişleterek modern çalışmanın bugünkü anlamına ve farklı ihtiyaçlarına cevap verecek bir yapıya kavuşuyor. Şirketin yeni ismi Ruul, İngilizcede 'yönetmek' anlamına gelen 'rule' sözcüğünden geliyor. Ruul, yeni ürünleri ve vizyonuyla, pandemiyle birlikte yeni işgücü ve iş imkanlarına yer açan çalışma dünyasında yeteneklerin ve kurumların konumdan bağımsız çalışmasına ve 'otonom' (kendi kendini yöneterek) çalışma kültürüne adaptasyonuna yönelik çözümler üretiyor.



MERT BULUT - ESEN BULUT

günlük çalışma ve tamamen uzaktan çalışma için yasal düzenlemeler yapıldığını ve artık standart çalışma programları ve alışkanlıklarının yıkıldığını görüyoruz.

2017 yılında Avrupa'da Rimuut adıyla temelleri atılan Ruul da işte bu değişimin ortaya çıkarttığı ihtiyaçlara çözüm olma hedefiyle kuruldu. İki girişimci kardeş Esen Bulut ve Mert Bulut tarafından kurulan şirket, freelance çalışan bireysel profesyonellere ve şirketlere yenilikçi çözümler sunan bir fintech girişimi. Baba mesleği olan tekstil sektöründe çalışmak yerine kendi girişimlerini kurmaya karar veren ikili, freelance çalışanlar ve onlardan dijital hizmet alan kurumlar için global finans ve çalışma çözümleri üretiyor.

Marka dönüşüm geçirdi

Yakın zamanda marka dönüşümü geçiren Ruul, çalışanların kendi kendini yönetmesi anlamına gelen 'otonom' çalışma esasına bağlı yeni vizyonuyla, günümüzün iş ekosisteminde çalışanlar ve kurumların global ölçekte yasal bir çerçevede ilişkilenebilmesi için yeni özellikler ve destekleyici kaynaklar geliştiriyor. Zamanın ruhunun da kendilerinden yana olduğunu söyleyen Ruul'un eş kurucu ortağı Mert Bulut, ürün yelpazesini genişlettiklerini dile getiriyor. İş bulmadan faturalandırmaya, uluslararası işe alım ve bordrolamadan vergi danışmanlığına ve bankacılık hizmetine birçok çözümü tek bir platformda sunmaya hazırladıklarını belirten Bulut, bir çalışma döngüsünün gerektirdiği tüm aşamaların çalışanlar ve kurumlar tarafından kolayca yönetilebildiği, çok yönlü ve güçlü bir yapıya kavuştuklarını söylüyor.

Ruul günümüzde 120'nin üzerindeki ülkede 140'tan fazla para birimi ile 50 bini üzerinde bağımsız çalışan ve 10 binin kuruma hizmet veriyor. Kurulduğu ilk 1.5 sene işinin yüzde 95'i Türkiye'de olan şirket bugün yüzde 80 yurtdışına hizmet veriyor.

İspanya, Hollanda ve İngiltere şirketin öncelikli ülkeleri arasında yer alıyor. 2022'de 40 milyon Euro'luk iş hacmine ara-

Marka kimliğini değiştirdi

Rimuut ismiyle kurulan şirket, bir süredir dönüşüm sürecinde. Marka ismi ve stratejisinde değişikliğe giderek Ruul ismini alan şirket, yeni marka kimliği ile birlikte iletişim stratejisini, yeteneklerin etrafına kurgulayacak. Şirket, Rimuut'un 'mesafe' yaklaşımını geride bırakarak 'Ruul' ile çalışma dünyasının değişen koşullarına uyum sağlarken bu değişimin oyuncularından olmayı hedefliyor. Ruul ismi 'self-rule' dan geliyor ve dengeli iş yaşam dinamiklerinin önceliklendirildiği bir yaklaşım ile önde çıkıyor. Şirket bundan böyle üreticilerin 'nasıl çalışacağına' odaklanacak. Bu noktada yaratıcıların hem şirketleşen yapılara dönüşmesinin hem de kariyer özerkliğinin destekleneceğini belirtmekte fayda var.



ni yerine getirdiklerini belirten Mert Bulut, bağımsız yeteneklerin finans ve uyumluluk partneri olmak istediklerini söylüyor.

Yeni çalışma hayatı

Amerika'da başlayan 'Büyük İstifa' dalgasıyla, dünya çapında milyonlarca çalışan daha iyi koşullarda çalışma talebiyle işlerinden ayrıldı. Günümüzde çalışanların kişisel hayatlarıyla dengeli ve arzuladıkları artıları onlara sunan bir çalışma hayatı talep ettiğini ifade eden Esen Bulut ise modern çalışmanın kişinin kendisine uyan özgün koşulları karşılayabilecek çalışma düzenini kendi oluşturması esasına dayandığını vurguluyor.

Ruul, çalışanların kendi çalışma kurallarını belirleyebildikleri bir düzeni mümkün kılmak için ana misyonu olduğunu belirtiyor. Güçlü kurumların ancak özgür, mutlu, huzurlu ve işinden tatmin çalışanlarla mümkün olduğunu ifade eden Esen Bulut, kurumların da günümüzün gerçeği olan 'otonomi' (kendi kurallarını koyma) kültürüne adapte olmaları gerektiğini savunuyor. Bu adaptasyonu sağlamak için evrensel ve çağa uygun çalışma çözümleri geliştiren Ruul, kurumlar ve bireylerin en sağlıklı biçimde eşleşmeleri ve sürdürülebilir iş ilişkileri geliştirmeleri için çalışıyor.

Dünyanın her yerinde iş yapabilme hayalini gerçeğe dönüştürme hedefinde olduklarını ifade eden Ruul kurucu ortaklarından Esen Bulut, çalışmanın bürokratik ve psikolojik zorluklarının da ortadan kaldırılmasını önemsediklerini vurguluyor. Her yeteneğin kişisel yaşamıyla dengeli ve kendi ihtiyaçlarıyla güdümlü bir iş yaşantısı olabileceğine inandıklarını söyleyen Esen Bulut, sözlerini şöyle sürdürüyor: "Kurumların özgürce çalışmayı merkeze alan bir kültürü inşa etmesinde onlara yol gösterici olacak önemli bir bilgi kaynağı olma yolunda da ilerliyoruz. Kılavuzlar, araştırmalar ve analizlerle Ruul'un iş dinamiklerinin dönüşümünde öncü konumunu pekiştirecek yeni çalışmalar da Ruul'un ajandasında yer alıyor."

“TruKker’in merkez üssü Türkiye olacak”

Yük ile araç sahibini aynı platformda buluşturarak arz ve talebi eşleştiren bir dijital nakliye ağı olan BAE merkezli TruKker; Avrupa, CIS ve Ortadoğu’ya Türkiye üzerinden hizmet vermeyi planlıyor. TruKker Türkiye Genel Müdürü Hakan Arıkan; “Ortadoğu’yu ve Çin, Hindistan gibi üretici ülkeleri batıyla bağlayan, lojistik ağının en büyük dijital platformu olacağız” diyor.

2016’da Birleşik Arap Emirlikleri’nde (BAE) kurulan, 2021 Ağustos’tan bu yana Türkiye’de de hizmet veren TruKker; lojistikte dijitalleşmeyi merkeze aldığı veri odaklı yeniliklerle hem yurtiçi nakliyede hem de uluslararası taşımacılık alanında birçok sektöre hizmet veriyor. Global yönetim tarafından Doğu Avrupa, CIS ve ötesinde büyümeyi yönetecek merkez olarak konumlandırılan TruKker Türkiye, şirketin Avrupa pazarına ilk adımı atacağı bir pencere olarak görülüyor.

Türkiye’den ağırlıklı olarak Avrupa’ya ve Türki Cumhuriyetler’e taşıma yaptıklarını söyleyen TruKker Türkiye Genel Müdürü Hakan Arıkan; “Türkiye’nin merkezi konumunu kullanarak doğudaki üretken ülkelerle Batıdaki alıcılar arasındaki lojistik ağında önemli bir oyuncu olmayı hedefliyoruz” diyor. 2022’de ciroyu 2021’e göre yaklaşık 10’a katlamayı amaçladıklarını kaydeden Arıkan; teknolojik altyapıyı daha da güçlendirip yeni hizmet ve ürünler lanse edeceklerini de sözlerine ekliyor. Hakan Arıkan ile TruKker Türkiye’nin iş planlarını ve hedeflerini konuştuk.

TruKker’i tanıyabilir miyiz?

2016’da BAE kurulan TruKker, bugün Ortadoğu ve Kuzey Afrika’nın en büyük dijital nakliye ağı olma özelliği taşıyor. Teknolojik altyapısıyla müşteri ve şoförlerle güvenilir, yenilikçi çözümler sunma, iş ortaklarına sağlayacağı avantajlarla da pazarın güçlü bir oyuncusu olma misyonuyla hareket eden TruKker; bugün BAE, Suudi Arabistan, Mısır, Ürdün, Umman, Bahreyn, Pakistan ve Türkiye olmak üzere toplam

“Sınırları sürekli zorluyoruz”

“2022 Mart’ta 96 milyon dolarlık seri B yatırımını almıştık. Eylül ayında da C serisi yatırım turunda Mubadala Investment Company’nin devam eden yatırımına ek olarak Suudi Arabistan merkezli Riyad Valley Capital, Mısırlı Reliance Group, Irak merkezli March Holding ve önde gelen global alternatif yatırım şirketi Investcorp’tan 100 milyon dolarlık finansman sağladık. Seri C turunda elde ettiğimiz bu başarıyla teknoloji yatırımlarımızı artırıp Türkiye üzerinden ve komşu ülkelerden yaptığımız ticareti daha da büyüteceğiz. Yatırımın çok büyük kısmını teknoloji yatırımları, yeni ülke açılımları ve yeni pazarlarda var olmaya kullanacağız.”



sekiz ülkede faaliyet gösteriyor. Araç sahiplerinin kolayca yük aramasını ve organize etmesini, müşterilerin de araç sahiplerine hızlı, uygun fiyatlı ve güvenli bir şekilde ulaşmasını sağlayan gelişmiş bir teknolojik alt yapıya sahip olan TruKker; yük sahibi ile araç sahibini aynı platformda buluşturarak arz ve talebi eşleştiren dijital yük toplama iş modelini yürütüyor.

TruKker Türkiye ne zaman kuruldu?

Şirketin Doğu Avrupa, CIS ve ötesinde büyümesini yönetecek merkez olarak konumlandırılan TruKker Türkiye, 2021 Ağus-

tos’ta kuruldu. Operasyonlarımızı İstanbul merkez ofisimiz ve Bursa bölge müdürlüğümüzle yürütüyoruz. Yurtiçinde İstanbul, Bursa, İzmir, Ankara’da çalışmalarımız sürerken uluslararası taşımacılıkta da tüm Avrupa, CIS ve Kuzey Afrika’ya düzenli araç ve yük organizasyonu yapıyoruz. İlk yılın sonunda başta belirlediğimiz hedefleri şimdiden dörde katladık.

Global yönetim, neden Türkiye pazarına giriş yapma kararı aldı?

Türkiye pazarına girmeden önce TruKker, Suudi Arabistan, BAE, Mısır, Ürdün gibi ülkelerde faaliyet gösteriyordu ve bu ülkeler biraz daha Asya, Afrika ticareti diyebileceğimiz bölgelerde iş yapan ülkelerdi. Türkiye’nin kuruluş amaçlarından biri; TruKker’in kendi yazılım altyapısı, teknoloji ve iş yapma biçimini Avrupa pazarıyla da entegre etmekte. Çünkü Türkiye doğu ile batı arasında çok önemli bir konumda. Türkiye’den Avrupa’ya da birçok ticaret ağı var. Doğudan batıya giden birçok ticaret ağı da

“Doğu-batı arasındaki en büyük oyunculardan olacağız”

“Hem yeni ülkelere hem de yazılımımıza yatırımlara devam edeceğiz. İstanbul ve Bursa’nın yanında İzmir, Ankara, Adana ve Mersin’de yapılanmaya gitmek 2023 hedeflerimizden. Yurtdışındaki ofislerimizin sayısını da artıracacağız. Türkiye’de lojistik sektörünün dijitalleşmesine önemli bir ivme kazandırmak istiyoruz. Teknolojik altyapımızı daha da güçlendirip yeni hizmet ve ürünlerimizi lanse edeceğiz. Orta vadede TruKker Türkiye’nin global yapılanma içinde en büyük ülkelerden biri olması hedefimiz var. Uzun vadede ise Türkiye’nin jeopolitik avantajını kullanarak doğu ile batı arasındaki ticarete en büyük lojistik oyunculardan biri olabilmek için adımlar atmaya hedefliyoruz.”



HAKAN ARIKAN

Türkiye’nin üzerinden geçiyor.

Türkiye’yi Avrupa pazarına ilk adımı atacağı pencere olarak konumlandıran TruKker; Çin ile Avrupa arasında oluşan lojistik ağı önemli oyuncularından biri olması noktasında Türkiye’nin rolünün farkında. Operasyonların Türkiye merkezli yönetilmesi planlanıyor. Biz de bölge ülkelerde TruKker şirket kuruluşlarıyla ilgili çalışmalara başladık.

Çözümlerinizi Türkiye’den kaç ülkeye sunuyorsunuz?

2021 Ağustos’tan bu yana yurtdışında 81 şehre, yurtdışında 42 ülkeye ulaştık. Türkiye’den ağırlıklı olarak iki bölgeye taşıma yapıyoruz. Biri Avrupa diğeri de başta Kazakistan olmak üzere Türki Cumhuriyetler. Bu yıl taşıma yaptığımız 42 farklı ülkenin çok büyük bir kısmı Avrupa ülkeleri. Avrupa’da neredeyse her ülkeye taşıma yapıyoruz. Türkiye-Kazakistan ve Türkiye-Avrupa hattı

diye bakarsak; bu iki hattın ortak yönlerinden biri Çin, Hindistan gibi doğudaki üreticilerle batıdaki tüketiciler için bu hatların önemli olması. Türkiye’nin buradaki merkezi konumunu kullanarak doğudaki üreten ülkelerle Batıdaki ciddi alıcılar arasındaki lojistik ağına da önemli bir oyuncu olmayı hedefliyoruz.

2022 nasıl geçiyor?

Hedefimiz; başta Avrupa, CIS, Ortadoğu ülkelerinin tamamına Türkiye üzerinden hizmet verebilmek. Türkiye içinde ve dışında yeni operasyon merkezleri açmaya devam edeceğiz. Türkiye içindeki ofislerimiz ve kuracağımız ülke ofisleriyle; halihazırda güçlü olduğumuz Ortadoğu coğrafyasıyla üretici konumundaki Çin, Hindistan gibi ülkeleri batı ile bağlayan lojistik ağının en büyük dijital platformu olmayı amaçlıyoruz. 2022’de ciromuzu 2021’e göre yaklaşık 10’a katlamayı hedefliyoruz.

Nasıl bir iş modeliniz var?

Geliştirdiğimiz dijital platformla sektöre veri odaklı yenilikler getirdik. Tahmine dayalı analiz odaklı eşleştirme modeliyle müşteri talebini aldığımız anda mevcut erişilebilir kamyonları, filo ve bireysel kamyon sahiplerinden temin ediyoruz. Araç sahipleri, TruKker web sitesinde doğrudan talep oluşturarak, WhatsApp Bot uygulamasını kullanarak veya direkt kanallarımıza başvurarak sisteme dâhil olabiliyor. Kaydolduktan sonra, şirket içi ürün yükleme panosu uygulaması aracılığıyla satıcılar, kendilerini kamyon tipi filolarıyla kaydedebilir ve detaylı bilgiler ekleyebilir. Bir sürücüyü bir yük atandığında, operasyon ekibi WhatsApp botu aracılığıyla iletişim kurabiliyor. Belirli bir kamyonun izlenmesine yardımcı olan bu yenilik, özellikle uluslararası taşımacılıkta yolculuklar için güvenilir, yararlı ve ucuz bir iletişim çözümü sunuyor.

“Rotada Doğu Avrupa ve Baltık ülkeleri var”

TechOne VC 2020 yılında hayata geçen yeni bir fon olsa da fikri temelleri çok eskiden atılmış bir oluşum olarak öne çıkıyor. Girişim sermayesi fonlarında güçlü tecrübelerle sahip bir ekip tarafından yönetilen fon, kurulduğu günden bu yana toplamda 26 girişime yatırım yaptı. TechOne VC Yönetici Ortağı Yiğit Arslan; 2021 yılı içerisinde ise 11 yeni, dört devam eden yatırımla birlikte 15 girişime yatırım yaparak 2021 yılını Türkiye’deki en aktif girişim sermayesi fonu olarak tamamladıklarını söylüyor. Genel anlamda teknoloji odaklı bir fon olduklarını ancak sektör ayırımıyla daha çok doğru girişimciye ve doğru ekibe yatırım yapmayı önemstediklerini kaydeden Arslan; küresel sorunları çözen, vizyoner kurucuları olan, yenilikçi teknolojiler geliştiren girişimlere yatırım yaptıklarına dikkat çekiyor. “Öncelikli hedefimiz; yatırım yaptığımız start up’ların büyümesi ve yurtdışı pazarlara açılmasını destekleyebilmek adına onlara verebildiğimiz en yüksek desteği sağlamak” diyen Yiğit Arslan ile TechOne Venture Capital’in yeni dönem planlarını konuştuk.

TechOne VC’yi tanıyabilir miyiz?

TechOne, resmi kuruluşu açısından yeni bir fon olsa da fikri temelleri çok eskiden atılmış bir oluşum. Ben 2007 yılında ABD’de yüksek lisans yaptığım esnada melek yatırım ağlarında ve girişim sermayesi fonlarında çalışma fırsatı yakalamıştım. Türkiye’ye döndüğümde ekosistemin yeni gelişmekte olduğunu gözlemledim. Önce melek yatırım ağları, ardından girişim sermayesi fonları kurulmaya başlandı. Doğru giriş zamanlaması için Türkiye’deki ekosistemin belli olgunluğa erişmesini bekledim. 2015 yılı sonrası Türkiye’deki fon mevzuatının da gelişmesiyle birlikte doğru zamanın geldiğini düşünerek 2018’de ekip olarak çalışmalara başladık ve 2020 yılında TechOne Venture Capital fonunu hayata geçirmiş olduk.

2022’yi 20 girişime 10 milyon dolar yatırım yaparak tamamlamayı hedefledikleri bilgisini veren TechOne Venture Capital (VC) Yönetici Ortağı Yiğit Arslan; “Bu fonun yatırımlarını 2023 yılı sonuna kadar tamamlayıp Türkiye, Doğu Avrupa ve Baltık ülkelerine yatırım yapan yeni bir fon kuracağız” diyor.

Kuruluştan bu yana nasıl bir gelişim gösterdiniz? Bugüne kadar kaç şirkete yatırım yaptınız?

Her ne kadar girişim sermayesi fonlarındaki tecrübemiz daha eskiye dayansa da TechOne olarak kuruluş açısından eski bir fon sayılmayız. Ancak bu kısıtlı süre içerisinde birçok gelişme, tecrübe ve başarıyı sığdırmayı başardık. Fon olarak kurulduğumuz günden bu yana birçok girişimle temas ettik. Sonunda da küresel sorunlara çözüm üretebilen, yenilikçi 26 teknoloji girişimine yatırım yaptık. Kurulduğumuz günden bu yana 26 girişime yatırım yaptık. 2021’de ise 11 yeni, dört devam yatırımla birlikte 15 girişime yatırım yap-

rak 2021’i Türkiye’deki en aktif girişim sermayesi fonu olarak tamamladık.

Yatırımlarda özellikle odaklandığınız sektörler var mı?

Genel anlamda teknoloji odaklı bir fonuz ancak sektör ayırımıyla daha çok doğru girişimciye ve doğru ekibe yatırım yapmayı önemsiyoruz. Küresel sorunları çözen, vizyoner kurucuları olan, yenilikçi teknolojiler geliştiren girişimlere yatırım yapıyoruz. Bu özelliklerle bağdaşan şirket ve sektörler bizim radarımıza giriyor. Bu aralar yoğunlukla incelediğimiz alanlar arasında yapay zekanın yoğun kullanıldığı uygulamalar, sentetik veri, siber güvenlik ve finansal teknolojiler öne çıkabilir.

“Girişimcilerimizin yeni yatırımcılarla tanışmasını sağlıyoruz”

BİRÇOK KONUDA DESTEK VERİLİYOR: Yönettığımız fonu en iyi şekilde değerlendirebilmek, en doğru girişimlerle eşleştirebilmek için içeride ekip olarak yoğun bir çaba harcıyoruz. Hem girişimlerin aranma aşamasında hem de bulunan girişimlerin seçilmesinde ciddi bir emek var. Bizim de hedeflerimizle, kriterlerimizle ve vizyonumuzla örtüşen girişimlere finansmanla birlikte çeşitli destekler sağlıyoruz. Örneğin; onlara, işlerinin başarıya ulaşması için elimizden gelen yardımı sunuyoruz. Eğer yurtdışına açılmak istiyorlarsa gerekli yardım ve kontağı sağlıyoruz. Global pazarda büyüme gibi bir strateji oluşturmak istiyorlarsa yine gerekli desteği veriyoruz.

YATIRIM TURLARINA HAZIRLIK: Birçok girişim kurucularından ibaret olduğu için insan kaynakları, muhasebe, hukuk gibi uzmanlık gerektiren alanlarda eksik kalabiliyor. Biz fon olarak bu eksiği de kapatarak girişimcilerimizin detaya boğulmadan geleceğe ve temel hedeflerine odaklanabilmesini sağlıyoruz. Ayrıca ileride olabilecek yeni yatırım turları için gerekli hazırlıkları yapıp, girişimcilerimizin yeni yatırımcılarla tanışmasını ve bir araya gelmesini sağlıyoruz.

Siber güvenliğe 1 milyon dolarlık yatırım

Erken aşama teknoloji girişimlerine destek vermeye devam eden TechOne VC; son olarak ağustos ayında siber güvenlik girişimi Timus Networks'e 10 milyon dolar değerleme üzerinden 1 milyon dolar yatırım yaptı. Timus Networks, ZTNA ve SASE teknolojileriyle modern iş yerlerinin ağ güvenlik ihtiyaçlarını karşılıyor. Boston merkezli girişim, mobilite ve uzaktan erişime odaklı bir şekilde işletmelerin daha etkili iş akışları elde etmelerine destek oluyor. Dinamik güvenlik duvarı, AI destekli güvenli web ağ geçidi, kötü amaçlı yazılımdan koruma ve izinsiz girişi önleme sistemi gibi siber güvenlik bileşenlerini kapsayan Timus Networks, bulut tabanlı SASE mimarisine sahip. Girişimin ana hedeflerinin başında globale açılmak yer alıyor.

YİĞİT ARSLAN



TechOne VC için 2022 yılı nasıl geçiyor?

2022 yılı özellikle takım içinde süreçlerimizi iyileştirip takımımızı genişlettiğimiz bir yıl oldu. Girişimlerimizle birlikte bizler de büyüdük ve olgunlaştık. Şu anda; özellikle bu yılın son çeyreği içinde önemli yatırımlar duyuracağımız bir çalışmanın içindeyiz. Yatırımlarımıza da aynı hızla devam ediyoruz. Ekibimizi farklı alanlarda tecrübe kazanmış takım arkadaşlarımız ile sürekli genişleterek girişimcilere işlerini büyütmek ve yeni yatırımlar alabilmek için platform desteği sağlıyoruz. Bu özelliğimiz nedeniyle akıllı sermaye olarak nitelendiriliyoruz.

Ajandanızda hangi konular öne çıkıyor?

Öncelikli hedefimiz; yatırım yaptığımız start up'ların büyümesi ve yurtdışı pazarlara açılmasını destekleyebilmek adına onlara verebildiğimiz en yüksek desteği sağlamak. Bununla birlikte yıl sonuna kadar finansal teknoloji, yazılım geliştirme operasyonları, yapay zekâ gibi alanlarda başarılı start up'lara yatırım yapmayı planlıyoruz. 2022'yi toplamda 20 girişime 10 milyon dolar yatırım yaparak tamamlamayı hedefliyoruz.

Rotanızda yurtdışı var mı? Hangi bölgelere odaklanıyorsunuz?

Özellikle Doğu Avrupa ve Baltık ülkelerinde yoğun bir arayış içindeyiz. Bölgedeki hızlandırma programları ve fonlarla ilişkilerimizi derinleştirerek daha fazla start up'a erişim sağlamak ve yatırım fırsatlarını değerlendirmek üzere çalışıyoruz. Doğu Avrupa'daki start up'ların değerlemeleri Türkiye'de olduğu gibi ABD'nin ve Avrupa'nın geri kalanına göre uygun ve teknik insan kaynağı da fazlasıyla yeterli. 2022 yılsonuna kadar bu bölgede en az bir start up'a yatırım yapmayı planlıyoruz.

Orta-uzun vadede şirketinizi nerede görmek istiyorsunuz?

Türkiye'de en fazla sayıda yatırım yapan fon olarak bu alanda liderliğimizi 2023'te de sürdürmeyi hedefliyoruz. Fonun yatırımlarını 2023 yılı sonuna kadar tamamlayıp Türkiye, Doğu Avrupa ve Baltık ülkelerine yatırım yapan yeni bir fon kurmayı hedefliyoruz.

Bağcılık girişimi ile yerel üretimi destekliyor

Mimar Serhat Akbay önderliğinde start alan İkidenezarası Winery'nin hikayesi; Nevzat Sayın, Prof. Dr. Sait Ada ve İbrahim Dilan'ın bir araya gelmesiyle başlıyor. Urla Yağcılar Köyü'nde faaliyet gösteren markaya ait olan toplam 32 dönüm bağ var. Köydeki toplam bağ büyüklüklerinin ise 100 dönümün üzerinde olduğunu söyleyen Akbay, "Yerel üretimi ve yerel mimariyi destekleyen çalışmalarımız var" diyor.

İkidenezarası'nın hikayesi yaşamak için yer arama ve yerleşme çabaları sonunda evini ve ofisini bu noktada kuran Serhat Akbay'la başlıyor. Akbay, bulunduğu yeri sevip anlamaya çalıştıkça, yerin hafızasında olanı keşfedip geliştirmeye de çalışan bir isim. Nasıl mı? Mübadeleden önce üzümleriyle ve şaraplarıyla öne çıkan İzmir Urla'daki Yağcılar Köyü, Selanik'ten göçenlerle birlikte bu özelliğini yitiriyor. Akbay burada devreye giriyor ve sezgi, bilgi ve görgüsüyle Yağcılar Köyü'nün hafızasını canlandırmaya odaklanıyor. Köyde bağcılığa soyunan Akbay, 1999 yılında ilk denemelere başlıyor. Zaman içinde işini geliştirerek bugünlere taşıyor.

Dörtlü girişim

Serhat Akbay'ın serüvenine ilk önce, mimarlık eğitimi sırasında tanıştığı ve ilerleyen zamanlarda kadim dostu olan Nevzat Sayın ekleniyor. Sonrasında ise mikrocerrahi, ortopedi ve travmatoloji uzmanı Prof. Dr. Sait Ada ve ardından da tekstilci İbrahim Dilan katılıyor. Böylece alanında çok önemli işlere imza atan dostlar ortak bir paydada buluşarak, İkidenezarası hayata geçiriliyor. Birlikte yiyecekten keyif alan, buldukları yeri önemseyen, yerel değerlerin peşinde olan bu dörtlü, keyiflerini başkalarıyla da paylaşmak için tescilli üretici olmaya karar veriyor ve 'İkidenezarası' ortaya çıkıyor. 2019 yılında Önolog (bağcılık ve şarap danışmanı) Semril Zorlu'nun da ekibe katılması ile iş daha da profesyonelleşiyor.

Ege Bölgesi'nde İzmir'e, İzmir'den Urla'ya, Urla'dan Yağcılar Köyü'ne geldiğinizde iki de-



PROF. DR. SAİT ADA

niz arasına varmış olursunuz. İzmir Körfezi'nin Gülbahçe kıyısından Sığacık Körfezi'nin Demircili kıyısına kadarki kuzey güney doğrultusunda, kuş uçuşu mesafenin tam ortasında yer alıyor Yağcılar'daki İkidenezarası... Adı da bu konumundan geliyor. İkidenezarası'nın iki amacı

var: biri çok iyi şarap yapmak ve bunu dünya nimetlerinden anlayanlarla paylaşmak, diğeri de Yağcılar'ı -ismine rağmen- şaraphanesiyle bilinir kılmak. Hem şarapların hem de eşlikçilerinin tadına varılabilecek keyifli mekân tam da bu amaçla yapılmış.

Bölge mimarisine katkı

Anadolu'nun farklı yerlerinde yaşarken pek çok farklı alanda gözlem yapma imkanı bulduğunu anlatan Akbay, "İzmir'de farklı yapılanmalarla sürdürdüğüm mimarlık çalışmalarını 1990 yılında 'göçtüğüm' Urla'da, evi ve ofisimin olduğu Yağcılar Köyü'nde devam ettiriyorum. Bağcılığı ve mimariyi bir arada konumlandırıdığım yaşantımda, İkidenezarası Winery de kurucusu olduğum Serhat Akbay Mimarlık'ın en değerli eserlerinden biri. Ayrıca bölgenin yerel havasını bozmamak adına restorasyon gereken eski evlere de danışmanlık gibi katkılarımız oluyor" diye anlatıyor.

Yerel kalkınmayı destekliyor

İkidenezarası Winery ile bölge halkının kalkınmasını hedeflediklerinden de bahseden Akbay, şunları anlatıyor: "Burada en önem verdiğimiz konu köyün enerjisini burada yansıtmak ve köye katkı sağlamak. Menüümüzde de dünya mutfaklarından olduğu kadar yöreye özgü yanık yağlı Makedon eriştesi, ilikli tereyağlı fırınlanmış ödemiş patatesi, bamya turşusu gibi yöreye özgü lezzetlere de yer vermeye özen gösteriyoruz. Konuklarımıza ikram ettiğimiz peynirden domatese kadar pek çok ürünü çevredeki yerel tedarikçilerimizden sağlıyoruz. Markamıza ait olan toplam 32 dönüm bağ var ama Yağcılar Köyü'ndeki toplam bağ büyüklüğümüz 100 dönümün üzerinde. Bağlarımızda şu an için Cabernet Sauvignon, Merlot, Cabernet Franc, Syrah ve Petit Verdo üzümleri yetişiyor."

Sigortada 'teminat boşluğu'na odaklandı

Türkiye'nin en büyük fintech hizmetleri platformlarından olan Colendi, sigorta alanında da çözüm olmak için Insurtech (sigorta teknolojileri) iştiraki olan Colendi Sigorta'yı kurdu. Colendi Sigorta CEO'su Bülent Tekmen, "Colendi Sigorta ile hedefimiz, küresel insurtech girişimleri tarafında 'teminat boşluğu' olarak adlandırılan yeni bir alana odaklanmak" diyor.

Türkiye'nin en büyük Fintech hizmetleri platformlarından olan Colendi, sigorta alanında da çözüm olmak için Insurtech (sigorta teknolojileri) iştiraki olan Colendi Sigorta'yı kurdu. Türkiye'nin en büyük 4 sigorta şirketi ile acentelik sürecini tamamlayıp entegrasyonuna başlayan Colendi Sigorta, platformların kullanıcılarına eforsuz şekilde sigorta sunabilmesini sağlıyor. Yaratılacak asıl değer ise "teminat boşluğu" olarak adlandırılan sigortalanamayan alanları kapsayarak oluşacak. Bunun için siber güvenlik ve dijital varlık sigortaları gibi yeni nesil sigorta ürünlerine ve değişen müşteri davranışlarına uygun kullanıldıkça öde ya da aç/kapa gibi yeni sigorta gelir modellerine odaklanılacak.

Güvenliğe 6 trilyon dolar

Insurtech girişimi olarak yeni nesil sigorta ürünlerini müşterileriyle buluşturmayı hedeflediklerini belirten Colendi Sigorta CEO'su Bülent Tekmen, "Colendi Sigorta ile hedefimiz, küresel insurtech girişimleri tarafında 'teminat boşluğu' olarak adlandırılan yeni bir alana odaklanmak. Bu terim değişen tüketici davranışlarından kaynaklanan ve teminat sağlanamayan bir sigorta açığını belirtmek için kullanılıyor" diyor. Gart-

BÜLENT
TEKMEN



ner'in raporuna göre 2021 sonuna geldiğinde 6 trilyon dolarlık siber güvenlik harcaması yapılmış olacağına öngörüldüğüne işaret eden Tekmen, "Buna rağmen yine de küçük işletmeler ve bireyler siber saldırı riski altında kalmaya devam edecek. Üstelik siber riskler sadece verilerin çalınması anlamına gelmiyor. Dünya çapında 300 milyondan fazla kişi bugün kripto para sahibi. NFT'lerde de talep giderek artıyor. Bunlar gibi dijital varlıklara ilgi artmaya devam ederken kimse bu varlıkları teminat altına almıyor" diye konuşuyor.

Yeni nesil sigorta

Bu alanlarda fark yaratabilmek için sadece müşteriye sunulan teminatın konusunu değiştirmek yetmiyor. Dijital varlıkların değerleri çok hızlı değişebildiğinden teminatın da varlığını değerine göre değişebilmesi ya da poliçenin otomatik aktif/pasif durumuna geçebilmesi gerekiyor. Dolayısıyla yeni nesil ürünlerin dinamik olarak değişebilmesi ya da kullandığın kadar öde gibi gelir modellerine uyum sağlayabilmesi gerekiyor. Tekmen, "Amacımız bu ürünlerin sunulabilmesi için altyapıları sağlayarak platformların müşterilerine ait teminat boşluğunu doldurabilecek yeni nesil sigortalar sunabilmelerini sağlamak" diyor. Colendi Sigorta Ürün Yöneticisi Buğra Karamanoğlu ise ilk aşamada hedeflerinin, Colendi'nin stratejisine uygun şekilde, BNPL (Buy Now Pay Later) gibi yeni nesil finansal hizmetlerin tamamlayıcısı niteliğinde olan sigorta ürünlerini ve ödeme yapılarını geliştirmek olduğunu söylüyor. Karamanoğlu, "Yapılan araştırmalar ve sektör uygulamaları da kanıtıyor ki sigorta, özellikle doğru anda ve doğru yerde sunulduğunda farkındalık yaratabiliyor" diyor.



Evcil hayvan sigortası üzerine çalışıyor

İlk ürün olarak sektörde ciddi bir eksik olarak görülen evcil hayvan ve yenilenmiş elektronik cihaz sigortası üzerine çalışan Colendi Sigorta, özellikle siber güvenlik ve sağlık gibi alanlarda önleyici hizmetlerle ilgili çalışmalar planlıyor. Ancak sadece sigorta poliçeleri ile sınırlı kalmayıp risk henüz gerçekleşmeden önüne geçebilmek için hangi risk skor gruplarına ne gibi önlemlere ihtiyaç duyuyor konusuna da önem veriyor.



Girişimci iş kadınlarından proje yağmuru

Türkiye'nin ilk Girişimci İş Kadınları Federasyonu olarak geçtiğimiz yıl İzmir'de kurulan GİFED, Bursa, İzmir, Adana, Kocaeli, Ankara, Afyonkarahisar, Aydın ve Gaziantep'ten 8 öncü iş kadını derneğinin çatı örgütü olarak faaliyetlerini sürdürüyor. Federasyon, kadınların iş gücüne katılımını ve girişimciliğini teşvik etmek, güçlü kadınlarını ortaya çıkarmak, yeni rol modeller yaratmak amacıyla pek çok proje üzerinde çalışıyor.

Türkiye'de 8 milyon kadın çalışıyor. Bunun da yarısı kayıt dışı. Girişimcilerin ise sadece yüzde 8'i kadın. Parlamentoda kadın temsil oranı yüzde 17, yerel yönetimlerde ise kadın yüzde 3.2 seviyesinde. Öte yandan kadın - erkek arasında da ücret fark söz konusu. Bu durum sadece Türkiye'nin sorunu değil, birçok ülkede de benzer tablo var. Türkiye'nin ilk Girişimci İş Kadınları Federasyonu olarak geçtiğimiz yıl İzmir'de kurulan GİFED, bütün bu sorunlara çözüm üretmek için yola çıkmış bir federasyon. Çünkü, örgütlü kadınlarla sorunların daha kolay çözüleceğini kesin. Geçtiğimiz yıl İzmir'de kurulan GİFED; Bursa, İzmir, Adana, Kocaeli, Ankara, Afyonkarahisar, Aydın ve Gaziantep'ten 8 öncü iş kadını derneğinin çatı örgütü olarak faaliyetlerini yürütüyor ve kadının ekonomiye katılımına yönelik birçok çalışmaları bulunuyor. 2030 hedeflerinin özellikle Anadolu'da kadınların iş gücüne katılımını ve girişimciliğini teşvik etmek, Anadolu'nun güçlü kadınlarını ortaya çıkarmak, görünür kılmak, yeni rol modeller yaratmak olduğunu ifade eden GİFED Yönetim Kurulu Başkanı Huriye Serter, bir çok yeni projenin gündemlerinde olduğundan bahsediyor.

Örneğin; ABD'deki ve Türkiye'deki kadın girişimcilerin ve iş kadını derneklerinin katılımı ile birlikte, iş birliği yapmaları ve bir platform oluşturmak amacıyla GİFED, Yaşar Üniversitesi paydaşlığında ABD Büyükelçiliği hibe projesine "Türk - Amerikan Kadın Girişimciler Platformu" kurmak üzere müracaat etmiş durumda. Proje kapsamında; iki

Hangi dernekler kurdu?

Bursa İş Kadınları Ve Yöneticileri Derneği (BUIKAD), İzmir İş Kadınları Derneği (İZİKAD), İş Kadınları Derneği (İŞKAD), Kocaeli İş Kadınları Ve Yöneticileri Derneği (KOİDER), Kadın İşveren Ve Sanayiciler Derneği (KAİSDER), Afyonkarahisar İş Kadınları Derneği (AFİKAD), Aydın İş Kadınları Derneği (AYİŞKAD) ve Girişimci Kadınların Desteklenmesi Derneği (GİKAD) kurucu derneklerinden oluşan GİFED, Türkiye'de bulunan girişimci ve iş kadınları derneklerini biraraya toplayarak, mesleki konularda bilgi alışverişini gerçekleştirmeyi amaçlıyor. Üyelerin ilgili olduğu özel ve resmi kuruluşlarla ilişkilerini geliştirmelerini de hedefleyen federasyon; faaliyet alanına giren konularda kamuoyunu aydınlatıcı çalışmalar yapmak, Türkiye'yi ilgilendiren ekonomik, kültürel ve sosyal konularda, fikirler ve projeler üretmek, bilimsel araştırmalar yaptırarak kamuoyunu aydınlatmayı da hedefliyor.

ülke arasında kadın girişimcilerin network oluşturulup birbirleriyle iletişim kurmalarının sağlanması ve iş kapasitelerinin artırılması hedefleniyor. Bu platform sayesinde; aralarındaki etkinlikler aracılığıyla yeni kadın girişimcilerin oluşmasının yanı sıra mevcutların arasında da iş ilişkisinin geliştirilmesine katkıda bulunulması amaçlanıyor.

Kadınlar haklarını konuşacak

Bir diğer projenin ise; İç İşleri Bakanlığı'na gönderdikleri "Anadolu'da Kadınlar Haklarını Konuşuyor" projesi olduğunu söyleyen Serter, "Bu projede 9 Eylül Üniversitesi İşletme Fakültesi, Yaşar Üniversitesi Kadın Araştırmaları Merkezi, Konak Belediyesi paydaşlarımız. Aile ve Sosyal Politikalar Müdürlüğü ise eğitimlerimizi verecek olan iştirakçimiz" diyor.

Bu projenin amacı ise; kadın girişimci-

lere iş ve sosyal yaşamlarında temel haklar ve adalete erişim, kadın-erkek eşitliği ve temel kavramlar, kadın-erkek ayrımcılığı ve kurumsal mücadele ve politikalar gibi konularda eğitim verilmesi, bu eğitimler sonucunda kadınların haklarını konuşabilecek ve savunabilecek konuma gelmelerini sağlamak. Ayrıca; kadınların eşit yurttaşlar olarak haklarını bilmeleri konusunda farkındalıklarını ve bilgilerini arttırmayı da hedeflediklerini ifade eden Serter, şunları ekliyor: "8 şehirden gelen derneklerimizin üyelerinin alacağı eğitimcinin eğitimi ile İzmir'de başlayacak olan proje ardından yine 8 şehirde eğitimler, atölye çalışmaları ve rol model çalışmaları ile devam edecek. Ortığımız olan üniversiteler anket çalışmalarını düzenleyecek olup, Konak Belediyesi lojistik ve yer desteği sağlayacak."

Girişimcilik Zirvesi yapılacak

Kasım ayının 3'üncü haftası olan Giriřimcilik Haftası kapsamında ise 'Giriřimcilik Zirvesi' yapmak üzere hazırlıklara başlayan GİFED'in İzmir Býyýkřehir Belediyesi Giriřimcilik Merkezi paydaşlığında gerçekleştireceği bu etkinlik iki gün sürecek. İlk gün 2 oturum yapılacak olup, ilk oturum kadın dostu şirketlerin liderleri ile ikinci oturum ise GİFED üyesi dernek başkanları ile yapılacak. İlk oturumda iyi örnekler ve verilen destekler konuşulacak, ikincisinde her başkan kendi şehirlerindeki kadın girişimciliğini anlatacak, aynı zamanda ilham veren bir konuşmacı da başlangıçta yerini alacak. İkinci gün ise Network Komisyonu organizasyonu ile B2B toplantısı organize edilecek.

HURİYE SERTER / GİFED BAŞKANI

"Katar'daki iş kadınlarıyla buluşacağız"

"GİFED olarak Uluslararası İlişkiler ve Ticaret Komisyonu başkanımız Nihan akıcı geçtiğimiz aylarda Doha Türk Býykeliliđi'ne resmi bir ziyarette bulundu. Bununla birlikte, Katar'da Hamad Tamimi'nin desteğiyle, çok önemli katılımcıların yer aldığı ve Adam Afara Event tarafından gerçekleştirilen 'The Journey of Affluent Women in the Modern Era' programına da katıldı. Ortadođu'daki iř kadınlarının çalışma hayatları, girişimcilik serüvenleri hakkında bilgiler alıp göze bir birliktelik sağladı. Ziyaretimizin esas konusu Katar İř Kadınları ile GİFED İř Kadınları arasında güvenli ticaret köprüsü sağlamak amacı ile ticari ateşelerimizle istifaerede bulunmaktı. 2023 yılının ikinci ayında Katar ve Gifed workshop programı planlamaktayız. İhracat yapan yelerimizle Katar Türk konsolosluğunun da desteği ile devlet düzeyinde ziyaretler gerçekleştirip Katar İř Kadınları Platformaları ile biraya gelebilecekleri iř birlikteliği planlanmakta. Katar ile Türkiye İř Kadınları buluşması başlığı altında planlanan heyet ziyareti ile federasyonumuzda yer alan üretici firmalarımızın daha güvenli işbirlikleri ile ihracatlarını gerçekleştirmelerini sağlamayı hedeflemekteyiz."



HURİYE SERTER

Kahve laboratuvarıyla fark yarattı

Üçüncü nesil kahve dünyasının önemli oyuncularından, toplam 10 şube hedefi bulunan Coffee Manifesto ilk etapta İstanbul ve Avrupa Yakası'nda büyümeyi planlıyor. Coffee Manifesto Genel Müdürü Emel Eryaman Usta, "Coffee Manifesto CoffeeLab uluslararası kabul gören sertifikalı eğitimler veriyor. Kendi kahve dükkanını açmak isteyenler için SCA Belgesi sunabiliyor" diyor.

Günlük hayatta özel bir yeri olan kahve, artık yalnızca sıcak bir içecek değil adeta bir gastronomik kimlik. Türkiye'de son yıllarda artan kahve tüketimi, bu alana yönelik girişimlerin de sayısının artmasını sağlıyor. Tüketicilerin pandemi ile birlikte kahve alışverişlerinde de deneyim, sağlık, inovasyon, kolaylık, sürdürülebilirlik ve şeffaflık konularına dikkat etmesi özellikle üçüncü nesil kahvecilerin popülerliğini artırıyor. Son dönemde öne çıkan markalardan biri de Coffee Manifesto. Kahve sektöründe 20 yılı aşkın tecrübeye sahip girişimcilerin bir araya geldiği Trampfen Gıda tarafından 2013 yılında kurulan Coffee Manifesto, üçüncü nesil kahve dünyasının manifestosunu yeniden yazmak için yola çıktı. Her ay 6 tonluk kahve kavurma kapasitesine sahip olan Coffee Manifesto 3 ton kahve ithalatı yapıyor. Halen Anadolu Yakası'nda üç kahve dükkanı bulunuyor. Toplam 10 şube hedefi bulunan Coffee Manifesto ilk etapta İstanbul ve Avrupa Yakası'nda büyümeyi planlıyor. Kendi mağazalarını açarak büyüyen şirketin yatırım ve ortaklık planı da var. Coffee Manifesto'nun kurucularının sektördeki tecrübesi 1999 yılına dayanıyor. Kavrulmuş kahve ithalatı ile başlayan ve kafe tecrübesiyle süren yolculuğun yanında iç mimar olan ortaklar aynı

Şehir hatlarını tasarladı

Üçüncü nesil kahve dükkanlarına (yaklaşık 80 dükkan) toptan satış yapan Coffee Manifesto, online satışlarını da salgın döneminde artırdı. Gelecekte de online satış kanalında büyümeyi planlıyor. Anahtar teslim danışmanlık ve üçüncü nesil kahve danışmanlığı yapan Coffee Manifesto son olarak İBB'ye bağlı Şehir Hatları vapurlarındaki Vapur Kafeler için çalıştı. Vapur Kafeler'in mimari tasarımı, kahve içerik danışmanlığı ve eğitimi konularında iş birliği yapıldı.



zamanda kendi mesleklerini de sürdürdü. 2013 yılında kahvenin manifestosunu yazmak için temelleri atılan Trampfen Gıda bu sektördeki ilk markası olan Coffee Manifesto'yu kurdu. Almanya'da kahve kavurma ve barista eğitimleri alındıktan sonra 2014 yılında Türkiye'de başlayan üçüncü nesil kahve modasının öncülerinden oldu. Coffee Manifesto Genel Müdürü Emel Eryaman Usta, "Kahve çekirdeklerini direkt ola-

rak tarladan alan Coffee Manifesto olarak halen en iyi çekirdeği, en iyi kavurma yöntemiyle sunarak sektöre liderlik etmeyi sürdürmeyi amaçlıyoruz" diyor.

Kahve çekirdekleri 10 ayrı bölgeden

Coffee Manifesto bugün dünyada 10 ayrı bölge ve çiftlikten kahve çekirdeği alıyor. Emel Eryaman Usta, Coffee Manifesto olarak biz de uzun süren tadımlar ve çalışmalar sonucunda Türkiye'deki damak tadına en uygun çekirdekleri en iyi kavurma yöntemiyle sunmaya ve bu kültürü geliştirmeye çalıştıklarını belirtiyor.

Dünyada kahve pazarının büyümesine ilişkin bilgi veren Emel Eryaman Usta, süreci şu şekilde anlatıyor: "Tüketicinin hazır kahveyi tükettiği döneme 1'inci dalga alışkanlık diyebiliriz. 2'inci dalgaya dünyada daha çok zincir kafeler dönemi ve çekirdek kahvenin kullanılmaya başlandığı dönem diyebiliriz. Türkiye özelinde yansımaları var ancak 1'inci dalganın Türkiye'deki yansıması Türk kahvesinden dolayı daha farklı. Hazır kahve ile birlikte Türkiye'de Türk kahvesi tüketimi de devam ediyor. Dolayısıyla bizde o kuşakların geçişleri biraz daha farklı çünkü Türk kahvesi gibi bir geçeklik var. Bu durumu

Kolay taşınabilir seçeneklere ilgi artıyor

KPMG'nin araştırmasına göre tüketici artık eşsiz deneyimler arıyor ve yüksek kalite kahveye ulaşmak için ödeme yapmaya istekli. Bu nedenle üçüncü nesil kahveciler tedarik zincirinin her aşamasında yüksek kalitede kahve yapmaya odaklanıyor. Gençler, sürekli hareket halinde olduğu için kolay taşınabilir seçeneklere yöneliyor.

EMEL ERYAMAN USTA



Türkiye'nin kahve alışkanlıkları:

■ **Çikolata ve meyve tadı seviliyor:** Son dönemde en çok çikolata, karamel ve kabuklu yemiş notalarına sahip çekirdekler (Kolombiya) tercih ediliyor. Söz konusu çekirdekler Türkiye'de damak tadına en uygun kahveler haline geldi. Tüketimde ikinci sırayı meyvemsi tatların ön planda olduğu Afrika Bölgesi (Etiyopya) çekirdekleri alıyor. Orta içimli olan bu kahve seçenekleri dünyanın en çok içilen kahvelerini oluşturuyor. Türkiye'de de meyvemsi, kırmızı ve sarı meyve gibi tatlara olan ilgi artıyor.

■ **Süt kullanımı azaldı:** Türkiye'de son birkaç yıla kadar kahvelerin sütle tüketim oranı yüzde 60'tı. Ancak yeni ve aromatik çekirdeklerle bu oran tersine döndü. Artık kahvelerin yüzde 60'ı sütsüz tüketiliyor.

■ **Elle demleme seviliyor:** Filtre kahve tüketimi, sütlü ve espresso bazı kahvelerin tüketiminin önüne geçti. Ayrıca filtre kahvelerde manuel demlemeler artık daha çok tercih ediliyor. Tüketim alışkanlıkları daha çok çekirdeğin tat notalarını ortaya çıkaran metotlarla hazırlanmış içeceklerle yöneliyor. Mevsimselliğe göre de tüketimde değişiklikler yaşanıyor. Özellikle yaz mevsiminde soğuk demleme (cold brew) kahveler öne çıkıyor.

İtalya'ya benzetebilirsiniz çünkü orada da gündelik yaşamda espresso gerçeği var. Türkiye'deki gündelik yaşamdaki Türk kahvesi nedeniyle farklı bir yansıması var. Ama 3'üncü dalga dediğimiz yani nitelikli çekirdeğin kullanıldığı süreç için Türkiye'de dünyadakinden hemen sonra başladı diyebiliriz."

Aslında Türkiye yüzyıllar önce kahveyle tanışan ve hayatının bir parçası haline getiren bir coğrafya. Türk kahvesi uzun yıllar en çok tüketilen ve sevilen kahve oldu. Ancak anlık, suda çözünen kahvelerin gelişile yeni bir alternatif doğdu. Son 20 yılda uluslararası kahve zincirlerinin gelişile popülerliği arttı. Dünyadaki süreç bizde de benzer şekilde işledi ve 3'üncü nesil kahve ile birlikte herkes kendi tarzında kahveyle tanıştı.

Sektöre barista yetiştiriyor

Bugün artık 3'üncü nesil kahve üreticileri ile birlikte her geçen gün daha fazla seçenek ortaya çıktığını belirten Usta, "Bu değişimle birlikte kahve meraklıları da kendi damak tadına en uygun kahveyi seçebiliyor. Son dönemde en çok çikolata, karamel ve kabuklu yemiş tat notalarına sahip çekirdekler tercih ediliyor. İkinci sırayı ise daha meyvemsi tatların önde olduğu Afrika Bölgesi çekirdekleri alıyor" diyor.

Hatta Usta'ya göre Türkiye'de 3'üncü nesil kahve artık moda değil. Tüketicinin bilinçlendiğini ve kendine en uygun kahveyi ve demleme yöntemini bulmaya çalıştığını söylüyor. Hatta şirket bu doğrultuda Türkiye'nin ilk kahve laboratuvarını açtı. Coffee Manifesto CoffeeLab uluslararası kabul gören sertifikalı eğitimler veriyor. Kendi kahve dükkanını açmak isteyenler için SCA Belgesi sunabiliyor. Ayrıca evinde kendi kahvesini yapmak isteyenler için de atölyeler düzenlerken kurumsal şirketler için demleme atölyeleri, kahve sohbetleri yapıyor. Sektörün okulu haline gelen Coffee Manifesto, şimdye kadar 20'si kadın olmak üzere sektöre 50 barista kazandırdı. Kahve sektörünün tüm dünyada kadın emeğiyle büyüdüğünü söyleyen Coffee Manifesto Genel Müdürü Emel Eryaman Usta şöyle konuşuyor: "Küresel kahve sektöründe çiftliklerin yüzde 30'u kadınlardan tarafından işletiliyor. Kahve üretiminde ise emeğin yüzde 70'i kadınlara ait. Biz de Coffee Manifesto olarak kahvedeki kadın emeğine dikkat çekmek istedik. Coffee Manifesto olarak çalışanlarımızın yüzde 70'e yakını kadınlardan oluşuyor ve her geçen gün artıyor. Ayrıca sektörde en çok kadın barista yetiştiren kurum olmaktan gurur duyuyoruz."

Elektrifikasyon dönüşümüne destek vereceğiz

CHEP, başta otomotiv olmak üzere iş ortaklarına paylaşım ve yeniden kullanıma dayalı ekipman yönetim hizmeti veriyor. CHP Avrupa ve Kuzey Amerika Otomotiv Kıdemli Ticari Direktörü Şafak Aktekin, "Elektrikli arabalar için gerekli olan parçaların taşımacılığında kullanılacak yeni ürün ve çözümleri üretmek elektrifikasyon dönüşümünü desteklemeyi hedefliyoruz" diyor. Aktekin; güvenliği artıran çözümlerle tedarik zincirinin akışını hızlandıracaklarını kaydediyor.

Avusturyalı Brambles Grubu'nu bir parçası olan CHP; 60 ülkede perakende, hızlı tüketim, gıda, otomotiv ve diğer birçok sektöre ahşap paletlerden plastik konteyner çözümlerine kadar tedarik zinciri akışını kolaylaştıran, endüstri standartlarında bir ekipman yelpazesi sunuyor. Şirket, 2021'i 5 milyar 209 milyon dolar global ciroyla tamamladı. Türkiye'de 2009'dan beri faaliyet gösteren CHP'in özellikle otomotiv tarafındaki hedefi; müşterilerinin ve sektördeki yeni oyuncuların elektrifikasyon dönüşümünü desteklemek ve tedarik zincirlerini daha sürdürülebilir hale getirmek.

CHEP Avrupa ve Kuzey Amerika Otomotiv Kıdemli Ticari Direktörü Şafak Aktekin, "Türkiye'de tedarik zincirlerini daha sürdürülebilir kılan, paylaşım ve yeniden kullanıma dayalı ekipman yönetim hizmetinin tek sağlayıcısıyız" diyor. Müşterilerinin hacimlerinden veya operasyonlarını yürüttükleri coğrafi bölgelerden bağımsız olarak konteyner ihtiyaçlarını sorunsuz karşılama hedefiyle çalıştıklarını söyleyen Aktekin; hizmet merkezlerindeki otomasyon yatırımlarının devam ettiğinin, müşterilerinin taleplerine uygun dijital çözümler ürettiklerinin altını çiziyor. Şafak Aktekin ile CHP'in faaliyetlerini ve hedeflerini konuştuk.

CHEP'in bağlı olduğu Brambles Grubu'nu tanıyabilir miyiz?

Birim yük ekipmanları, paletler, kasalar ve konteynerlerin havuzlanmasında uzmanlaşan Brambles, özellikle otomotiv, hızlı

"Artık 'karbon nötr' bir şirketiz"

"CO2 EMİSYONLARINI SIFIRLADIK": 2025'de kadar uygulayacağımız sürdürülebilirlik stratejimizi, yenilenebilir tedarik zincirlerine öncülük etme hedefiyle 'Olumlu Gezegen, Olumlu İş ve Olumlu Topluluklar' olarak belirledik. Bu strateji, daha az 'kötü' şey yapmaktan yani negatif etkimizi azaltmaktan gezegen ve toplum üzerinde pozitif etki oluşturmaya doğru evriliyor. CHP, karbon nötr bir şirket. Yeniden ağaçlandırma projelerine ve yenilenebilir elektrik tedarikine yatırım yaparak kapsam 1 ve kapsam 2 kategorilerindeki net CO2 emisyonlarını sıfırladık. Daha akıllı ve daha sürdürülebilir tedarik zincirlerinde pazara öncülük ediyoruz

SÜRDÜRÜLEBİLİR BİR ALTERNATİF: Paylaşım ve yeniden kullanıma dayalı iş modelimiz, döngüsel ekonomi ilkelerini izleyerek işletme maliyetlerini ve doğal kaynaklara olan talebi azaltarak daha verimli tedarik zincirleri yaratıyor. Müşterilerimize tek kullanımlık ambalaj kullanımı veya kendi konteynerlerini yönetme dışında daha verimli ve sürdürülebilir bir alternatif sunuyoruz. Bu, müşterilerimizin yalnızca kullandıkları platformlar için ödeme yapmalarını sağlıyor. Palet takası olanağı veren birçok şirketin aksine, CHP platformlarını müşterilere kiralyor ve kullanımdan sonra neredeyse her birimi kontrol etmek, onarmak ve tedarik zincirine geri kazandırmak için topluyor.

tüketim malları, taze meyve sebze, içecek, perakende, ve endüstriyel üretim sektörlerine hizmet veriyor. 750'den fazla servis merkezinden oluşan bir ağ üzerinde yaklaşık 345 milyon palet, kasa ve konteyner sirkülasyonuna sahip olan Brambles, en büyük operasyonları Kuzey Amerika ve Batı Avrupa'da olmak üzere yaklaşık 60 ülkede faaliyet gösteriyor ve 12 bin çalışanı var.

CHEP, Türkiye pazarına ne zaman girdi?

2009'dan beri faaliyetlerimizi sürdürdüğümüz Türkiye'de tedarik zincirlerini daha sürdürülebilir kılan, paylaşım ve yeniden kullanıma dayalı ekipman yönetim hizmeti-

nin tek sağlayıcısıyız. Sadece bir ekipman tedarikçisi olmanın ötesinde tedarik zincirinin her aşamasını baştan sona bütünsel bakış açısıyla değerlendirerek, iş ortaklarımıza 360 derece hizmet veriyoruz.

Ürün ve hizmetleriniz neler?

Teknoloji ve inovasyonla tedarik zincirine yönelik akıllı ve verimli çözümler sunarak, uluslararası tedarik zinciri süreçlerinde güçlü altyapımızla üreticilere ve tedarikçilere destek oluyoruz. Tedarik zinciri boyunca ürünlerin en iyi şekilde korunması için geliştirilmiş katlanabilir plastik konteynerler (FLC) ve plastik kasalar (KLT) ile sürdürüle-

bilir hizmet veriyoruz. Müşterilerimizin ihtiyaç duyduğu farklı parça türlerine yönelik ambalaj ve nakliye maliyetlerini düşürüyor; daha az atık, elleçleme ve kirlilik ile daha fazla ürünün zamanında olması gerektiği yere ulaşmasını sağlıyoruz. Paylaşım ve yeniden kullanıma dayalı katlanabilir plastik konteynerlerimiz ile tedarik zincirinde bulunan riskleri, depolama alanını ve bunların yönetimi için harcanan zamanı da azaltıyoruz.

Nasıl avantajlar sağlıyorsunuz?

Müşteri portföyümüz yan sanayilerden, büyük uluslararası şirketlere ulaşan geniş bir yelpazeden oluşuyor. Müşterilerimizin, hacimlerinden veya operasyonlarını yürüttükleri coğrafi bölgelerden bağımsız olarak konteyner ihtiyaçlarını sorunsuz karşılamakla hedefliyoruz. Tüm tedarik zinciri maliyetlerini düşürmeyi ve verimliliklerini artırmayı da hedefliyoruz.

Yeni ürünleriniz olacak mı?

Türkiye, yan sanayi tedarikçileri ile otomotiv endüstrisinde önemli bir oyuncu. Elektrifikasyonda da ülke olarak aktif olacağımızı

düşünüyoruz. Biz de özellikle elektrikli arabalar için gerekli olan parçaların taşımacılığında kullanılacak yeni ürün çözümleri üretmek istiyoruz. Bataryalar gibi tehlikeli ürün kategorisinde olan ürünler için daha güvenliği artıran çözümlerimiz, tedarik zincirinin akışını hızlandıracak.

2022 nasıl geçiyor?

2021 mali yılında global olarak toplamda 5 milyar 209 milyon dolar satış geliri elde ettik. 2022'de elektrifikasyon dönemiyle otomotiv pazarında canlanma var ve sektöre birçok yeni oyuncu dâhil oldu. Tedarik zincirindeki bu dönüşüm bizi heyecanlandırıyor, ürün ve hizmetlerimizle tüm oyuncuları destekleme arzümüzü artırıyor. Tedarik zincirinde verimlilik elde edilmesi kritik önemde. Özellikle elektrikli araçların üretim maliyetlerinin, geleneksel içten yanmalı motorlara sahip araçlarla eşit seviyede olması için yapılacak her hamle ekstra önem kazandı. Bu alandaki dijital çözümlerimiz ve yenilikçi ürünlerimizle farklılık yaratmayı hedefliyoruz.

“Tedarik zincirlerinin çözüm ortağı olmayı sürdüreceğiz”

“2022’de servis merkezi, otomasyon sistemleri ve ekipman üzerine yatırım yapmaya devam ederek Türkiye otomotiv ve beyaz eşya sektörünün tedarik zinciri yönetimini geliştirmeyi hedefliyoruz. Otomotiv endüstrisindeki deneyimimizle maliyet, risk ve israfı azaltan, yeniden kullanılabilir çözümlerimiz var. Elektrifikasyon dönemiyle birlikte, otomotiv tedarik zincirleri için gerekli standartları karşılayan, mevcut risklerin optimize edildiği, tehlikeli madde taşımacılığı için ilgili tüm gereklilikleri ve sertifikaları karşılayan BM-sertifikalı konteynerlerimizle tedarik zincirlerinin en büyük yardımcısı ve çözüm ortağı olmayı sürdüreceğiz.”





**Prof. Dr.
Volkan Demir**

Galatasaray Üniversitesi
İİBF, İşletme Bölümü ve
Kurumsal Yönetim,
Denetim ve Uyum
Çalışmaları Uygulama
ve Araştırma Merkezi
(GSUKUYDEM)
vdemir@gsu.edu.tr

KOBİLGİ

KOBİ'LERDE İÇ KONTROL SİSTEMİ NASIL OLMALIDIR?

Bu ay, KOBİ'lerin gelişmelerinin önündeki en büyük engellerden birisi olarak görülen iç kontrol faaliyetlerinin eksikliği konusunu ele almaya çalışacağım.

Ülkemizdeki KOBİ'ler gerek istihdama katkıları gerekse ekonomi içindeki payları göz önüne alındığında büyük önem arz etmektedir. KOBİ'ler genellikle güçsüz sermaye yapıları ile kurulmakta ve dış finansmana muhtaç bir şekilde yaşamlarını sürdürmektedir. Bu nedenle de KOBİ'lerin büyümesi ve gelişmesi aynı zamanda ülke ekonomisinin de gelişmesine önemli katkılar yapacaktır. Ancak KOBİ'ler sayısız risklerle karşı karşıya kalabilmektedir. Bu risklerin önceden saptanması ve riske karşı önlemlerin alınması hayati öneme sahiptir. KOBİ'lerin iyi işleyen bir iç kontrol sistemine sahip olmaları karşılaşılabilecek riskleri de en aza indirecektir.

İç kontrol faaliyetleri, kontrollerin oluşturulması (bir hatayı ortaya çıkarmak, engellemek ya da düzeltmek amacıyla tasarlanan kontroller) veya kontrollerin sürdürülmesi (bir hatayı ortaya çıkarmak, engellemek ya da düzeltmek amacıyla kontrollerin yürütülmesi) veya her ikisini birden kapsayan ve müşteriye bir iç kontrol hizmeti uygulayıcısı tarafından sunulan faaliyetlerdir. Bu faaliyetler; “onaylama, yetkilendirme ve doğrulama”, “varlıkların ve kayıtların

güvenliği”, “görevlerin ayrılığı”, “dönemsel mutabakatlar”, “analitik gözden geçirme” ve “bilgi sistemlerine ilişkin kontroller”dir.

1. Onaylama, Yetkilendirme ve Doğrulama

Yönetim, gerçekleştirilmeden önce üst bir makam tarafından onay gerektiren bazı faaliyetler belirlemiş olabilir. Üst makamın onayı, faaliyetin ya da işlemin belirlenmiş politika ve prosedürlere uygunluğunun onaylandığı anlamına gelir.

Yetkilendirme, yetkinin delege edilmesidir. Yetki genel olarak delege edilebileceği gibi bazı özel işlemler için de delege edilmiş olabilir. Bir departmana onaylanmış bütçeden fon kullandırma izninin verilmesi genel yetkilendirmeye örnektir. Özel yetkilendirme ise, bireysel işlemlerle ilişkili olup onay yetkisine sahip bir kişinin imzasını ya da elektronik ortam onayını gerektirir.

Yetkilendirme kontrolünün oluşturulması ve sürdürülmesine ilişkin iç kontrol hizmetlerine ilişkin örnekler Tablo 1'de yer almaktadır.

2. Varlıkların ve Kayıtların Güvenliği

İşletme varlıklarının zarar ve kötü niyetli kullanımının engellenmesi için güvenliklerinin sağlanması gerekir. Ayrıca, güvenlik konusu işletmenin kayıtları için de geçerlidir. Varlıklar ve kayıtların güvenilirliğinin sağlanması

için aşağıdaki tedbirlerin alınması gerekir:

- Erişimin kontrol edilmesi (sınırlandırılması)
- Fiziksel güvenliğin sağlanması
- Bilgisayar kayıtları için yedekleme yapılması

Tablo 2 varlıkların ve kayıtların güvenliğine ilişkin prosedürlerin oluşturulmasında verilebilecek iç kontrol hizmetlerini göstermektedir.

3. Görevlerin Ayrılığı

Görevlerin ayrılığı, hem hatalı hem de uygun olmayan faaliyet risklerini azalttığı için etkin bir iç kontrol için oldukça önemlidir. Birbiriyle uyumsuz (birbirine zıt görevler) görevler, bir personele, tek bir kişi için uygun olmayan bir faaliyeti gerçekleştirme ve daha sonra bu faaliyeti iptal edebilme imkanı veren pozisyonlardır. Örneğin, alım raporları sipariş edilmiş malların ödeme yapılmadan önce alınmasında kullanılır. Eğer tek bir kişi hem sipariş veriyor hem de alım raporlarını hazırlıyorsa, bu kişi fiktif siparişler hazırlayabilir ve bu durum sonuçta hatalı ödeme yapılmasına neden olabilir. Dolayısıyla, bu tür birbiriyle uyumsuz görevlerin ayrılması ve en az iki kişi tarafından paylaşılması gerekir.

Uygulamada yetkilendirme, kaydetme ve muhafaza etme fonksiyonları birbiriyle uyumsuzdur. Bu nedenle, bir

kişinin 1) bir işlemleri yetkilendirme (işleme izin verme), 2) işlemleri kaydetme ve 3) işlemlerden doğan varlıklarını muhafaza etme fonksiyonlarını tek başına yerine getirmemesi gerekir.

Tablo 3 görevlerin ayrılığına ilişkin prosedürlerin oluşturulmasında verilebilecek iç kontrol hizmetlerini göstermektedir.

4. Dönemsel Mutabakatlar

Geniş anlamıyla, mutabakat farklı veri tabanlarını birbiriyle karşılaştırarak, farklılıkları belirleme ve gerektiğinde farklılıkları ortadan kaldırma olarak tanımlanabilir. Ana hesapların bakiyelerinin yardımcı hesapların bakiyeleriyle karşılaştırılarak mutabakat sağlanması, farklı veri tabanlarının mutabakatına bir örnek olarak verilebilir. Bu kontrol faaliyeti, işlemlerin doğruluğunun sağlanmasına yardım etmektedir. Görevlerin ayrılığının sağlanması için, mutabakatın işlemleri onaylayan veya nakdi kontrol eden personel yerine başka personel tarafından yapılması gerekir.

Tablo 4 dönemsel mutabakatlara ilişkin prosedürlerin oluşturulmasında verilebilecek iç kontrol hizmetlerini göstermektedir.

5. Analitik Gözden Geçirme

Yönetimin raporları, tabloları, mutabakatları ve diğer bilgileri gözden geçirmesi önemli bir kontrol faaliyetidir. Ayrıca, performansın gözden geçirilmesi de sorunların tespit edilmesini sağlayabilir. Yönetim cari performansı bütçelerle, tahminlerle ve önceki dönemlerle karşılaştırmalı, hangi amaçlara ulaşıldığını belirlemeli ve beklenmedik durumları ortaya çıkarmalıdır. Tablo 5 analitik gözden geçirme prosedürlerinin oluşturulmasında verilebilecek iç kontrol hizmetlerini göstermektedir.

6. Bilgi Sistemlerine İlişkin Kontroller

Bilgi sistemlerine ilişkin kontroller, yazılımların elde edilmesi ve uygulama sistemlerinin geliştirilmesine ilişkin kontrollerdir.

SONUÇ

İç kontrollerin tasarlanması kadar işletmede yürütülmesi de önem arz etmektedir. İç kontrol sisteminin iyileştirilebilmesi için, sürekli gözetim faaliyetleri yürütülerek sistemdeki hataların ve etkisizliklerin tespit edilmesi ve düzeltilmesi gerekir.

Tablo 1: Yetkilendirme Kontrollerine İlişkin İç Kontrol Hizmetleri

Yetkilendirme Kontrolünün Oluşturulması	İç kontrol sistemi uygulayıcısı; onay limitlerini belirleyen ve onay makamının onay vermeden önce ilgili dokümanları gözden geçirmesini, olağan olmayan kalemleri sorgulamasını ve yeterli bilginin varlığından emin olmasını gerektiren bir kontrol tasarlayabilir.
Yetkilendirme Kontrolünün Sürdürülmesi	İç kontrol sistemi uygulayıcısı; işlemler kaydedilmeden önce gözden geçirilmelerini sağlayan bir kontrol tasarlayabilir.

Kaynak: Ratcliffe, Thomas A.; Landes, Charles E., "Understanding Internal Control and Internal Control Services", American Institute of Certified Public Accountants, Inc., New York, 2009, s.9.

Tablo 2: Varlıkların ve Kayıtların Güvenilirliğine İlişkin İç Kontrol Hizmetleri

Güvenlik Kontrolünün Oluşturulması	İç kontrol sistemi uygulayıcısı; şifre ve giriş kısıtlamalarını kullanarak duran varlıklara, stoklara, menkul kıymetlere, nakde ve diğer varlıklara erişimin sınırlandırılmasını gerektiren kontroller tasarlayabilir.
Güvenlik Kontrolünün Sürdürülmesi	İç kontrol sistemi uygulayıcısı; dönemsel olarak stok kalemlerinin sayılması ve sayım sonuçlarının kayıtlardaki bakiyelerle karşılaştırılmasını gerektiren bir kontrol tasarlayabilir.

Kaynak: Ratcliffe, Thomas A.; Landes, Charles E., "Understanding Internal Control and Internal Control Services", American Institute of Certified Public Accountants, Inc., New York, 2009, s.10.

Tablo 3: Görevlerin Ayrılığına İlişkin İç Kontroller

Görevlerin Ayrılığına İlişkin Kontrolün Oluşturulması	İç kontrol sistemi uygulayıcısı; gelen çekleri alan ve çek listelerini hazırlayan kişinin aynı zamanda bunları tahsil ettiğini belirlemiş olabilir. Bu durumda, iç kontrol sistemi uygulayıcısı yeni bir kontrol oluşturmalıdır.
Görevlerin Ayrılığına İlişkin Kontrolün Sürdürülmesi	İç kontrol sistemi uygulayıcısı; nakit mutabakatları yaparak bu görevi nakdi muhafaza eden kişiden ayırabilir.

Kaynak: Ratcliffe, Thomas A.; Landes, Charles E., "Understanding Internal Control and Internal Control Services", American Institute of Certified Public Accountants, Inc., New York, 2009, s.10.

Tablo 4: Mutabakatlara İlişkin İç Kontroller

Mutabakat Kontrolünün Oluşturulması	İç kontrol sistemi uygulayıcısı; departmanların hastalık ve tatil izni kayıtlarıyla ücret sisteminin hastalık ve tatil izni kayıtlarının karşılaştırılmasını sağlayan bir kontrol tasarlayabilir.
Mutabakat Kontrolünün Sürdürülmesi	İç kontrol sistemi uygulayıcısı; alt hesaplardaki detaylı duran varlık kayıtlarıyla ana hesaplardaki duran varlık kayıtlarını karşılaştırılabilir. Uygulayıcı tarafından tespit edilen farklılıklar incelenmeli ve eğer gerekliyse düzeltilmelidir.

Kaynak: Ratcliffe, Thomas A.; Landes, Charles E., "Understanding Internal Control and Internal Control Services", American Institute of Certified Public Accountants, Inc., New York, 2009, s.11.

Tablo 5: Analitik Gözden Geçirmeye İlişkin İç Kontrol Hizmetleri

Analitik Gözden Geçirme Kontrolünün Oluşturulması	İç kontrol sistemi uygulayıcısı; cari performansı bütçelerle, tahminlerle ve önceki dönemlerle karşılaştıran, hangi amaçlara ulaşıldığını belirlemeyen ve beklenmedik durumları ortaya çıkaran bir kontrol tasarlayabilir.
Analitik Gözden Geçirme Kontrolünün Sürdürülmesi	İç kontrol sistemi uygulayıcısı; beklenmedik durumları ortaya çıkarmak için işletme içinde yaratılan finansal bilgiyi diğer finansal ya da finansal olmayan verilerle karşılaştırarak aylık analitik gözden geçirme uygulayabilir.

Kaynak: Ratcliffe, Thomas A.; Landes, Charles E., "Understanding Internal Control and Internal Control Services", American Institute of Certified Public Accountants, Inc., New York, 2009, s.12.



JANUSYAN DÜŞÜNCELER

DR. İŞİL KESKİN ŞAHAN

İKTİSAT TARİHİNDE KONDRATIEFF DALGALARI

Bu ay girişimciler için iktisat tarihi içinde yer almış bir yaklaşıma ve kavram setine yer vermek istedim. Kondratieff dalgaları... Kondratieff dalgaları ve izlediği süreçler genel iktisat tarihi içinde ekonomik ve kültürel paradigmaları anlamak adına önemli bir yere sahip. Şöyle ki;

Ekonomist Nikolay Kondratieff'in "kondratieff dalgaları" olarak iktisadi literatüre kazandırdığı kavram seti, kapitalist ekonominin dönemsel olarak dalgalanmalar gösterdiğini ve her bir dalgalanmanın yaklaşık 45-55 yıl aralığında devam ettiğini ortaya koymaktadır. Dalgalanmanın ilk yarısında ekonomik büyüme gerçekleşmekte diğer yarısında ise ekonomik küçülme ve hatta krizler ortaya çıkmaktadır. Bu doğrultuda, ilki 1789 yılında başladığı ileri sürülen kondratieff dalgaları günümüze gelene kadar beş dalga, kısacası beş egemen paradigma şeklinde meydana geldiği görülmektedir.

Kondratieff birinci dalga; 1789 ile 1848 yılları arasında oluşmuştur. Bu yıllar kapitalist sistemin Sanayi Devrimi ile olgunlaşmaya başladığı yıllardır. Sanayileşen yerleşim birimlerine doğru kırsaldan kente göçler başlamıştır ve göç edenler sanayi bölgelerinin yakınlarına yerleşmiştir. Birinci ve ikinci dalgalarda kapitalizmin yayılmasındaki en

temel nedenlerden biri olarak İngiltere'nin sömürgelerini bulunması ve sömürgeleri vasıtasıyla İngiltere'nin Dünya'ya yayılması gösterilebilir. Bu gelişmelere paralel olarak Fransız Devrimi'yle ivme kazanan ulusalcılık yaklaşımı feodal yapıya-ki tarım toplulukları şeklinde biçimlenmiştir-sahip imparatorlukların da ulus devletlere dönüşümü gerçekleşmiştir.

İkinci dalga; kapitalist ekonomik sistemin olgunlaştığı ve dünyaya yayıldığı periyottur. İkinci dalga "serbest kapitalist sistem" olarak bilinmektedir ve sanayicilerin, sanayi işletmelerinin birleşmesiyle veya üreticinin, aracının ve satıcının iş birliğiyle denetim altına alınan dönemdir. Marx'ın Kapital'in ilk bölümlerini ikinci

dalgaya denk gelen 1867 yılında yayımlanmıştır. Çalışmanın bu döneme denk gelmesi bir tesadüf değildir. Çünkü, Marx kapitalizmin kuralı ve vahşi yapısından insanların gitgide yoksullaştığını ve yoksulların sayılarında artış olduğunu gözlemlemiştir. Bu duruma paralel olarak da toplumdaki gelir dağılımı arasında çok büyük farklar olduğunu tespit etmiştir. Ekonomik bağlamda bu dönüşümler yaşanırken aynı zamanda bilime ve insan aklına olan inancın arttığı dönem olarak da bilinmektedir.

Üçüncü dalga dönemi; kapitalizmin vahşi yönünün bertaraf edildiği sosyalist hareketlerin ön plana geçtiği dönemdir. İkinci dalgada olgunluğa ulaşan vahşi kapitalizm teknolojideki



yenilikler aracılığıyla 1930'lı yıllara değin ayakta kalabilmiştir. 19. yüzyılın son çeyreğinde 1890'lara denk gelen tarihlerde kapitalizm süresini doldurmuştur. Ancak, yerine gelebilecek bir başka ekonomik paradigma olmadığından 1930'lara kadar hakimiyetini sürdürebilmiştir. Bu noktada elektrik, kimyasallar, motor üretimleri, otomobil, telefon ve radyo gibi çeşitli yeni teknolojik buluşlar ve gelişmelerde sürecin 20. yüzyılın ilk çeyreğine kadar taşınmasını olanaklı hale getirmiştir. Üçüncü Kondratieff dönemine denk düşen dördüncü aşama bulunmaktadır. Bu aşamalardan ilki; "Belle Epoque" olarak bilinen kültürel iklimin meydana gelmesidir. Belle Epoque Osmanlı İmparatorluğu tarihinde yer alan Lale Devri'ne benzer bir dönemdir. İkincisi; 1914-1918 yılları arasında devam eden 1. Dünya Savaşıdır.

Üçüncüsü; 1929 büyük ekonomik buhran ve dördüncüsü ise; 20.yüzyılın ulus devletlerinin temelini oluşturacak ulusalcı akımlardır.

Dördüncü dalga; sosyal refah devleti yaklaşımının benimsendiği dönem olarak değerlendirilebilir. Bu bağlamda sosyal adaletsizlik, eşitsizlik ve yoksullaşmayı arttıran nedenlerin önüne geçilmesi için atılan adımların en yoğun dönemini dördüncü dalgada yaşanmıştır. Çünkü 1929 yılında burjuva liberal kapitalist düzen tüm yapı ve kurumlarıyla çökmüştür. Böylelikle sosyalist ekonomik modelin yeni paradigması Sosyal Refah Devlet olarak adlandırılarak kapitalizmin vahşi yönlerini rafine etmiştir (Hobsbawm, 2006, s. 105). Sosyalist ekonomik modelden hareketle İngiliz



iktisatçı John Maynard Keynes (2008), ilk baskısını 1936 yılında yayınladığı Genel Kuram (General Theory) adlı çalışmasında makroekonomik analizlerle yeni bir bakış açısı getirmiştir. 1930'ların sonlarından başlayarak özellikle 2. Dünya Savaşı'ndan sonra gösterdiği hızlı yükselişle Keynesyen Sosyal Refah Devleti Batı'da egemen ekonomik model haline gelmiştir. Serbest piyasa ekonomisine dayalı domestik hale getirilmiş ve sosyalleştirilmiş yeni kapitalizm modeli 2. Dünya Savaşı sonlarından 1970'li yılların ortalarına değin egemen sosyo-ekonomik paradigma olarak devam etmiştir. 1970'li yıllarda Japonya, Hong Kong, Güney Kore, Singapur ve Tayvan en avantajlı ülkeler arasında yer almıştır. Çin ise bu dönemde ekonomi-politikasını sosyalist modelden liberal modele taşıyarak karma bir yapıya dönüştürmüştür. Böylelikle Çin 1978'den sonra dünyanın en hızlı büyüyen ekonomisi olarak tarihsel dizgede yer almaya başlamıştır.

Konradieff beşinci dalga; 1980 yıllarından başlayarak devam eden yeni liberal piyasa kapitalizmidir. Sosyal Refah

Devlet anlayışının 1960'ların sonuna dek süren yükselişine rağmen Keynesyen sosyal refah devleti paradigmasının yoğun bir biçimde yaşandığı 1950'li ve 1960'lı yıllar bazı ülkeleri tatmin ve ikna edememiştir. Bu durumu temel alan Avusturyalı iktisatçı Frederick Von Hayek "yeni serbest piyasa ekonomisi", "neo-kapitalist", "neo-klasik ekonomi" gibi isimlerle ortaya koyduğu yeni bir ekonomi ekolü geliştirmiştir. Bu ekol sosyal refah devleti düzenini reddederek yeni liberal piyasa ekonomisinin hayata geçebilmesi için serbest rekabeti ve serbest dolaşımı engelleyen mevzuat, yasa ve standartların kısacası sermaye hareketliliğine ve yatırımlarına ilişkin sınırlamaları ortadan kaldıran nitelikte olmuştur. 1980'lerde yükselişe başlayan yeni liberal piyasa ekonomisi tüketim, rekabet gibi paradigmaları hayata daha hızlı bir biçimde dahil etmiştir.

* Şimşek, H. (2013). *Paradigmalar Savaşı ve Beşinci Dalga (Sosyal Devlet'in ve Yeni Liberalizm'in Öyküsü)*. İstanbul: İmge Kitabevi.
**Hobsbawm, E. (2006). *Geleneğin İcadı*. T. Ranger (Der.). M. Murat Şahin (Çev.), İstanbul: Agora Kitaplığı.



Cem Ener
Kurucu Ortak
BUBA Ventures



YENİ EKONOMİ 2.0

KOBİ'LER İÇİN MİKRO İHRACAT TÜYOLARI

Türk Lirası'nın yabancı para birimlerine karşı değerinin zayıflaması, girişimcilerimizin dış pazarlara açılırken ellerini güçlendiren bir durum oldu. Zira, Türkiye'den yurt dışına sattığımız her bir birim yerli ürün karşılığında elde ettiğimiz döviz gelirinin içerideki TL karşılığı yükseldi. Türkiye'deki büyük şirketler, bünyelerindeki dış ticaret departmanları ile ihracat süreçlerini yönetirken, KOBİ'ler ihracat konusunda kılavuz kaptana ihtiyaç duymaktadır. Düşük tutarlı ihracat işlemleri yaparak Türkiye'den yurt dışına mal satmayı hedefleyen KOBİ girişimcilerinin 'mikro ihracat' kapsamında sağlanan kolaylıkları öğrenmeleri için bu ayki yazımı kaleme aldım.

Mikro ihracat nedir?

Türkiye'den yurtdışına yapacağınız bir satışta KDV hariç fatura tutarı (yurtdışına ürün satarken KDV'siz fatura düzenlenir) 15.000 Euro'dan az ve satışa konu olan malların ağırlığı 300kg'den hafif ise, bu ihracat mikro ihracat olarak yapılabilir. Devletimiz KOBİ'lerin daha çok ihracat yapmalarını teşvik etmek amacıyla mikro ihracat prosedürlerini normal ihracat prosedürlerine kıyasla daha basit tutmuştur.

Mikro ihracat nasıl yapılır?

Yurtdışındaki müşterilerinizin 15.000 Euro'dan düşük olan siparişlerini ETGB (elektronik ticaret gümrük beyanı) düzenleme yetkisi olan PTT, DHL, UPS, TNT gibi firmalar ile göndererek ihracat prosedürlerini minimize edebilirsiniz.

"Geleneksel" diyebileceğimiz yöntemlerle ihracat yapan KOBİ'ler genellikle bir gümrük müşavirlik şirketinden profesyonel hizmet alırlar ve gümrük müşavirinin yardımıyla gümrük beyannamesinin düzenlenmesi, beyannamenin ihracatçı birliğe onaylatılması gibi bir çok prosedürle uğraşmak durumunda kalırlar.

Mikro ihracatta ise, ürünlerinizi sadece Türkçe fatura aslı ve İngilizce nüshası ile birlikte yetkili kargo şirketlerine teslim etmeniz yeterli olmaktadır. Yetkili kargo şirketi, "operatör" sıfatıyla gönderici KOBİ adına herhangi bir ek ücret almadan ETGB düzenleyip ürünlerinizin gümrük işlemlerinin yapılmasını sağlamaktadır. ETGB sistemi ile yapılan mikro ihracat işlemleri sonrasında KDV iadesi almanız için size ETGB sorgu numarası verilir, bu sayede KDV iadenizi de kolayca alabilirsiniz.

Mikro ihracatın sağladığı hızdan ve minimum bürokrasi

avantajından yararlanmak için yetkili kargo şirketlerinin kullanılması şarttır. Kendiniz veya gümrük müşaviriniz ETGB sistemi üzerinde işlem yapamazsınız.

Yurtdışındaki potansiyel müşterilere nasıl ulaşabilirsiniz?

Tüm dünyadan tüketicilere (B2C: business-to-consumer) ve şirketlere (B2B: business-to-business) ulaşmanızı sağlayan çok sayıda "pazar yeri" (marketplace) platformu bulunuyor. Yıllık ticaret hacmi bakımından dünyanın en büyük platformları arasında Alibaba.com (ve Aliexpress.com), Amazon.com, eBay.com, Rakuten.com ve etsy.com gibi platformlar bulunmaktadır. Bu platformlara üye olup, ürünlerinizi listeleterek tüm dünyadan potansiyel müşteriler bulabilirsiniz. Platformlara üye olmak genellikle ücretsiz olup, listelediğiniz her ürün için sizden 1 ila 5 Dolar arasında ücret alınabilmektedir. Üyelik ücreti bulunan farklı platformlara katılmak istiyorsanız, T.C. Ekonomi Bakanlığı'nın "Pazar Araştırması ve Pazar Giriş Desteği Hakkında Tebliğ" kapsamında girişimcilere sağladığı destekten yararlanmanız ve ödediğiniz üyelik ücretleri için, platform başına azami 2.000

Dolar'a kadar devletten iade almanız mümkün.

Alibaba.com ve Aliexpress.com'da ürünlerini listeleyecek olan firmalarımız, Çinli satıcılarla sıkı bir rekabete gireceklerini bilmeliler. eBay.com, Amazon.com ve etsy.com'da ağırlıklı olarak ABD ve Avrupa Birliği ülkelerindeki satıcılar, Rakuten.com'da ise Japonya merkezli satıcılar bulunmaktadır.

Mikro ihracatta tahsilat ve ödeme güvenliği nasıl sağlanır?

Pazar yeri platformları, alıcılar ve satıcılar arasındaki ticaretin güvenli bir şekilde yapılmasını sağlamak amacıyla kendi güvenli ticaret sistemlerini geliştirmişlerdir. Bu sistemler tahsilat ve ödeme işlemlerine aracılık etmekte, aynı zamanda satıcıların gönderdiği ürünler alıcılara ulaşana kadar tahsilatların havuzda bekletilmesi gibi güvenlik önlemlerini de sağlamaktadır. Bu gibi hizmetler sayesinde mikro ihracat süreçleri en kolay şekilde yönetilebilmektedir.

Mikro ihracat yapan KOBİ'ler, ihracatçı firmalara sağlanan desteklerden yararlanabilir mi?

Evet. Mikro ihracat sadece ihracat sürecindeki bürokrasinin azaltılması bakımından farklıdır. Devletin teşvik ve desteklerinden yararlanmanız için herhangi bir dezavantaj yaratmaz.

Türk KOBİ'lerinin mikro ihracat yapmalarını kolaylaştıran çeşitli servisler:

● **Shopify.com:** Shopify platformu üzerinde çok hızlı bir şekilde kendi e-ticaret web sitenizi oluşturabilirsiniz.

● **PayU.com.tr:** Shopify



üzerinde kurduğunuz e-ticaret web sitenizde müşterilerinizden kredi kartı ile tahsilat yapmak için PayU'nun hizmetinden yararlanabilirsiniz.

● **Sellbrite.com:** Amazon, eBay, Etsy gibi platformlardaki satışlarınızı ayrı ayrı ekranlar üzerinden yönetmek yerine, tek bir ekran üzerinden yönetmeniz mümkün. Sellbrite.com'un sağladığı teknolojik altyapı sayesinde tüm platformlarda bir defada yeni ürünler listeleyebilir, platformların herhangi birinde satış olduğunda stok envanterinize otomatik yansımaları sağlayabilir, tüm platformlardaki müşteri verilerinizin tek merkezde toplanmasını sağlayabilirsiniz.

● **Shipito.com:** ABD'ye mikro ihracat yapan KOBİ'ler Shipito'dan çok cüzi ücretler karşılığında "fulfillment" hizmeti alabilir. "Fulfillment" hizmeti sayesinde ABD'deki her müşterinize Türkiye'den ayrı ayrı paketler kargolamak yerine, tüm ürünleri haftada bir veya iki haftada bir büyük kutular içerisinde Türkiye'den Shipito'nun ABD'deki deposuna kargolayıp, Shipito'nun kutulardaki ürünleri ayrıştırıp

ABD içerisindeki alıcılara küçük paketler halinde kargolamasını sağlayabilirsiniz. Böyle bir yöntemi tercih etmek size kargo maliyetlerinde ciddi bir tasarruf sağlayacaktır.

● **Incnow.com:** Mikro ihracatta hedef pazar olarak ABD'yi seçtiyseniz, ABD'de kurulu bir şirketinizin olmasında büyük fayda var. Bu sayede ABD'de banka hesabı açabilir, yerleşik şirket olmanın çeşitli avantajlarından da yararlanabilirsiniz. ABD'de uzaktan şirket kurmak için Incnow.com'un danışmanlık hizmet paketinden yararlanabilirsiniz.

● **Skype.com Skype Number:** Yurtdışındaki müşterilerinizin sizi telefonla aramalarını kolaylaştırmak için Skype üzerinden lokal telefon numaraları kiralayabilirsiniz. Örneğin, Almanya'da bir sabit telefon hattı kiralayıp, bu hatta gelen çağrıları cep telefonunuzdaki Skype uygulaması üzerinden cevaplayabilirsiniz. Bu sayede Almanya'daki müşterileriniz uluslararası görüşme tarifesi üzerinden ödeme yapmak zorunda kalmayacaklar, size daha kolay ulaşacaklardır.

MALİ YÜKÜMLÜLÜKLER TAKVİMİ**17 Ekim Pazartesi**

- Eylül 2022 Dönemine Ait Alkollü İçecekler, Alkolsüz İçecekler, Tütün Mamulleri ve Makaronlara İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Eylül 2022 Dönemine Ait Dayanıklı Tüketim ve Diğer Mallara İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Varlık Barışı Kapsamında Eylül 2022 Dönemine Ait Sorumlu Bankalar ve Aracı Kurumlar Tarafından Yurt Dışında Sahip Olunan Varlıklara İlişkin Vergi Beyannamesinin Verilmesi ve Ödemesi
- Eylül 2022 Dönemine Ait Motorlu Taşıt Araçlarına İlişkin Özel Tüketim Vergisinin (Tescile Tabi Olmayanlar) Beyanı ve Ödemesi
- Eylül 2022 Dönemine Ait Özel İletişim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Eylül 2022 Dönemine Ait Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Eylül 2022 Dönemine Ait Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu Kesintisi Bildirimi ve Ödemesi
- Eylül 2022 Dönemine Ait Ticaret Sicili Harçları Bildirimi Verilmesi ve Ödemesi

20 Ekim Perşembe

- Eylül 2022 Dönemine Ait 5602 Sayılı Kanunda Tanımlanan Şans Oyunlarıyla İlgili Veraset ve İntikal Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Eylül 2022 Dönemine Ait İlan ve Reklam Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Eylül 2022 Dönemine Ait Müşterek Bahislere İlişkin Eğlence Vergisinin Beyanı ve Ödemesi ile Diğer Eğlence Vergilerine İlişkin Eğlence Vergisinin Ödemesi
- Eylül 2022 Dönemine Ait Elektrik ve Havagazı Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Eylül 2022 Dönemine Ait Yangın Sigortası Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Eylül 2022 Dönemine Ait Şans Oyunları Vergisinin Beyanı ve Ödemesi

25 Ekim Salı

- 1-15 Ekim 2022 Dönemine Ait Petrol ve Doğalgaz Ürünlerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- 1-15 Ekim 2022 Dönemine Ait Noterlerce Yapılan Makbuz Karşılığı Ödemelere Ait Beyannamenin Verilmesi ve Ödemesi

26 Ekim Çarşamba

- Eylül 2022 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Temmuz-Ağustos-Eylül 2022 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Eylül 2022 Dönemine Ait GVK 94. Madde ile KVK 15. ve 30. Maddelerine Göre Yapılan Tevkifatların Muhtasar ve Prim Hizmet Beyannamesi ile Beyanı ve Ödemesi
- Temmuz-Ağustos-Eylül 2022 Dönemine Ait Tevkifatların Muhtasar ve Prim Hizmet Beyannamesi ile Beyanı ve Ödemesi (GVK 98. Maddesinin 3. Fıkrasına Göre Üçer Aylık Beyanname Verme Hakkından Yararlananlar İçin)
- Temmuz-Ağustos-Eylül 2022 Dönemine Ait GVK Geçici 67. Madde Kapsamında Yapılan Tevkifatların Beyanı ve Ödemesi
- Eylül 2022 Dönemine Ait İstihkaktan Kesinti Suretiyle Tahsil Edilen Damga Vergisi ile Sürekli Mükellefiyeti Bulunanlar İçin Makbuz Karşılığı Ödenmesi Gereken Damga Vergisinin Beyanı ve Ödemesi

31 Ekim Pazartesi

- Eylül 2022 Dönemine Ait Dijital Hizmet Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Eylül 2022 Dönemine Ait Kurumlar Vergisi Mükellefleri İçin Turizm Payının Beyanı ve Ödemesi
- Temmuz-Ağustos-Eylül 2022 Dönemine Ait Turizm Payının Beyanı ve Ödemesi
- Temmuz-Ağustos-Eylül 2022 Dönemine Ait Geri Kazanım Katılım Payı Beyannamesinin Verilmesi ve Ödemesi
- Aylık Yükleme Tercihinde Bulunmuş Mükelleflerin, Temmuz 2022 Dönemine Ait Elektronik Defter Beratlarının Yüklenmesi
- Varlık Barışı Kapsamında Eylül 2022 Dönemine Ait Yurt İçinde Sahip Olunan Varlıklara İlişkin Vergi Beyannamesi Üzerinden Hesaplanan Verginin Ödemesi
- Eylül 2022 Dönemine Ait 464 Sıra No.lu VUKGT Kapsamında Bildirimde Bulunma Zorunluluğu Getirilen Aracı Hizmet Sağlayıcıları, İnternet Reklamcılığı Hizmet Araçları ile Kargo ve Lojistik İşletmeleri Tarafından Bildirim Verilmesi
- Eylül 2022 Dönemine Ait 538 Sıra No.lu VUKGT kapsamında Taşınmaz (Satış/Kiralama) ve Motorlu Taşıt (Satış) İlanlarını Platformları Üzerinden Yayımlayanlar ile Günübirlik Konut Kiralama İşini Platformları Üzerinden Sağlayanlarca Bildirim Verilmesi
- Eylül 2022 Dönemine Ait Haberleşme Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Eylül 2022 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Alımlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Ba)
- Eylül 2022 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Satışlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Bs)

Türkiye'nin geleceği olan KOBİ'lere, geleceğin fırsatları Garanti BBVA'da.

