KAPAK_EKO_girisim_OCAK.qxp:EKO_girisim_kapakKOBI 1/8/16 4:39 PM Sayfa1

DÜNYANIN DÖRT BİR YANINDAN 14 İŞBİRLİĞİ ÇAĞRISI...

KOBİ GİRİŞİM

Garanti

EKONOMİST DERGİSİ'NİN PARASIZ EKİDİR.

OCAK 2016

GARANTİ BANKASI'NIN KATKILARIYLA

2016 girişim yılı olacak

Girişimciler için hangi kurumlar neler planlıyor?
Bu yıl ön plana çıkacak girişimler...
Melek yatırımcıların odağındaki yeni sektörler...

İHRACATÇI KOBİ'LER ORTAK SATIN ALACAK

"2016'DA SAĞLIK VE ENERJİYE ODAKLANACAĞIZ"

ANNE VE ÇOCUKLARI BÜYÜLEYECEK!

VITALIS LIFE BAYİLİKLE BÜYÜYECEK

garantipartnes BUBA logolu ilanlar 195x275 e_CP.pdf 1 06/02/15 09:29

/garanti

GARANTİPARTNERS'LA GİRİŞİMCİLER VİTES YÜKSELTİYOR

Garanti ve Boğaziçi Üniversitesi Melek Yatırımcılık Platformu (BUBA) işbirliğiyle kurulan GarantiPartners platformu sayesinde girişimciler bilgi desteği alıyor, girişimler hız kazanıyor. Siz de garantipartners.com'a girin, iş hayatında vites yükseltin!

garanti.com.tr/kobi

Garanti
Başka bir arzunuz?

BUBA
BÜMED BUSINESS ANGELS

EDITOR_EKO_girisim_OCAK.qxp:Layout 1 1/8/16 4:36 PM Sayfa1

EDİTÖR

Burcu Tuvay
btuvay@ekonomist.com.tr

Girişimciler için hareket ve bereket yılı olacak

Seçimler, belirsizlikler, bölgedeki gerginlikler derken bir yılı daha geride bıraktık. Zira 2015'in seçimler yılı olması sebebiyle ortaya çıkan belirsizlik durumu, girişimcilik ekosistemini de etkiledi. Sermaye sahipleri bu dönemde güvenli limanlarda beklemeyi tercih ettikleri için, yapılan melek yatırımların sayısında ve tutarlarında belirgin bir düşüş gözlendi. Bu nedenle, sermayeye erişim kolaylığı bakımından girişimciler ve özellikle start up'lar için zorlayıcı bir yıldı.

Genel seçimler öncesi yaşan belirsizlik girişimciliği olumsuz etkilese de ülke genelinde kamu, üniversite ve özel kuruluşlar çapında girişimcilik başlığı altında genişleme ve yaygınlaşma devam etti.

Devletin girişimcilere sunduğu desteği genişletmesi, üniversitelerde açılmaya devam eden kuluçka merkezleri, ticaret odalarının melek yatırımcılığı kendi bölgelerinde özendirme çabaları, yeni sivil toplum kuruluşlarının girişimciliği ele alması ile özellikle kar amacı gütmeyen sistemlerin ve devlet kurumlarının girişimcilik alanındaki çalışmalarında artış yaşandı.

Genel olarak 2015'i girişimcilik ekosistemi açısından başarılı bir yıl olarak değerlendirebiliriz. Geçen yıl Yemeksepeti'nin satışıyla Türkiye'deki girişimlerin yüksek çarpanla kazançlar getirebildiğine yeni bir örnek eklemiş oldu. Üstelik bu kazanç, çalışanlarla paylaşılması, iş dünyasında haklı bir dalgalanma yarattı.

Elbette bu durum melek yatırımcılığa olan ilginin artmasına neden oluyor. Hazine Müsteşarlığı'na akredite melek yatırımcı sayısı 348'i bulmuş durumda. Bireysel katılım sermayesi sistemine dahil olmayan melek yatırımcılar ve girişim sermayeleri de düşünüldüğünde bu sayı bir hayli artıyor. Ekosistemin yatırımcılardan beklentisi yaptıkları yatırımlara finansal desteğe ek olarak bilgi, deneyim ve iş ağlarıyla destek vermeleri.

2016, devlet teşviklerinin arttığı, üniversiteler genelinde girişimciliğin gerek öğrenci kulüpleri gerekse idari yönetimler tarafında daha fazla ele alınacağı bir yıl olacak. Genel kanı, üniversitelerdeki kuluçka merkezlerinin ve düzenlenen konferansların sayısının artacağı yönünde...

Ayrıca yeni yabancı girişim sermayesi fonlarının Türkiye şubelerini açacakları da aldığım kulis bilgiler arasında.

Bu yıl yeni dönem hükümetin girişimciler için açıkladığı destek paketleri oldukça önem taşıyor. 2016'nın ilk 3 ayında bu paketlerin hayata geçmesiyle ekosistemin daha da hareketleneceğini umuyoruz.

İyi bir ay geçirmeniz dileğiyle...

Ekonomist HAFTALIK EKONOMİ VE SİYASİ HABER DERGİSİ
KOBİ GİRİŞİM

YAYINCI
Doğan Burda Dergi
Yayıncılık ve Pazarlama A.Ş.

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

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

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

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

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

REKLAM
GRUP BAŞKANI Viki Habif
GRUP BAŞKAN YARDIMCISI Nil Ertan Aydemir
SATIŞ MÜDÜRÜ Filiz Kavak - Ayşin Sarıkaya
Selin Uğur - Yonca Gönen - Ebru Elçi
Tel: 0 212 336 53 60 (3 hat) Faks: 0 212 336 53 90

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

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

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

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

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

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

ICINDE_EKO_girisim_OCAK.qxp:Layout 1 1/8/16 4:43 PM Sayfa1

İÇİNDEKİLER

BİR ÇOK YENİ START UP'IN EKOSİSTEME KATILMASININ BEKLENDİĞİ 2016 YILINA GİRİŞİMCİLER VE GİRİŞİMCİLERİ DESTEKLEYEN TÜM PAYDAŞLAR UMUTLA GİRDİ. BİRÇOK YENİ MELEK YATIRIMCI İSMİNİ DUYACAĞIMIZ 2016 YILINDA, ÜNİVERSİTELERDEKİ KULUÇKA MERKEZLERİNİN ÖNEM KAZANMASI, YALNIZCA İNTERNETTEN SATILAN ÜRÜNLERİN BULUNDUĞU GİRİŞİMLERİN ÖNE ÇIKMASI, DEVLET KAYNAKLI DESTEKLERLE BİRLİKTE İNOVASYON ALANINDA DA ÖNEMLİ GELİŞMELERİN YAŞANMASI BEKLENİYOR.

Son dönemin popüler işlerinden juicing pazarına Vitalis Life markasıyla giren Kerem Ömer Erkasap, Anadolu'ya açılmaya hazırlanıyor. Girişimci Ankara, İzmir gibi şehirlerde bayilik vererek büyüyecek.

Türkiye Kurumsal Yönetim Derneği (TKYD), bu yıl 9'uncusunu düzenleyeceği Kurumsal Yönetim Zirvesi için gün sayıyor. 14 Ocak'ta gerçekleşecek zirvede Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi Ücret Araştırması raporu da ilk kez yayınlanacak. TKYD Başkanı Hurşit Zorlu, "Şirketin büyümesi için kurumsal yönetim bir kurum kültürü olarak benimsemeli" diyor.

5 CaseCampus yeni girişimcileri seçecek

6 KOBİ Gündemi

8 **KAPAK KONUSU** 2016 girişim yılı olacak

15 Konsept fuarcılıkta fırsat gördü

16 Ortadoğu'ya güzellik merkezi kuracak

18 İhracatçı KOBİ'ler ortak satın alacak

19 Vitalis Life bayilikle büyüyecek

20 "KOBİ'ler sürdürülebilirliği merkeze almalı"

22 "2016'da sağlık ve enerjiye odaklanacağız"

24 MYCey markasıyla yurtdışına açılacak

26 Hobisi perküsyonu işe çevirdi

28 "Şirketin büyümesi için kurumsal yönetim önemli"

30 Anne ve çocukları büyüleyecek

32 Fikir aşamasından üretime çözüm sunuyor

34 **Cem Ener:** Sermaye olmadan iş kurmaya çalışmak büyük hata!

36 **Doç. Dr. Volkan Demir:** 2016'ya girerken önemli yasal değişiklikler

38 Yurtdışı mal talepleri

40 Yurtdışı fuar takvimi

41 Yurtiçi fuar takvimi

42 Vergi takvimi

Fuarcılık sektöründe tecrübe kazandıktan sonra 2001'de kendi şirketi Patika Fuarcılık'ı kuran Didem Cılga, 'konsept fuarcılık' anlayışıyla yola çıktı. 14 yıldır düzenlediği Evlilik Dünyası Evlilik Hazırlıkları Fuarı'na olan ilginin her geçen yıl arttığını söyleyen Cılga, "Uluslararası organizasyonlara imza atmayı hedefliyorum. Bu yıl üçüncüsünü düzenleyeceğimiz Abiye, Gelinlik ve Damatlık Fuarı Fashionist ile bu hedefime bir anlamda ulaştım" diyor.

2016'ya, 24 olan yatırımcı sayısını 40'a çıkarma hedefiyle giren melek yatırım ağı Galata Business Angels, yatırım alanlarına teknoloji dışında sağlık ve enerjiyi de eklemeyi planlıyor. Galata Business Angels Genel Sekreteri Ayşe İnal, hem melek yatırımcılığın gelişmesi hem de 'exit' elde edilebilmesi için kurumsal şirketlerin start up'lara daha fazla yönelmesi gerektiğinin altını çiziyor.

2001 ekonomik krizinin ardından bilgisayar programcılığı kariyerine son vererek hobisi olan perküsyona odaklanan Ebru Ayarcı, hobisini işe çevirerek Türkiye'deki önemli perküsyon eğitimcilerden biri haline geldi. Geçen yıl Beyoğlu'nda atölye açan Ayarcı'nın şimdiki hedefi Türkiye'nin en büyük çocuk perküsyon konserini gerçekleştirmek.

CASE_EKO_girisim_OCAK.qxp:Layout 1 1/8/16 4:17 PM Sayfa1

CaseCampus **yeni girişimcileri seçecek**

Endeavor Türkiye ve JP Morgan Chase Vakfı işbirliği ile Türkiye'de ilk defa online bir eğitim programı olarak Türk girişimcilerinin deneyimlerini gençlerle buluşturan CaseCampus Programı için geri sayım başladı. Önümüzdeki yıl için yeni katılımcı seçmelerine başlayacaklarını söyleyen Endeavor Türkiye Genel Sekreteri Didem Altop, vaka çalışması kütüphanesini genişleterek, daha fazla hocanın programa dahil edilmesi ve daha fazla öğrenciye ulaşmaya hedeflediklerini belirtiyor.

Endeavor Türkiye'nin J.P. Morgan Chase Vakfı desteğiyle hayata geçirdiği CaseCampus Programı, akademisyenleri, öğrencileri ve en güncel girişimci hikayelerini Türkçe içerikle ülkemizde ilk defa sınıftan bağımsız bir şekilde bir araya getiriyor. Program, girişimciliği bir kariyer seçeneği olarak düşünen 3'üncü ve 4'üncü sınıf öğrencilerini ve yeni mezunları, başarılı Endeavor girişimcileriyle inovatif bir ortamda buluşturuyor.

Endeavor Türkiye'nin iki yılı aşkın süredir hazırlıklarını yürüttüğü Program, 2015 Bahar Dönemi ile birlikte ilk katılımcılarına ulaştı. Bine yakın başvuru arasından seçilmiş 72 katılımcısıyla gerçekleştirilen CaseCampus Programı Bahar 2015 dönemini tamamlayan katılımcılar, arkasından gelen staj ve mentorluk hizmetlerinden faydalanmaya başladılar. Program katılımcılarının yüzde 40'ı kadın, yüzde 80'i işletme dışı bölümlerden ve yüzde 50'si İstanbul dışından gerçekleşti.

Türkiye'de ilk defa online bir eğitim programı olarak Türk girişimcilerinin deneyimlerini gençlerle buluşturan CaseCampus Programı akademisyenler, girişimciler, medya ve sivil toplum kuruluşları (STK) temsilcileri ile masaya yatırıldı.

Türkiye'nin önde gelen örnek girişimcilerinin gerçek öykü ve ikilemleriyle katılımcılara, girişimcilik eğitimcilerine ve kurumlara yeni ve inovatif bir yaklaşım sunan CaseCampus Programı; Türkiye'de sınırlı sayıda bulunan yerel girişimci vaka çalışmaları ile gerçek rol modelleri üzerinden toplumumuzdaki girişimcilik algısını arttırmayı ve geliştirmeyi hedefliyor. Program, yepyeni vakalar ve içerikle önümüzdeki yıl için yeni katılımcılarını seçmeye hazırlanıyor.

Daha fazla öğrenciye ulaşılacak

Toplantıda Türkiye'de girişimcilik eğitiminde fırsatlar ve zorluklar masaya yatırılırken CaseCampus süreci değerlendirildi. CaseCampus Programı'nın anlatımının ardından programda vakaları yer alan girişimciler, danışma kurulu üyeleri ve Bahar 2015 Pilot Dönemi katılımcıları ile soru-cevap bölümleri gerçekleştirildi. Endeavor Türkiye Genel Sekreteri Didem Altop, "CaseCampus Programı, en deneyimli hocaları, en meraklı öğrencileri ve en güncel girişimci hikayelerini okul ve fakülteden bağımsız bir şekilde gerçeklere dayalı bir öğrenim fırsatı için bir araya getiriyor. Devam eden süreçte vaka çalışması kütüphanemizi genişletmek, daha fazla hocayı dahil etmek ve daha fazla öğrenciye ulaşmayı hedefliyoruz" diyor.

Mentorluk hizmeti veriliyor

Online içerik modülleri ve tartışma forumları ile Türkiye'nin önde gelen girişimcilik eğitmenleri ve girişimci adayları sanal ortamda bir araya geliyor. Girişimciler yazılı vaka çalışmalarının yanı sıra iç dünyalarında yaşadıkları kritik karar anları ve yüzleştikleri ikilemleri kamera karşısında paylaşıyorlar. Dönem boyunca düzenlenen üç adet konferans ile girişimci adaylarının birbirleriyle yüz yüze tanışması ve İstanbul'da hızla gelişen girişimcilik ekosistemiyle kaynaşması sağlanıyor. CaseCampus Programı'nı başarıyla tamamlayan belirli sayıda katılımcıya, ilgi alanlarına özel olarak Endeavor iş ortaklarının desteklediği start up'larda, melek yatırımcı gruplarında staj fırsatı veya kendi iş fikirlerini geliştirmek üzere kapsamlı destek ve mentorluk hizmetleri sunuluyor. Program mezunları, Endeavor Türkiye ve paydaşlarının ortaklığında düzenlenen pek çok etkinlik ve eğitime öncelikli katılım hakkı elde ediyor ve kendi üniversite ve kurumlarında Endeavor elçiliğini üstleniyorlar. Program hakkında ayrıntılı bilgiye www.experience.casecampus.org web sitesinden ulaşabilirsiniz.

PANO_EKO_girisim_OCAK.qxp:Layout 1 1/8/16 4:13 PM Sayfa1

KOBİ'lere Sanal Santral fırsatı

Türkiye'nin çağrı merkezi sektöründeki markalarından Defne Telekomünikasyon, mobil operatörler üzerinden, KOBİ'lere Sanal (Bulut) Santral çözümü sunuyor. Mobil operatörler güvenli Sanal Santral platformu üzerinden yüzlerce KOBİ'ye aynı zamanda hizmet verebiliyor. Sanal Santral hizmetini mobil operatörden ister aylık, ister yıllık kullanacağı kadar paketler halinde alabilen işletmeler, farklı lokasyonlardaki ofislerini, çalışanlarını, müşterilerini sanal ortamda birleştirebiliyor. KOBİ'ler için operasyonel maliyetleri de düşüren sistem, arayanı akıllı IVR menüsü ile yönlendirerek istenilen departmana veya çalışana, ofis dışında olsa bile ulaşılmasını ya da mesaj bırakılmasını ve bırakılan mesajların sonradan dinlenmesini sağlıyor. Defne Telekomünikasyon Genel Müdürü Oğuz Haliloğlu, "Sanal Santral platformu, KOBİ'lerin çalışma alanını bir ofisle sınırlandırmadan dahili numaraları farklı binalarda, şehirlerde, hatta ülkelerde olsa bile aynı sistem üzerinden birleştirip etkin iletişim ortamı sunuyor" diyor.

Türk Telekom KOBİ'lerle buluştu

Türk Telekom Grubu'nun, iş dünyasındaki yeni fırsatları ve teknolojinin markalara katkısını aktarmak amacıyla düzenlediği 'KOBİ Dolu Anadolu Teknoloji Buluşmaları'nın bu yılki yedinci etkinliği İstanbul'da gerçekleşti. Buluşmanın açılış konuşmasını yapan Türk Telekom Grubu Kurumsal Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Mert Başar, "KOBİ'lerimizi teknolojiyle donatıyor, onları global alanda rekabet edecek düzeye taşıyoruz" dedi. Başar, konuşmasını şöyle sürdürdü: "Bugün, ülkemizin ekonomik anlamda en önemli şehri İstanbul'dayız. Entegre iletişim çözümleri sağlayarak her zaman ve her yerde müşterilerimize en hızlı hizmeti sunduğumuz İstanbul'u da kapsayan tüm Türkiye genelinde fiber altyapımız 206 bin kilometreye ulaştı. Türk Telekom Grubu olarak İstanbul'da yaklaşık 150 bin KOBİ'ye hizmet veriyoruz. KOBİ'lerimizin teknolojik ihtiyaçlarını daha da iyi anlayarak, gelişimlerine yön vermeye çalışıyoruz."

Proje pazarına kuluçka desteği

Türkiye genelinde Elektrik Elektronik ve Bilişim temalı TET AR-GE Proje Pazarı'na başvurular devam ediyor. Bu yıl beşincisi düzenlenecek etkinliğe son başvuru tarihi 12 Şubat. TET'in geleneksel hale getirdiği ve Proje Baharı olarak da anılan etkinlikte; bilgi ve iletişim teknolojisi uygulamaları, çevre ve enerji verimliliği uygulamaları, enerji üretim, iletim ve dağıtımına yönelik uygulamalar ve diğer elektrik elektronik uygulamaları olmak üzere 4 farklı kategoride projeler yarışacak. Ön elemeden geçen projeler, 6 Nisan'da Harbiye Askeri Müze'de düzenlenecek etkinlikte sergilenecek. Gün boyu sürecek panellere de ev sahipliği yapacak etkinlik boyunca proje sahipleri, yatırımcılar, iş adamları, sanayiciler, kuluçka merkezleri ve teknokentler ile buluşma imkânı bulacak. Her kategoride ilk üçe giren projelere toplamda 150 bin TL ödül dağıtılacak. Bu yıl ilk defa kuluçka merkezleri de Proje Baharına destek veriyor. Kuluçka merkezleri kendi seçtikleri projeleri kuluçka programlarına doğrudan alarak projelerin ticarileşmesine katkıda bulunacaklar. TET Ar-Ge Proje Pazarı Yürütme Kurulu Başkanı Atilla Eren, "AR-GE'ye en fazla yatırım yapan sektörlerin başında geliyoruz. Türkiye'de başarılı girişim örneklerinin artacağına inanıyoruz ve gerçekleşmesi için de üzerimize düşeni yapmaya çalışıyoruz. Etkinliğimize katılanlar projelerini tanıtmanın yanı sıra önemli bir network yaratma imkânına sahip oluyor. Bu yönüyle ödül odaklı bir yarışmanın ötesinde bir anlamı var" dedi.

PANO_EKO_girisim_OCAK.qxp:Layout 1 1/8/16 4:13 PM Sayfa2

Silikon Vadisi'ne e-yolculuk

Mektebim Science E-Education (M-SEE) modelinin ilk e-konferansı, Bilime Yolculuk Projesi kapsamında 35 kampüste eş zamanlı olarak gerçekleştirildi. Yaklaşık iki saat süren ve Silikon Vadisi'nden canlı yapılan e-konferansa Apple'dan Yazılım Mühendisi Okan Çetin ve Google'dan Proje Yöneticisi Yiğit Ihlamur katıldı. Mektebim öğrencileriyle mühendislik, girişimcilik ve inovasyon konularında deneyimlerini paylaşarak soruları cevaplandıran uzmanlar, 'Yeni Çağın Şekillendiği Vadi: Silikon Vadisi' hakkında da bilgiler verdiler. Apple ve Google gibi iki dev şirketin çalışma kültürü ve büyük şirketlerde işe kabul aşamalarının neler olduğunu, öğrencilerin kendi girişimlerini kurmalarına yönelik cesarete sahip olmalarının çok önemli olduğunu anlatan uzmanlar, küçük girişimlerin nasıl milyar dolarlık fark yaratabildiği ve başarı kazandığı konusunda görüşlerini dile getirdiler. Mektebim ortaokul ve lise öğrencilerine yönelik düzenlenen etkinliğin devamı Silikon Vadisi'ne düzenlenecek gezi ile tamamlanacak.

İhracatçı yeni büyüme modeli bekliyor

Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin (TİM) ihracatçıları baz alarak hazırladığı 2015'in 3'üncü çeyrek gerçekleşme ve 4'üncü çeyrek beklentilerini içeren eğilim anketi sonuçları açıklandı. İhracatçıların girdi maliyetlerinden kârlılığına, istihdamdan döviz kurlarına, üretimden ihracata kadar beklentilerini yansıtan anket Türkiye'nin ihracatına yön verecek. İhracatçı eğilim anketine göre yılın son çeyreğinde ihracatçıların yüzde 58'i sektörlerinde, yüzde 48'i Türkiye ekonomisinin seyrinde değişim beklemezken, sektörün daha kötüye gideceğini düşünenlerin oranı da yüzde 27 seviyesinde kalarak önceki çeyrekle benzer oranda oldu. Anketi değerlendiren TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi, veriler çerçevesinde ihracatçının Türkiye'nin yeni büyüme modeline ihtiyacı olduğunu ortaya koydu. Büyükekşi, "Ankette, Türkiye'nin yeni bir büyüme modeline ihtiyacı olduğunu düşünen ihracatçıların oranı yüzde 84 gibi yüksek oranda oldu. Bu modelin de "inovasyonu merkeze alan, yüksek katma değer odaklı, bilgi ve teknoloji rekabetine göre kurgulanması" ihracatçıların yüzde 56'sı tarafından öncelik olarak vurgulandı" diye konuştu.

Yeni fikirler ödüllerini aldı

ODTÜ ve ODTÜ TEKNOKENT tarafından Elginkan Vakfı'nın desteği ve DEPARK ve Koç Üniversitesi Kuluçka Merkezi'nin bölgesel iş ortaklıklarıyla düzenlenen Yeni Fikirler Yeni İşler'de (YFYİ) kazananlar belli oldu. Kitabı 'Yalın Girişimci' ile NewYork Times'ın en çok satanlar listesine giren yazar Brant Cooper'ın da katılımıyla gerçekleşen final ve ödül töreninde Büyük Ödüller ve ABD Kampı Özel Ödülleri sahiplerini buldu. Finalde YFYİ Idea'da 10 ekip, YFYİ Pro'da 12 ekip bilişim, dayanıklı malzeme ve tüketici elektroniği, enerji ve sağlık kategorilerinde finale kaldı. Nakit para ödüllerinin yanı sıra, kazanan girişimciler ODTÜ TEKNOKENT San Francisco T-Jump Hızlandırma Merkezinde gerçekleşecek ABD Kampı'na katılacaklar. YFYİ Pro ile ayrıca, uluslararası başarı yakalayacak şirketler geliştirilmesi amaçlanıyor.

"30 yaşın üzeri girişimciliğe sıcak bakmıyor"

İstanbul Bilgi Üniversitesi öğrenci kulübü 'BİLGİ Pantheon' Türkiye'nin önde gelen iş insanlarını Gelecek Vaat Eden Liderler Akademisi'nde, Bilgi'li öğrencilerle buluşturdu. İstanbul Bilgi Üniversitesi Danışma Kurulu Başkanı Prof. Dr. Deniz Ülke Arıboğan, Mediasa Yönetim Kurulu Başkanı Demet Sabancı, Gürallar Yönetim Kurulu Başkan Vekili Esin Güral Argat ile Günaydın Et ve Restaurantlar'ın Kurucu Ortağı Cüneyt Asan, 11 Aralık 2015'te BİLGİ santralistanbul Kampüsü'nde düzenlenen etkinlikte, kendi kariyer öykülerini ve tavsiyelerini öğrencilerle paylaştı.

Sabancı, girişimciliği ve hayalperestliği birbirinden ayırmak gerektiğinin altını çizdiği konuşmasında "Cahil cesaretinin, körü körüne gözü karalığın girişimcilikle asla bir ilgisi yok. Her cesaretli kişi potansiyel bir girişimci demek yerine, her donanımlı kişi potansiyel bir girişimci demenin daha uygun olduğunu düşünüyorum. Ancak akıllı, hazırlıklı ve birikimli bir kişi ne zaman cesur, ne zaman ürkek olacağını bilir" dedi. Her şeyin hızla birbirine benzediği günümüzde, farklılaştırma ve kişiselleştirmenin önemine de değinen Sabancı, "Farklı olmaya önce kendimizden başlamamız gerekiyor" diye konuştu.

KAPAK_KONUSU_girisim_OCAK.qxp:Layout 1 1/8/16 5:07 PM Sayfa1

Burcu Tuvay / btuvay@ekonomist.com.tr

BİR ÇOK YENİ START UP'IN EKOSİSTEME KATILMASININ BEKLENDİĞİ 2016 YILINA GİRİŞİMCİLER VE GİRİŞİMCİLERİ DESTEKLEYEN TÜM PAYDAŞLAR UMUTLA GİRDİ. BİRÇOK YENİ MELEK YATIRIMCI İSMİNİ DUYACAĞIMIZ 2016 YILINDA, ÜNİVERSİTELERDEKİ KULUÇKA MERKEZLERİNİN ÖNEM KAZANMASI, YALNIZCA İNTERNETTEN SATILAN ÜRÜNLERİN BULUNDUĞU GİRİŞİMLERİN ÖNE ÇIKMASI, DEVLET KAYNAKLI DESTEKLERLE BİRLİKTE İNOVASYON ALANINDA DA ÖNEMLİ GELİŞMELERİN YAŞANMASI BEKLENİYOR.

KAPAK_KONUSU_girisim_OCAK.qxp:Layout 1 1/8/16 5:07 PM Sayfa2

2016 GİRİŞİM YILI OLACAK!

KAPAK_KONUSU_girisim_OCAK.qxp:Layout 1 1/8/16 5:07 PM Sayfa3

Seçim, siyasi belirsizlik, bölgede yaşanan gerilimlerle dolu bir yılı geride bıraktık. Girişimcilik eko sistemi bu negatif ortamda bile büyümesini sürdürmeye devam etti. 2015 yılına kısaca bir göz atacak olursak, girişimcilik ekosistemi için bazı önemli gelişmeler şöyleydi: Büyük bir trend olarak, 2015 yılında özellikle Bitaksi gibi mobil bazlı iş modellerinin inanılmaz yükselişine tanık olduk. Pazarın genel büyüme oranı yüzde 40'lar seviyesindeyken, mobil bazlı işlerde büyüme rakamları yüzde 200'leri aştı. Şehirli insanın zamanının gittikçe daralıyor olması ve cep telefonu sayesinde istediği zaman, istediği yere ürün veya hizmet sipariş edebilme kolaylığı, Kapgel ve Getir gibi iş modellerin de dinamosu oldu.

2015'de özellikle food-tech (gıda teknolojisi) alanında, gerek Türkiye'de ve gerekse dünyada, yatırım patlaması yaşandı. Aslında e-ticaretin en büyük kategorisi olma yolunda ilerleyen gıda işinin dev potansiyeli çok daha iyi anlaşıldı. Mobilitenin de getirdiği artı kolaylıklar, Tazedirekt ve Meal Box gibi online gıda ve yemek işlerine büyük ivme kazandırdı. 2015 yılı, geçmişte bir dönem parlayan ve en yüksek indirimi sağlama iddiası taşıyan fırsat siteleri için pek başarılı geçmedi. Örneğin, dünya devi Groupon Türkiye pazarından çekildi.

Diğer taraftan, ürününü, içeriğini ve müşteri kitlesini farklılaştırabilen, müşteri deneyimine odaklanan dikey e-ticaret ise hızla yükselişe geçti. Tazedirekt, Modanisa, BuldumBuldum, Vivense gibi markalar kendilerini farklılaştırmayı bildiler. Özellikle, 2015 başında 5.5 milyon dolar yatırım alan Modanisa, dünyanın en büyük online tesettür giyim sitesi konumuna yükselerek çok dikkat çekti. Girişimcilik alanında, yılın en önemli olayı ise, Yemek Sepeti'nin 589 milyon dolar değerleme ile Delivery Hero'ya satışı oldu.

İnternetten satılan ürünler

Bunun yanı sıra 2014 ve öncesinde özellikle e-ticaret çok yaygındı, hem girişim bazında hem de yatırım alan girişim bazında. Son zamanlarda 'online only brand' adı verilen yalnızca internetten satılan ürünler de trend olarak yatırımcıların dikkatlerini çekmeye başlamıştı. Özellikle de piyasadaki e-ticaret girişimlerden farklı bir çıkış noktası varsa veya belirli bir dikeye odaklanmışsa girişimciler diğerlerinden farklılaşabiliyordu. Ancak yeni teknolojilerin hayatımıza girmesiyle birlikte çok şey değişti.

Artık melek yatırımcılar, yine teknoloji ve internet girişimleriyle yakından ilgilenirken, mobil, bulut, büyük veri gibi teknolojileri bir arada bir ürüne dönüştüren ya da donanımsal anlamda fark yaratan ürünlere yöneliyorlar.

Melek yatırımcı artacak

2016'da melek yatırımcılık kültürünün de yaygınlaşacağı düşünülüyor. Ekosistemdeki oyuncular birbirinden öğreniyor, daha fazla girişimle hızlı bir şekilde ekosistemi büyütebilmek için melek yatırımcı sayısının ve kalitesinin de artması gerekiyor. İki yıl önce melek yatırımcı sayısı 50'yi geçmezken bugün bu rakam 500'leri geçti. Bu sayının bu yıl da giderek artması bekleniyor.

Teknoloji özellikle de yazılım uygulama geliştirmeye yönelik girişimlerin 2016'da yıl daha da artmasını bekleniyor. Üniversitelerdeki kuluçka merkezleri ve girişimcilik konusundaki etkinliklerin etkisiyle üniversite öğrencileri arasında girişimci olma fikri yaygınlaşıyor. Daha fazla sayıdaki gencin girişimci olarak nitelikli işlere imza atacağı öngörülüyor. Önümüzdeki dönemde, devlet kaynaklı destekler sayesinde inovasyon, bilimsel araştırma ve geliştirme tabanlı girişimlerin de önem kazanmaya başlayacağı da tahmin ediliyor.

Biz de girişimcilik ekosisteminin kanaat önderlerinden 2016 yılı yaklaşımlarını aldık. Bunun yanı sıra üniversitelerden derneklere kadar ekosistemin tüm paydaşlarının 2016 ajandasını öğrendik.

GARANTİ BANKASI GENEL MÜDÜR YARDIMCISI **NAFİZ KARADERE**

"Daha fazla kişiye ulaşarak portföyümüzü genişleyeceğiz"

"Garanti Bankası olarak girişimcilerle bir araya gelebileceğimiz, fikirlerini değerlendirebileceğimiz, destek verebileceğimiz, ulaşamadıkları desteklere erişebilmesini sağlayacağımız, bilgi paylaşımında bulunabileceğimiz olabildiğince çok platform yaratmak için çalışıyoruz. Boğaziçi Üniversitesi Mezunlar Derneği (BÜMED) tarafından kurulan BUMED Business Angels (BUBA) ile stratejik işbirliğine giderek, GarantiPartners platformunu hayata geçirdik. Yeni fikirlerin gelişmesine katkıda bulunmayı ve girişimcileri her alanda desteklemeyi temel sorumluluklarımızın arasında görüyor, GarantiPartners platformuyla melek yatırımcıların oluşturduğu yatırımcı ağı sayesinde, girişimcilere destek vermeyi amaçlıyoruz. Şubat 2015'te faaliyete geçen GarantiPartners oluşumu, tüm bilgi ve birikimimizi girişimcilerin hizmetine sunmanın yanı sıra, girişimcilerin projelerini hayata geçirmeyi ve girişimlerinde sürdürülebilir büyüme sağlamak için strateji geliştirmeyi de kapsıyor. GarantiPartners ile yeni iş kuran, yeterli sermayeye ulaşmak ve fikrini anlatmak isteyen ancak gerekli yol ve kaynaklara ulaşamayan, yüksek motivasyona ve sürdürülebilir rekabet avantajına sahip, pazar potansiyeli, net bir pazarlama planı ve güçlü bir gelir modeli olan erken-aşama girişimler ve KOBİ'ler için 'Girişim Hızlandırma Programıyla yatırım alma ve büyüme potansiyeli olan her ölçekten ve sektörden erken aşama girişimlerin, KOBİ'lerin ve büyüyen girişimlerin desteklenmesini, projelere ivme kazandırılmasını hedefliyoruz. GarantiPartners hızlandırma programında önümüzdeki yılda girişimcilere fayda sağlayacak fırsatlar sunmaya devam edeceğiz. Dağıtım kanalı olan şubelerimiz aracılığıyla daha fazla kişiye ulaşıp, başvuru sayısını arttırarak, portföyümüzü genişleterek ve çeşitlendirerek, programımızdan daha çok girişimcinin haberdar olması ve faydalanmasını amaçlıyoruz. Portföyümüzdeki mevcut girişimleri ekosistemde sürdürülebilir hale getirmeyi, uluslararası platformlarda tanınmasını sağlamayı ve yatırımcıları portföyümüzdeki girişimlerle daha efektif buluşturmayı amaçlıyoruz. 2016 sonunda 30 girişimciyi GarantiPartners Hızlandırma programına dahil etmeyi hedefliyoruz."

KAPAK_KONUSU_girisim_OCAK.qxp:Layout 1 1/8/16 5:07 PM Sayfa4

ASLANOBA CAPİTAL YÖNETİM KURULU BAŞKANI **HASAN ASLANOBA**

"Varlıklı ailelerin genç kuşakları melek yatırımcı olacak"

"2016'da Türkiye'de, startup'ların dijital ekonomide değer yaratma anlamında, en başarılı model olduğu daha da iyi anlaşılacak. Gelişmiş pazarlarla aramızdaki fark çok açıldığı için, start up'lara yatırımlarda

2016'da, 2015'e göre, en az yüzde 100'lük artış beklenmeli, çünkü bu kadar büyük fark sürdürülemez durumda. 2016'da çok daha fazla sayıda yeni girişim ve yatırım göreceğimize eminim; çünkü tüm dünyada son iki senedir mobilitenin ateşlediği yepyeni ve öncekilerden çok daha hızlı ve büyük bir dijital devrim yaşanıyor. Özellikle fin-tech alanında, dünyada çılgınca yatırım furyası yaşanmaya devam edecek. Sonuçta, finansal bir hizmetin, geleneksel bankacılık sistemindeki kadar maliyetli olmaması gerektiğini fark eden girişimler, bankacılık sistemini zorlamaya devam edecekler. Türkiye'de de elektronik para ile ilgili lisanslama sürecinin hızına bağlı olarak dünyadakine benzer gelişmeler olacağına inanıyorum. Mobil ticaret için popüler ödeme sistemi olabilme savaşı ise inanılmaz kızışacak, çok büyük tanıtım ve tutundurma bütçeleri harcanacak. Melek yatırımcılık yükselen değer olmaya devam edecek, melek yatırımcılarımızın sayıları ve yatırımları artarak sürecek. Ayrıca, varlıklı ailelerden gelen ve dijital ekonomiyi anlayan genç kuşaklardan çok sayıda melek yatırımcı çıkacağını düşünüyorum."

KOSGEB BAŞKANI **RECEP BİÇER**

"Akademisyenleri girişimciliğe özendireceğiz"

KOSGEB olarak bilinçli yeni işletmelerin kurulması için girişimci adaylarını Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri sayesinde eğitiyoruz ve Yeni Girişimci Desteği ile de destekliyoruz. KOSGEB olarak, Türkiye'nin Girişimcilik ekosistemine 2015 yılında çok büyük katkılar sağladık. Ülke genelinde 75 bin kişiye Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi vermişiz. Bu eğitimleri alan kişilerden ise KOSGEB'in Girişimcilik Desteğinden faydalanarak 11 bine yakını kendi işletmesini kurmuş. Diğer yandan, Girişimcilik kültürünü yaygınlaştırmayı ve girişimciliği geliştirmeyi hedefleyen ve 2015-2018 yıllarını kapsayacak olan Türkiye Girişimcilik Stratejisi ve Eylem Planını (GİSEP), KOSGEB koordinasyonunda hazırladık. Yenilikçi girişimciliğin desteklenmesi, geliştirilmesi, girişimcilik eğitimlerinin yaygınlaştırılması ve girişimcilerin finansmana erişiminin kolaylaştırılmasını amaçlayan

plan aynı zamanda kadın girişimciliği konusunda da sürdürülebilir bir destek uygulanmasını hedefliyor. KOSGEB'in Yeni Girişimci desteği sayesinde bugün üniversite mezunu gençlerimiz, devletin kapısında iş beklemek yerine, özgün ve yaratıcı fikirleri ile girişimci olmayı seçmeye başladılar. 'Girişimcilik Stratejisi Eylem Planı'nda yenilikçi girişimcilik konusu ayrı bir müdahale alanı olarak ele alındı, ayrıca tüm müdahale alanlarını çapraz kesen bir konu olarak değerlendirildi. Bu kapsamda hızlı büyüyen ve küresel doğan firmaların, teknogirişimcilerin, desteklenmesi, tematik kuluçka merkezlerinin kurulması hedeflenmiştir. Akademisyenler girişimciliğe özendirilecek, internet girişimleri desteklenecek."

İTÜ ARI TEKNOKENT İŞ GELİŞTİRME DİREKTÖRÜ **ARZU ERYILMAZ**

"Mentorluk kavramı önem kazanacak"

"Girişimcilik ekosistemi deyince akla önemli aktörler olarak girişimci ve yatırımcı gelse de 2016'nın yeni aktörleri ekosisteme çekeceği çok net. Girişimcilik dendiğinde bugüne kadar kısmen göz ardı edilen 'mentorluk' kavramı 2016'da yerine oturacak görüşündeyiz. Girişimcinin yatırıma giden yolda, profesyonel anlamda akıl hocalığı aldığı kişilerin sayısında belirgin artış olacak. Hatta 2015'te TÜBİTAK tarafından başlatılan Mentorluk Eğitimleri 2016'da bu alanın parlayacağının da bir göstergesi. Kuluçka Merkezleri ve Hızlandırma Programlarında da belirgin artış olacağı aşikâr. Artık her üniversite, hatta özel sektör dahi girişimcilere kucak açan, gerek fiziksel ihtiyaçları hem de girişimleri büyütmeye yarayan eğitim ve danışmanlıkları sunmayı hedefliyor. Kısacası ekosistem olarak büyümeye 2016'da da devam

KAPAK_KONUSU_girisim_OCAK.qxp:Layout 1 1/8/16 5:07 PM Sayfa5

edeceğiz. 2016 yılında ülkemizde girişimcilik ekosisteminin güçlenmesinde önemli rol oynayan projelerimiz İTÜ Çekirdek ve İTÜ GATE ile teknoloji firmalarının yetişmesine ve büyümesine destek olmaya devam edeceğiz. Ayrıca erken dönem kuluçka aşamasını tamamlamış şirketler için yeni bir ileri aşama kuluçka alanı da faaliyete geçireceğiz. 2016 her anlamda faaliyetlerimize hız verdiğimiz bir sene olacak. ITU ARI Teknokent olarak hem kendimizi hem de ülkemizin girişimcilik ekosistemini büyütmeye ve zenginleştirmeye devam edeceğiz.

GALATA BUSINESS ANGELS BAŞKANI **EMRE KURTTEPELİ**

"Daha kaliteli girişimler çıkacak"

"2016 yılında ülkemizden çıkan başarılı örneklerin sayısının artması ve büyük kurumsal şirketlerin kurum içi girişimcilik konusunda çalışmalara başlamasıyla birlikte girişimcilik algısının çok fazla insanın zihninde yer edeceğini düşünüyoruz. Bu bilincin ve farkındalığın artması, devlet düzeyinde yapılan teşvikler ve projelerin özel fonlarla desteklenmesiyle birlikte ortaya daha kaliteli girişimler çıkacağına inanıyoruz.

Ayrıca yabancı yatırımcıların Türkiye'yi cazip bir pazar olacak göreceği, Türkiye çıkışlı başarısı dünyaya yayılmış teknoloji girişimlerinin sayısının artacağı bir 2016 öngörüyoruz. GBA olarak yeni yılda da Türkiye'de melek yatırımcılığın lider ve itici gücü olarak bu bilincin ve melek yatırımcı kalitesinin artmasına yönelik eğitimler vermeye devam edeceğiz."

BURAK BÜYÜKDEMİR

"Teknoloji ve internet girişimleriyle yakından ilgileniyoruz"

"Etohum Yatırım Ağı'ndaki melek yatırımcılar olarak daha çok teknoloji ve internet girişimleriyle yakından ilgiliyiz. 2016 ile birlikte önümüzdeki yıllarda odak noktamız ise, SaaS ve mobil alandaki girişimler, giyilebilir teknolojiler, sağlık, oyun ve iletişim teknolojileri olmaya devam edecek. Özellikle bu alanlarda çalışmaları olan başarılı girişimlere destek olacağız. Bunun dışında 3D printerlardan m-ticarete, oyundan e-ticarete, online eğitim rehberliğinden bulut teknolojilerine, sosyal sanal gardıroptan online sinemaya, interaktif dijital kitaplardan medikal simülasyon sistemlerine kadar birbirinden farklı girişimler ile irtibat halindeyiz. Bu girişimlerin yeni ekonomiyi büyütecek ve zenginleştirecek sağlam adımlar atmaları için her anlamda onlara destek oluyoruz. 2016'da 20 girişime ortak olmayı planlıyoruz."

EO TÜRKİYE BAŞKANI VE BİG CHEFS KURUCUSU **GAMZE CİZRELİ**

"Gençlerin ilgisini yükseltecek çalışmalar yapacağız"

"Girişimcilik ekosistemi son birkaç yıldır Türkiye'de önemli gelişme gösterdi. Ancak 2015'te, seçimlerin etkisi ile bir duraklama yaşadık. Yıl ortasında EO olarak yaptığımız Global Entrepreneur Indicator araştırmasında, 2015'in ikinci yarısında iş kurmayı planlayanların oranının geçtiğimiz yıla göre yüzde 30 oranında düştüğünü gördük. Ciro artışları ve ekonominin gelişimine yönelik beklentiler de yine önceki yıllara göre düşüş göstermişti. Ancak girişimciler yine de eleman almayı durdurmayacaklarına ve net karlarında yükseliş olacağına yönelik görüş bildirdiler. Bu doğrultuda, 2016'nın seçim döneminin ardından siyasi ve ekonomik dengelerin iyiden iyiye oturacağı bir olacağını düşünüyorum. Bu denge de yeni yatırımların önünü açmayı sürdürecek. 2016'dan diğer bir beklentimiz ise, start up'ların omuzlarındaki yükün azaltılmasına yönelik adımlar atılması. Türkiye'de finansal araçlara erişim ve bürokratik engellerin aşılması anlamında hala yapılması gereken şeyler var. Girişimcilerin daha aktif ve hızlı hareket edebilmesi, girişimcilik

KAPAK_KONUSU_girisim_OCAK.qxp:Layout 1 1/8/16 5:07 PM Sayfa6

yaşının bizlerin arzuladığı gibi olabildiğince genç yaşlara çekilmesi Türkiye ekonomisi ve istihdam açığı anlamında önemli faydalar sağlayacak. EO Türkiye olarak, girişimcilerin ihtiyacı olan networkleri ve projeleri oluşturarak Türkiye'deki ekosistemin gelişimine destek olmayı sürdüreceğiz. Gençlerin girişimcilik alanına ilgisini yükseltecek farklı çalışmalarımız da olacak. Her yıl aramıza katılan yeni üyelerimizle büyümeyi sürdüreceğiz."

TOBB KADIN GİRİŞİMCİLER KURULU BAŞKANI **HATİCE DİNÇBALKAL**

"Kadın girişimcilerin önünü açacağız"

"2015 yılındaki kurulan şirket sayısındaki artışların 2016 yılı içinde devam edeceğini girişimci sayısının artacağını umut ediyorum. Biz de kurul olarak 2016 yılında girişimcilik adına 'Mobil Çözümlerin Adresi: Kadın' projemiz ile liselerde düzenlediğimiz rol model kadın girişimcilerle seminerlerimizle, İstanbul Ticaret Odası'nda gerçekleştirdiğimiz etkinliklerle çalışmalarımıza devam edeceğiz. Projenin devamında iş fikri olan kadınlarımıza KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi verilerek, KOSGEB'den iş fikirlerine hibe almalarının yolu açılacak. Başarılı olan iki girişimcimize teknopark kuluçka merkezinde yer verilecek. Genç kızlarımız arasında farkındalık yaratmak amacıyla, liselerimizde rol model kadın girişimciler ile seminer programları dizisine 2016 yılı itibari ile de devam edeceğiz."

ENDEAVOR TÜRKİYE GENEL SEKRETERİ **DİDEM ALTOP**

"Ankara ve İzmir'e ofis açacağız"

"Önümüzdeki yıl KOBİ'lere hizmet eden girişimciler ön plana çıkacak. Kadın girişimcilerin sayısının ve onlara verilen desteğin artması için ortak bir seferberlik önem kazanacak. AR-GE temelli ve tasarım kökenli ürün ve hizmetlerin ticarileştirmesi ve markalaşması da çok kritik bir gündem haline gelecek. İhracat, sağlık ve tarım odaklı start up'lar ön plana çıkacak. Geleneksel aile şirketleri arasında ikinci nesil girişimcilik ve yatırımcılık ciddi bir akım olacak. Bunun ötesinde, KOBİ'ler ve büyük kurumların girişimciler ile iş birliği yapması için bir lobi başlayacak. Şirket içi girişimcilik kültürü yaygınlaşacak ve yenilikçi fikirlere çok açık olan iletişim kanalları ve kurumsal fonlar oluşacak. Üniversite, lise ve ilkokullarda, girişimci düşünce yapısını geliştirmek üzere bir kampanya başlayacak. Aralık 2016 tarihinde Endeavor'ın kuruluşunun 10'uncu yıl dönümünü

2015'te yaşanan 3 önemli gelişme

2015 yılında Türkiye'de girişimcilik alanında yaşanan en önemli gelişmeler şöyledi:

1 Uluslararası platformda oyuncu olmak: Son dönemde gerçekleşen en heyecan verici hikaye, Yemeksepeti'nin Delivery Hero'ya satılışı ve ardından çalışanlarına temettü dağıtımıydı.

2 2015'te çok yüksek büyüme potansiyeli olan, yenilikçi ve somut katma değer sağlayan yeni startup'lar eko sisteme katıldı. Ekiplerin hem sektörlerinde oldukça deneyimli ve vasıflı kişiler olmaları hem de sundukları değer vaadinin çok iddialı olması dikkat çekiyor. Özellikle B2B alanında, AR-GE temelli ve tasarım kökenli yeni startuplar ile daha sık tanışıyor olmamız ekosistemin olgunlaştığının göstergesi.

3 2015'te belli bir başarıya ulaşan girişimcilerin de artık aktif mentör ve yatırımcıya dönüştüklerini gördük. Ekosistemin 360 derece gelişmesi için bu iki kitlenin örtüşmesi ve birbirini tamamlıyor olması da geçtiğimiz yılın en önemli gelişmeleri arasında sayılıyor.

Projeler uzmanlaşacak

Önümüzdeki yıl fintech, IOT (Internet Of Things), paylaşım ekonomisi, enerji ve sağlık gibi alanlarda girişimlerin ön plana çıkacağını düşünülüyor. Bu alanlar için çözüm üreten girişimlerin sayılarının da mutlaka artacağı öngörülüyor. Bunun yanı sıra internet ve teknoloji tabanlı girişim projelerinde artık bir uzmanlaşmaya gidildiği görülüyor. Tüm tarafları her anlamda bir araya toplayan internet projeleri parçalanarak daha spesifik ihtiyaçları karşılayan projelere yerini bırakıyor. Sadece üniversite öğrencilerinin giriş yaparak kullanabildiği yeni aplikasyon CampusWings gibi spesifik alanlardaki girişim sayısının da artacağı ifade ediliyor. Organik tarım, organik tekstil, yeşil ekonomi ve mikro biyoloji gibi alanların da ilgi çekici olmayı sürdüreceği belirtiliyor.

KAPAK_KONUSU_girisim_OCAK.qxp:Layout 1 1/8/16 5:08 PM Sayfa7

kutluyor olacağız. Bu yıl on yıllık hareket planımızın ışığında İstanbul'daki merkez ofisimizin yanı sıra çalışmalarımızı Ankara ve İzmir'e taşımaya niyetliyiz. İstanbul Kalkınma Ajansı ve Girişimcilik Vakfı işbirliğinde Yaratıcı Sektörler'de girişimciliği teşvik etmeyi planlıyoruz."

BUBA DİREKTÖRÜ **CEM ENER**

"Yüksek ciro ve istihdam yaratmalarını bekliyoruz"

"2016 yılında ekonomi yönetiminin uygulayacağı reformlar ve güven artırıcı önlemler ekosistem için büyük önem arz ediyor. Makro göstergelerin iyileşmesi ve istikrarın sağlanması, birçok girişimci adayını bu dönemde riskler alıp yeni işletmeler kurmaya yönlendirebilecek. Türkiye ekonomisinde sürdürülebilir bir büyüme sağlanması için yeni kurulan şirket sayısında ve girişimci bireylerin sayısında çok ciddi artışlar olması gerekiyor. Girişimcilerden beklentimiz, tamamen yeni icatlar keşfetmeleri değil, mevcut bir takım işleri daha iyi yaparak yüksek ciro yaratacak, istihdam sağlayacak, vergi ödeyecek şirketler kurmaları."

KOÇ ÜNİVERSİTESİ KULUÇKA MERKEZİ DİREKTÖRÜ **ENİS ERKEL**

"Yaratım atölyesini faaliyete geçireceğiz"

"2015'te fon toplamayı tamamlamış olan bazı yatırım firmaları öncülüğünde özellikle yüksek teknoloji girişimlerine ses getirecek yatırımların yapılmasını bekliyoruz. Koç Üniversitesi Kuluçka Merkezi olarak 2016 yılında da yürüttüğümüz ön-kuluçka ve hızlandırma programlarıyla girişimcilere ve ekosisteme uçtan uca destek vermeye devam edeceğiz. Ekosistemin tüm oyuncularını için bir cazibe merkezi haline getirdiğimiz Şişli'deki Kuluçka Merkezi'mizde düzenlediğimiz etkinlikler de tüm hızıyla ve artarak sürecek. Diğer yandan bizim için bu yılı özellikle önemli kılan projemiz ise Kalkınma Bakanlığı ve İstanbul Kalkınma Ajansı'nın (İSTKA) desteğiyle kurduğumuz yaratım atölyesinin (Maker Lab) faaliyete geçecek olması. Burada Türkiye'de özellikle önümüzdeki dönemin trend teknoloji alanlarının başında geleceğini düşündüğümüz nesnelerin interneti alanında çalışan girişimcilerin ilk ürünlerini tasarlamalarında ve erken aşama prototiplerini hayata geçirmelerinde yardımcı olmayı hedefliyoruz."

KEİRETSU FORUM BAŞKANI **CAN METHSON**

"Melek yatırımcı sayısı artacak"

"2014 öncesinde yatırımlarını gerçekleştirmiş olan melek yatırımcıların, çıkış hikayelerini daha çok okuyacağımız bir yıl olacağını düşünüyorum. Böylece melek yatırımcı kavramı Türkiye'de daha çok kişi tarafından konuşulacak ve bu bağlamda daha kaliteli girişimler ve başarı hikayeleri duyacağız. Melek yatırımcı sayısının yeni yılda, teşvikler ve Hazine Müsteşarlığının sunduğunu avantajlar ile bin kişiye doğru bir yaklaşım olabileceği inancındayım. Bizim de girişimcilik eğitimlerimiz daha da hızlanarak devam edecek. Yatırımcılar için, Melek yatırımcılık eğitimlerine ağırlık vereceğiz. Sadece İstanbul'da değil, büyük tüm önemli ekonomik merkezlerde olmak istiyoruz. 2016 yılına, Muğla, Aydın ve Denizli'de 'Melekler Güney Ege' projesi ile başlıyoruz. Ayrıca Türk girişimleri uluslararası sermaye ile buluşmasına ağırlık vereceğimiz bir yıl olacak."

TBAA (TÜRKİYE MELEK YATIRIMCILAR DERNEĞİ) BAŞKANI & DEULCOM INTERNATİONAL İCRA KURULU BAŞKANI **BAYBARS ALTUNTAŞ**

"2016'da çıkış stratejilerine odaklanılacak"

2016'nın özellikle global melek yatırımcılara Türkiye'deki ortak yatırım fonlarının tanıtılması ile beraber, start up'lara doğru akan daha fazla likit sermaye doğacağını düşünüyorum. 2016 yılı, melek yatırımcıların exit/çıkış stratejilerine daha fazla odaklanacakları bir yıl olacak. Çünkü yaklaşık 36 ay sonra, melek yatırım ağlarının bireysel melek yatırımcıları, girişimcilere yaptıkları yatırımların geri dönüşlerini sorgulamaya başlayacaklar. Bu yüzden, bu yıldan itibaren, melek yatırım ağları global çıkış stratejilerindeki becerilerini arttırmaya yönelik çalışmalara başlayacaklar. Deulcom Abroad Yurtdışı Eğitim Danışmanlığı markasıyla girişimciler için bizzat geliştirdiğim bir iş modelini tüm Türkiye'ye tanıtmaya odaklanacağım. Böylelikle girişimciler minimum sermayeyle ve 50 metrekarelik butik ofislerle girişimciliğe adım atabilecekler."

PATIKA_EKO_girisim_OCAK.qxp:Layout 1 1/8/16 4:45 PM Sayfa1

Özlem Bay Yılmaz /obay@ekonomist.com.tr

Konsept fuarcılıkta fırsat gördü

Fuarcılık sektöründe tecrübe kazandıktan sonra 2001'de kendi şirketi Patika Fuarcılık'ı kuran Didem Cılga, 'konsept fuarcılık' anlayışıyla yola çıktı. 14 yıldır düzenlediği Evlilik Dünyası Evlilik Hazırlıkları Fuarı'na olan ilginin her geçen yıl arttığını söyleyen Cılga, "Uluslararası organizasyonlara imza atmayı hedefliyorum. Bu yıl üçüncüsünü düzenleyeceğimiz Abiye, Gelinlik ve Damatlık Fuarı Fashionist ile bu hedefime bir anlamda ulaştım" diyor.

Genç girişimci Didem Cılga, İzmir 9 Eylül Üniversitesi Takı Tasarım Bölümü'nden mezun. Ancak bitirdiği bölümle ilgili bir iş yapmadı. İş hayatı 1997 yılında Ekin Fuarcılık'ta başlayan Cılga, bu şirkette 4,5 yıl Turizm Fuarı Emitt'in satış müdürlüğünü yaptı. 2000 yılında geçirdiği trafik kazası hayatında dönüm noktası oldu. Önce işinden ayrıldı. Tedavisi sonrasındaki dönemde de hayatta ne yapmak istediğiyle ilgili düşünme ve proje geliştirme imkanı oldu. Fuarcılık sektöründe tecrübe sahibi olduğu için bu alanda kendi şirketini kurmaya karar verdi. 2001 yılında Patika Fuarcılık'ı kurdu. 'Konsept fuarcılık' anlayışıyla yola çıkan girişimci bugüne kadar çocuk fuarlarından festivaller ve toplantılara kadar, pek çok organizasyon gerçekleştirdi. Bunlar arasında en öne çıkanı ise 14 yıldır düzenlediği Evlilik Dünyası Evlilik Hazırlıkları Fuarı.

Her yıl yaklaşık 600 bin çiftin evlendiği Türkiye'de evlilik sektörünün 10 milyar dolarlık bir hacimle 20 farklı iş kolunu ayakta tuttuğunu söyleyen Patika Fuarcılık Genel Müdürü Didem Cılga "Gelinlikten davetiyeye, mücevherden düğün mekanına kadar pek çok alanı kapsayan sektör, 14'üncü kez Evlilik Dünyası Evlilik Hazırlıkları Fuarı'nda bir araya geliyor" diyor.

Çocuk festivali ile başladı

Patika Fuarcılık kurulduğu yıllarda Tatilya'da bir çocuk festivali düzenleyerek işe başladı. Festival kapsamında Güneydoğu Bölgesi'nden çocukları ağırlayan ve eğitirken öğreten etkinlikler düzenleyen şirket, iki yıl üst üste devam eden

DİDEM CILGA

bu festival kapsamında toplam 50 bin çocuğa ulaştı. Ardından Tatilya kapandı ve alan sıkıntısı yüzünden çocuk fuarına devam edilemedi. O yıl evlilik sektöründe fuar eksikliğini fark edip bu sektöre geçiş yaptıklarından bahseden Cılga, şunları anlatıyor: "Askeri Müze'de 800 metrekarede başladığımız fuarımızı bugün Lütfi Kırdar'da 8 bin 500 metrekarede düzenliyoruz. Seneler içinde Park Orman'da Sağlıklı Yaşam Fuarı, Sultanahmet'te Ramazan Şenlikleri gibi birçok başarılı organizasyona imza attık. Butik fuarcılık yapıyoruz."

60 bin çift hedefleniyor

Evlenen çift sayısındaki artışın, değişen trendlerin ve sektöre yeni katılan firmaların etkisiyle her geçen yıl daha da büyüyen ve yenilenen fuar, özellikle son on yılda büyük bir ivme kazanarak sektöre de önemli katkı sağlamaya devam ediyor.

Patika Fuarcılık tarafından düzenlenen Evlilik Dünyası Fuarı, bu yıl 29-31 Ocak 2016 tarihlerinde İstanbul Lütfi Kırdar salonlarında 14'üncü kez düzenlenecek. Sektördeki iş kollarını buluşturan fuar aynı zamanda çiftlerin düğün ve ev hazırlıkları sırasında ihtiyaç duyabilecekleri tüm kalemleri aynı anda görme imkanı da sunuyor. Ziyaretçi sayısını her yıl arttıran fuarda bu yıl da beklenti yüksek. Patika Genel Müdürü Didem Cılga, "Bu yıl 60 binin üzerinde çifte ulaşmayı bekliyoruz" diye konuştu.

"Fuarımız dünyada ses getirdi"

Uluslararası organizasyonlara imza atmayı hedeflediğini belirten Cılga, Osmanbey Tekstilci İşadamları Derneği (OTİKAD) işbirliği ile Abiye, Gelinlik ve Damatlık Fuarı Fashionist'i yapmaya başladıklarını söylüyor. Bu yıl üçüncüsü gerçekleştirecekleri fuarın geçen yıl Türkiye Odalar Borsalar Birliği (TOBB) tarafından 'uluslararası fuar' olarak tescillendiğini ifade eden Cılga, " Dünyanın pek çok ülkesinden sektör profesyonellerinin buluştuğu bir fuarı organize etmek beni ve ekibimi de gururlandırıyor. Ulusal ve uluslararası tekstil-konfeksiyon sektöründe üretici ve alıcı firmaları biraraya getiren Fashionist, dünyada da ses getiren bir fuar oldu" diyor.

INANIR_EKO_girisim_OCAK.qxp:Layout 1 1/8/16 4:26 PM Sayfa1

Burcu Tuvay /btuvay@ekonomist.com.tr

Ortadoğu'ya **güzellik merkezi kuracak**

CityBeauty Güzellik Merkezleri'ni 10 şubeye ulaştıran İnanır Group Kurucusu Dursun İnanır, rotasını Ortadoğu'ya çevirdi. Ortadoğu ve Azerbaycan'dan teklifler aldıklarını belirten İnanır, güzellik sektörüne kalifiye eleman yetiştirmek üzere de Yunus Eğitim Kurumu'nu kurduklarını ifade ediyor.

Güzellik, oldukça dinamik bir sektör. Bu sektörün yerli ve öncü girişimcilerinden biri olan İnanır Group'un kurucusu Dursun İnanır, 19 yaşında eğitim için Almanya'ya gitti. Bir yandan üniversite hayatına devam ederken, diğer yandan da tercümanlık yaptı. 1985 yılında Ankara'da güzellik merkezi işleten ablası İnanır'dan epilasyon cihazı getirmesini istedi. Bunun üzerine araştırmalara başlayan Dursun İnanır, cihazı daha uygun fiyata almak için satıcı firmadaki müdüre "Türkiye mümessiliniz olmak istiyorum" dedi.

İnanır'ın cihaz alışverişi bu şekilde başladı. Yanında da birçok krem ve ampulü Türkiye'ye getiren İnanır, bu ürünler için bir satış kanalı bulamadı. Bunun üzerine Almanya'ya geri dönen İnanır, burada aldığı eğitimler sonucu Türkiye'nin ilk erkek güzellik uzmanı oldu.

Türkiye'ye dönerek 1986'da Ankara'da, Türkiye'nin en donanımlı güzellik salonlarından birini açan İnanır, zayıflama, selülit gidermek üzere uygulamalar ve cilt bakımı uygulamalarının beklediğinden çok ilgi görmesi üzerine ise 1987 yılında İnanır Kozmetik'i kurdu.

Yozgat'a fabrika kurdu

İstanbul'a gelen İnanır, önce ürünleri sonra cihazları Almanya'dan getirmeye başladı. Türkiye pazarının yüzde 50'sinden fazlasına hizmet verdi. Profesyonel kozmetik ithalatı için sağlık bakanlığından ithalat izni alan ilk şirket olan İnanır Group, 1993 yılında İstanbul'da kendi atölyesini kurarak iğneli epilasyon cihazı üretmeye başladı. Bir süre sonra atölyeyi İstanbul'dan Yozgat'a taşıyarak 4 bin 250 m2 alana sahip bir te-

INANIR_EKO_girisim_OCAK.qxp:Layout 1 1/8/16 4:26 PM Sayfa2

DURSUN İNANIR

sis haline getirdi. Finex markalı cilt ve vücut bakım ürünlerinin yanı sıra masaj yatakları 2000'den beri bu fabrikada üretiliyor.

CityBeauty Güzellik Merkezleri'nin ilkini 15 yıl önce açan Dursun İnanır, 10 şubesiyle güzellik alanında önemli zincirlerden biri konumuna geldi. CityBeauty'ler, cilt bakımı, bölgesel zayıflama, masaj çeşitleri, epilasyon ve anti-aging güzellik uygulamalarının kullanıldığı profesyonel uygulama merkezleri olarak faaliyet gösteriyor. Son olarak da sektördeki istihdam sorununu çözmek için Milli Eğitim Bakanlığı'na bağlı Yunus Eğitim Kurumu'nu hayata geçirdiklerini söyleyen Dursun İnanır, "Kryolan markamızla perakende mağazacılık alanında büyümemiz, ürünlerimizi perakende tüketiciyle buluşturma projesi olan Nubia mağazaları ve son olarak açtığımız MEB'e bağlı Yunus Eğitim Kurumu güzellik sektörünün farklı alanlarında gelişmemizi ve büyümemizi sağladı" diyor.

Üç yeni merkez açacak

CityBeauty'nin 10 şubesi ile güzellik alanındaki en fazla profesyonel uygulama gerçekleştiren merkezlerden biri olduğunu söyleyen İnanır, ayda yaklaşık 4 bin 500 kişiye hizmet verdiğini belirtiyor. Önümüzdeki yıl Türkiye ve yurtdışı dahil toplamda üç adet yeni merkez hedeflediklerini anlatan İnanır, "2016'da açacağımız yeni merkezlerle birlikte yaklaşık 3 milyon TL'lik yatırım yapmayı öngörüyoruz. Yurtdışına açılmayı da düşünüyoruz. Azerbaycan ile görüşmelerimiz devam ediyor. Hedefimizde potansiyelin daha yüksek değerlendirildiği Ortadoğu ülkeleri ve İran yer alıyor" diyor.

Temellerini 1987 yılında Ankara'da iki kişi ile kurdukları İnanır Kozmetik'in, şu anda İnanır Group olarak 200'ün üstünde kişiye istihdam sağladığına dikkat çeken İnanır, kozmetik, profesyonel bakım ekipmanları, SPA ve solaryum alanında pazar lideri konumunda olduklarını ifade ediyor.

Kanada ile entegre eğitim

İnanır Group, güzellik sektörüne kalifiye eleman yetiştirmek için de bir eğitim projesi başlatmış durumda. Güzellik uzmanlarına verdikleri eğitimin uzun bir süreçten geçtiğini vurgulayan İnanır, CityBeauty Güzellik Merkezleri'ne profesyonel uzman yetiştirmek sonrasında sektörün en büyük sorunlarından biri olan kalifiye eleman sıkıntısını çözmek üzere Mecidiyeköy'de, 500 metrekarelik bir alan üzerine Yunus Eğitim Kurumu'nu açtıklarını söylüyor. Sektörde faaliyet gösteren şirket sayısının bin 300'e, istihdamın ise 10 bine ulaştığına dikkat çeken İnanır, bu ihtiyacı göz önüne alarak bu projeyi başlattıklarını belirtiyor. Yunus Eğitim Kurumu'nu 1 milyon TL yatırımla kurduklarını kaydeden İnanır, içerisinde 200 bin dolarlık aletlerle uygulamalı eğitim verilen bu merkezde, Kanadalı Dectro Academi'nin eğitim metotlarının kullanıldığını sözlerine ekliyor. İnanır, şöyle devam ediyor:

"Bu özellikleriyle Türkiye'nin ilk ve en büyük güzellik akademisi olma özelliğini taşıyor. Akademide refleksoloji, estetisyenlik ve güzellik uzmanlığı, epilasyon, makyaj, el-ayak sağlığı konularında ileri uzmanlık eğitimleri veriliyor. Her yaştan ve her meslekten kişilere kapılarını açan akademimizin en önemli özelliği, mezun olduktan sonra CityBeauty güzellik merkezlerinde ve birlikte çalıştığımız güzellik merkezlerinde direkt iş imkanı sunuyor olması. Güzellik sektörünün ciddi anlamda kalifiye eleman ihtiyacı bulunuyor. Bu yüzden burada alınan eğitim çok büyük önem taşıyor. İnanır Group olarak, sektörü eğitimli ellere emanet ederek Türkiye'nin dünyada bu anlamda bir marka olabilmesi için tüm gayretimizi gösteriyoruz."

Medikal sektöre yatırım yapıyor

Kozmetik ve güzellik sektöründe dünyada sonuçları kanıtlanmış yöntemleri adapte etmeyi hedeflediklerini belirten Dursun İnanır, sözlerine şöyle devam ediyor: "Her yeni teknolojik gelişmeyi yakından takip ederek ülkemizi yeni ürün ve uygulamalarla buluşturacağız. Sektöre önemli bir boyut kazandırarak medikal sektöre de yatırımlar yapıyoruz. Fabrikamızda ürettiğimiz hastane demirbaşlarının başta ABD olmak üzere tüm Ortadoğu'ya ihracatı başladı. Tüm ürünlerimize FDA onayı alındı."

OSO_EKO_girisim_OCAK.qxp:Layout 1 1/8/16 4:15 PM Sayfa1

İhracatçı KOBİ'ler ortak satın alacak

İhracatçılar, üretim maliyetlerini düşürerek rekabet avantajı kazanmak için güç birliği yapacak. Ortak Satınalma Organizasyonu, 95 bin ihracatçı üyesini anlaşmalı 28 tedarikçi firmayla buluşturan ve düşük maliyetlerle alışveriş yapabilecekleri bir platform oluşturdu. Platform, firmalara üretim maliyetlerini yüzde 50'ye yakın azaltma fırsatı sunuyor. Akaryakıttan kargoya, içme suyundan sigortaya, gümrüklemeden personel alımına kadar 28 marka ihracatçı firmalara tedarikçi olarak hizmet verecek.

İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamülleri İhracatçıları Birliği'nin (İKMİB) de aralarında olduğu Ortak Satınalma Organizasyonu (OSO), Murat Akyüz'ün başkanlığındaki yeni yönetimi ile ihracatçıların girdi maliyetlerini azaltacak yeni formüller için çalışmalarına hız verdi. Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri (OAİB), İKMİB, Plastik Sanayicileri Derneği (PAGDER), ürk Plastik Sanayicileri Araştırma, Geliştirme ve Eğitim Vakfı (PAGEV), Türk Tarım Alet ve Makinaları İmalatçıları Birliği (TARMAKBİR), Ambalaj Makinecileri Derneği (AMD), Ambalaj Sanayicileri Derneği (ASD), Tekstil Makina ve Aksesuar Sanayicileri Derneği (TEMSAD), İklimlendirme Soğutma Klima İmalatçıları Derneği (İSKİD) gibi kurumları çatısı altında toplayan OSO, 95 bin ihracatçı üyesini anlaşmalı 28 tedarikçi firmayla buluşturan ve düşük maliyetlerle alışveriş yapabilecekleri bir platform oluşturdu.

İhracatçılar www.osoline.com.tr web sitesine üye olarak platformda yer alan tedarikçilere en uygun fiyatlarla sipariş verebilecek. Proje, kapsamı ve üyelerine sağladığı avantajlarla Türkiye'de bir ilk olma özelliğine sahip. Dünyada da sayılı örneği bulunan elektronik satın alma sistemi sayesinde ölçeği ne olursa olsun firmalar maliyetlerini ciddi oranda azaltma şansı yakalıyor.

MURAT AKYÜZ

Maliyetler düşecek

Özellikle KOBİ'ler için büyük avantaj sağlayan ortak satın alma oluşumu hakkında bilgi veren İKMİB ve OSO Yönetim Kurulu Başkanı Murat Akyüz, 28 tedarikçi firma ile yapılan anlaşmalar sayesinde firmalara hem para hem zaman kazandıracaklarını belirtiyor. 95 bin firmanın yarattığı sinerjinin, sektördeki en küçük firmanın bile maliyetlerini yüzde 10 ila 50 oranında düşüreceğini söyleyen Akyüz, sözlerine şöyle devam ediyor: "Hatta maliyet düşüşleri bazı kalemlerde ürüne göre yüzde 75'i bile bulabiliyor. Sisteme katılan firmalar, tüketim miktarlarına göre değil tedarikçilerle yaptığımız indirim anlaşmaları çerçevesinde oluşan rakamlara göre alım gerçekleştirecekler. Bu açıdan KOBİ'lerin projede daha avantajlı olduğunun da altını çizmek gerek. Yıl genelinde baktığımızda sektör milyonlarca liralık tasarruf yapacak. Bir örnek verecek olursak; 50 çalışanı olan bir üyemiz, OSO tedarikçileriyle çalışmaya başladıktan sonra ilgili kalemlerde maliyetlerini yüzde 4-86 arasında düşürdü. Firmanın 59 bin TL'lik aylık gideri yüzde 9 oranında azaldı. Firma aylık bazda 4 bin 800 TL'lik, yıllık ise 58 bin TL'lik maliyet avantajı sağladı."

Firmaları bir araya getiriyor

OSO A.Ş. 2005 yılında Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın desteği ve Başbakanlık Orta Anadolu İhracatçılar Birliği yönetim kurulu ve üyelerinin katılımı ile gerçekleştirilmiş bir organizasyon. Türk imalat sektörünü ve ihracatçı firmaları bir araya getirerek ortak talepler doğrultusunda, ortak satın almaların gerçekleşmesini sağlamak ana hedef olarak belirlendi. Bu amaç doğrultusunda, OSO bünyesindeki firmalar adına tedarikçileri seçmek ve pazarlık yapmak adına aracı olarak anlaşmalar imzalanıyor.

VITALIS_EKO_girisim_OCAK.qxp:Layout 1 1/8/16 4:11 PM Sayfa1

Ayşegül Sakarya Pehlivan /asakarya@ekonomist.com.tr

Vitalis Life bayilikle büyüyecek

Son dönemin popüler işlerinden juicing pazarına Vitalis Life markasıyla giren Kerem Ömer Erkasap, Anadolu'ya açılmaya hazırlanıyor. Girişimci Ankara, İzmir gibi şehirlerde bayilik vererek büyüyecek.

Sağlıklı yaşam trendi, beslenmeden spor salonlarına kadar pek çok sahada yeni iş alanlarının doğmasına neden oluyor. Her yıl ortalama yüzde 25 büyüyen pazarın dünya genelinde 7 milyar dolarlık bir büyüklüğe ulaştığı tahmin ediliyor. Türkiye'de son yıllarda hızla büyümeye başlayan pazar, girişimcilerin gözde yatırım alanlarından biri haline gelmeye başladı. Bu alandaki fırsatı görerek yatırım kararı alan isimlerden biri de Kerem Ömer Erkasap. Marmara Üniversitesi Sağlık Yönetimi'nden mezun olduktan sonra, Amerika'da University of California'da pazarlama okuyan Erkasap, dört senelik Amerika macerası süresinde San Fransisco'da bir şirkette yiyecek ve içecek müdürlüğü yaptı. Bu süreçte Amerika'da popüler olmaya başlayan, belirli bir süre meyve ve sebze sularıyla beslenilmesi anlamına gelen juicing'le tanıştı.

Amerika dönüşünde ise İstanbul Sheraton Otel'de Satış Koordinatörlüğü Bölümü'nde çalışmaya başladı. Bu sırada bir arkadaşıyla birlikte hayali olan restoran işine girmeye karar verdi. Maslak'ta sağlıklı ürünle satan bir restoran açan Erkasap, bu süreçte müşterisi olarak restorana gelen Cenk Kıral ile tanıştı. Juicing konusuna ilgi duyan Cenk Kıral'ın istediği ürünleri bulmada yaşadığı zorluğu gören girişimci Türkiye'de bu alanda bir boşluk olduğunu fark ederek bu alana yatırım kararı aldı. 2013 yılında ise 500 bin dolarlık yatırımla Vitalis Life'ı kurdu. Türkiye'de insanların 'detoks' ve 'juicing' kavramlarıyla yeni tanıştığına dikkat çeken Kerem Ömer Erkasap, "İnsanlar sağlıklı yaşama ilişkin bu kavramlarla yeni tanışıyor. Bu nedenle ciddi bir potansiyel var. Kurulduğumuzdan bu yana 250 bin şişe juice içeceği sattık. 2015 yılı içinde bu rakam 150 bin şişe oldu" diyor.

İki farklı konsept

2015'te yüzde 15 büyüyen Vitalis Life, 2016'da da yüzde 15'lik büyüme hedefliyor. 2016'da merkezi bir noktada bir corner açmayı hedeflediklerini söyleyen Erkasap, "İstanbul'da Zorlu AVM ve Bağdat Caddesi'nde bir noktada corner açmayı hedefliyoruz. Ayrıca 2016 yılında sadece sıvı beslenmekte zorlananlar için yeni menüler geliştireceğiz" diye konuşuyor.

Girişimcinin hedefleri arasında Anadolu şehirleri de bulunuyor. Ankara, İzmir gibi şehirlerde potansiyel olduğunu düşünen Erkasap, bu şehirlerde bayilikle büyümeyi hedefliyor. Şirketin iki türlü bayilik koşulu bulunuyor. Koşullar da bölgeye göre değişkenlik gösteriyor. Modellerin birinde üretimi bayinin kendisi yaparken diğerinde ise üretim merkezde olacak bayi, sadece dağıtım ve pazarlama kısmıyla ilgilenecek. Erkasap, isim hakkı hariç makine parkuru ve dekorasyonuyla beraber ortalama 50-100 bin dolar arası yatırım gerekeceğini söylüyor.

KEREM ÖMER ERKASAP

Üretimi artıracak

Üretim tesisi Maslak'ta bulunan şirket ISO 9001 kalite belgesine sahip. Günlük üretim kapasitesi ise 5 bin şişe. Mutfağı 24 saat kamerayla izlediklerini söyleyen Erkasap, "Üretimi 2016'da yüzde 20 artıracağız" diyor.

DILEK_EKO_girisim_OCAK.qxp:Layout 1 1/8/16 4:49 PM Sayfa1

Ceren Oral /ceren.oral@hotmail.com

"KOBİ'ler sürdürülebilirliği **merkeze almalı**"

Sürdürülebilir biyoekonomik kalkınma, Kasım ayında Berlin'de düzenlenen 'Küresel Biyoekonomi Zirvesi'nde mercek altına alındı. Zirveye katılan Sustineo İstanbul Sürdürülebilirlik İş Platformu kurucu ortağı Dilek Bil, biyoloji temelli inovasyonların önemli hale geleceğini söylerken, KOBİ'lerde sürdürülebilirlik vizyonunun eksikliğine dikkat çekiyor.

Yeni dünya düzeninde artık, hem ülkelerin hem de şirketlerin ekonomik gelişme ve kalkınmayı, ekosisteme en az zarar verecek şekilde gerçekleştirmeleri gerekiyor. 'Sürdürülebilir kalkınma' olarak tanımlanan bu hedef, günümüzde 'biyoekonomi' kavramını da ortaya çıkardı. Kısaca 'biyolojik kaynakların yönetimini ekonomik faaliyetler çerçevesinde ele alan sistemler' olarak tanımlanan kavram, en son bir zirveye de ismini verdi. Kasım ayında Berlin'de, Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri doğrultusunda 'Küresel Biyoekonomi Zirvesi' gerçekleştirildi. Katılımcılar arasında; Türkiye'de sürdürülebilir kalkınma, finansal okuryazarlık ve kadının güçlenmesi konularında sivil toplum çalışmalarına imza atan ve hâlihazırda Sustineo İstanbul Sürdürülebilirlik İş Platformu'nda danışmanlık veren Dilek Bil de vardı. Zirvede bir sunum da yapan Bil, "Türkiye'de biyoekonomiye ilgi giderek artsa da sürdürülebilirlik konusunda strateji geliştiren KOBİ sayısı hala oldukça az. Bu sayı artmalı" diyor.

Zirveden çıkan sonuçları değerlendirdiğimiz Dilek Bil'den, iş dünyasında kadının güçlenmesi ve sürdürülebilir kalkınma konularındaki önerilerini de dinledik.

Dilek Bil'e göre, sürdürülebilirlikte 'olmazsa olmaz' 5 ilke

1. Çok yönlü düşünmek ve insanı odak almak.
2. Sürdürülebilirliği ekonomik, sosyal ve yönetişimsel boyutlarıyla ele almak.
3. İşletme içinde ve dışında paydaşların katılımını teşvik etmek.
4. Sürdürülebilirlik anlayışının iş sürecinin her aşamasında benimsenmesini sağlamak.
5. Sürdürülebilirliğin verimlilik ve kârlılık ile bağlantısını gözetmek.

Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

Yüksek öğrenimimi ABD'de Uluslararası Finans ve Uluslararası Pazarlama üzerine yaptım. American Express Bank, Koç-Amerikan Bank, BNP-AK-Dresdner ve Société Générale'de çalıştım. 1994-2013 yılları arasında markalara reklam ve stratejik marka iletişimi hizmeti veren Kangaroo'yu, kurucu ortaklarından biri olarak yönettim. KAGİDER'de başkan yardımcılığı ve başkanlık yaptım. Finansal Okuryazarlık ve Erişim Derneği'nin (FODER) kuruluşunda yer aldım ve halen başkan yardımcılığını yapıyorum. Ayrıca sürdürülebilirlik bilincinin artmasını sağlamak amacıyla 'Dilek Bil ile Sürsün bu Dünya!' adında bir TV programını da yaptım. Son iki yıldır Sustineo İstanbul Sürdürülebilirlik İş Platformu'nun fikir önderi ve kurucu ortağı olarak sürdürülebilirlik danışmanlığı yapıyorum.

'Biyoekonomi' Türkiye'de çok sık duymadığımız bir kavram. Bunu açabilir misiniz?

DİLEK BİL

Biyolojik kaynakların yaratılmasını ve yönetimini ekonomik faaliyetler çerçevesinde ele alan tüm sistemleri, 'biyoekonomi' başlığında ele alabiliriz. Kavram; enerjiden gıdaya, çevreden sağlığa geniş bir alanı kapsıyor. Sürdürülebilir tarım, sanayi ve hizmet süreçlerinin odağında biyoekonomiyi giderek daha fazla görüyoruz. Son yıllarda biyoteknoloji alanındaki yenilikçi gelişmeler, biyoekonomiye özel önem verilmesini gerektiriyor. Biyoloji temelli inovasyonlar ve bunların çevresel, sosyal, yönetişimsel sonuçları, önümüzdeki dönemin en büyük çalışma alanı olacak. Ayrıca Türkiye'de biyoekonomi konusuna ilgi, hem kamu hem de özel sektör düzeyinde giderek artıyor. Artık Türkiye, uluslararası stratejilerin geliştirilmesi ve uygulanmasında önemli sorumluluklar üstlenecek.

Küresel Biyoekonomi Zirvesi hakkında bilgi verir misiniz?

Kasım 2015'de Berlin'de gerçekleştirilen Kü-

DILEK_EKO_girisim_OCAK.qxp:Layout 1 1/8/16 4:49 PM Sayfa2

resel Biyoekonomi Zirvesi, BM Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri doğrultusunda biyoekonomiyi küresel ölçekte ele alan ilk buluşma oldu. Zirvenin ana amacı, biyoekonominin sürdürülebilir kalkınmaya ve yeşil büyümeye katkısını sağlayacak çok taraflı bir gündemi hayata geçirmekti. Bu yönde 82 ülkeden 850 katılımcı görüş alışverişinde buldu. OECD, FAO, Avrupa Komisyonu ve Uluslararası Enerji Ajansı da çalıştaylarıyla zirveye katıldı.

Zirvede sizin de bir sunumuz oldu. Sunumunuzda hangi noktalar üzerinde durdunuz?

Almanya Biyoekonomi Konseyi Eşbaşkanı Prof. Joachim von Braun ile birlikte açılış oturumuna eşbaşkanlık yaptım. Özellikle iklim değişikliği ve gıda güvenliği temalarını ele aldık ve biyo temelli ekonomi için ideal ekonomik ve siyasal koşullarının yaratılması üzerinde durduk. Gelişmekte olan ülkelerin uluslararası ticaret ilişkilerine daha adil koşullarla katılmaları ve teknoloji transferi için işbirlikleri geliştirmeleri de tartıştığımız konular arasındaydı.

Sürdürülebilir kalkınmada kadının güçlenmesi konusundaki çalışmalarınız hakkında bilgi verir misiniz? Bu konuda neler yapılmalı?

KAGİDER ve FODER'in yanı sıra, danışmanlık hizmeti sunduğum kuruluşlarda da kadının güçlendirilmesine yönelik projelere ağırlık vermeye çalışıyorum. Çünkü sürdürülebilir kalkınma; kadınların ekonomik ve sosyal yaşama aktif olarak katılımları ve fırsat eşitliğine kavuşmaları ile doğrudan bağlantılı. Her kuruluşa, bünyesinde kadının güçlendirilmesine doğrudan ya da dolaylı olumlu etki sağlayacak adımlar atması yönünde öneriler geliştiriyorum. Kadının güçlendirilmesini sürdürülebilirlik stratejilerine dâhil eden işletmelerin çok daha başarılı sonuçlar aldıklarını gözlemliyoruz. Girişimcilik alanında da kadınlara sağlanan mentorluk ve finansman desteği gibi imkânlar, geleceğe yönelik kalıcı kazanımlar yaratıyor. Bu alanda hükümet kuruluşları, yerel yönetimler, STK'lar ve şirketler işbirliklerini güçlendirmeliler.

Sürdürülebilirlik konusunda Türkiye'de KOBİ'leri nerede görüyorsunuz?

Türkiye'nin G20 dönem başkanlığı çalışmaları kapsamında Dünya KOBİ Forumu'nun açılışını gerçekleştirdik. Ancak maalesef sürdürülebilirliği gündemine alan, bu konuda bir vizyon ve strateji geliştiren KOBİ sayımız çok az. KOBİ yöneticilerinin sürdürülebilirliği; işletmelerine rekabet avantajı yaratacak, finansal performanslarını artıracak, markalarına değer katacak bir çaba olarak ele almaları ve iş modellerinin merkezine yerleştirmeleri gerekiyor. Ben de sürdürülebilirliğin KOBİ'lere neler kazandıracağını ortaya koyan projeler üzerindeki çalışmalarımı artırdım.

Sürdürülebilir biyoekonomi için 5 öncelik alanı

Zirveye Türkiye'den T.C. Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı Genel Müdürü Masum Burak katıldı ve Burak'ın da aralarında bulunduğu komite, sürdürülebilir biyoekonomi için küresel siyaset gündeminin öncelik alanlarını şu başlıklar altında topladı:

1. Yenilenebilir kaynaklar kullanmak, gıda güvenliğini sağlamak ve ekosistemleri korumak.
2. Biyoekonominin, Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri'ne katkılarını ölçülebilir hale getirmek.
3. Ekonomik ve bilimsel işbirliğini teşvik etmek.
4. Eğitim, ortak öğrenme ve diyalogu artırmak.
5. COP21, Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri ve ticaret ile ilgili küresel müzakerelerde bir bütün olarak biyoekonominin dikkate alınmasını sağlamak.

GALATA_EKO_girisim_OCAK.qxp:Layout 1 1/8/16 4:04 PM Sayfa1

SÖYLEŞİ

Ceren Oral /ceren.oral@hotmail.com

"2016'da sağlık ve enerjiye odaklanacağız"

2016'ya, 24 olan yatırımcı sayısını 40'a çıkarma hedefiyle giren melek yatırım ağı Galata Business Angels, yatırım alanlarına teknoloji dışında sağlık ve enerjiyi de eklemeyi planlıyor. Galata Business Angels Genel Sekreteri Ayşe İnal, hem melek yatırımcılığın gelişmesi hem de 'exit' elde edilebilmesi için kurumsal şirketlerin start up'lara daha fazla yönelmesi gerektiğinin altını çiziyor.

Türkiye'de son yıllarda sayısı hızla artan start up'lar ile birlikte girişimcilere destek sağlamak için yola çıkan melek yatırım ağlarının sayısı giderek artıyor. Bugün sayısı 13'e ulaşan bu ağlardan biri de, ilk kurulanlar arasında yer alan Galata Business Angels. 5,5 milyon dolarlık bir yatırım büyüklüğüne sahip ağın, yurtdışındaki melek ağlarıyla da partnerlikleri bulunuyor. Globale yönelmenin start up'ları geliştirecek temel unsur olduğunu belirten Galata Business Angels Genel Sekreteri Ayşe İnal'a göre, melek yatırımcılığa en büyük desteği de start up'ların büyümesi sağlayacak.

Melek yatırımcılıkta mentorluk ve network tarafının finansman sağlamak kadar önemli olduğuna da dikkat çeken İnal, "Bizim de hedefimiz, melek yatırımcılığın bu iki önemli tarafını daha etkin hale getirmek. Bu nedenle hem yurtiçi hem yurtdışı yatırımlarında sektörel olarak çeşitliliğe odaklanıyoruz. Planlarımız arasında sağlık ve enerji de var" diyor.

Ayşe İnal ile Galata Business Angels'ın 2016 planlarını ve Türkiye'nin melek yatırımcılıktaki durumunu konuştuk.

Galata Business Angels'ı tanıyabilir miyiz?

Galata Business Angels, yatırımcılar ile girişimcileri buluşturan bir melek yatırım ağı ve kâr amacı gütmeyen bir organizasyon. Her ay birçok girişimciyle görüşüyor, iş planlarını inceliyor, fikirlerine ve takımlarına yakından bakıyoruz. Gelecek vaat ettiğini düşündüğümüz fikirlerin sahipleri olan girişimcileri de yatırımcılarla buluşturuyoruz. Şu anda 24 yatırımcımız var. Hedefimiz, bu sayıyı 40'a çıkarmak. Daha fazlasını hedeflemiyoruz. Çünkü incelediğimiz birçok melek yatırım ağı içinde en hızlısının ve en verimlisinin, 'küçük' melek yatırım ağları olduğunu gördük. Çoklu yatırımlarda, yatırımın ilerleme hızının düşmesi gibi sorunlar görülebiliyor. Bu nedenle biz, küçük kalmayı ama küçük kalırken de yatırımlarımızı büyütmeyi ve kaliteyi artırmayı planlıyoruz.

AYŞE İNAL

GALATA_EKO_girisim_OCAK.qxp:Layout 1 1/8/16 4:04 PM Sayfa2

Önümüzdeki yıl kaç yatırım yapmayı düşünüyorsunuz?

Dört yılda toplam 19 yatırım yaptık, ocak sonunda 21 yatırıma ulaşmış olacağız. Tüm bu yatırımların toplam büyüklüğü ise, 5,5 milyon dolar civarında. Bu sayıyı iki, üç katına çıkarmayı hedefliyoruz. Bunun için, her ay yatırımcılarla beş girişimciyi buluşturuyoruz.

Yurtdışı ile bağlantılarınız ve iş ortaklıklarınız var mı?

Evet var. Türkiye'de yatırım yapmanın tek başına yeterli olmadığını gördük ve yurtdışı pazarlara da entegre olmamız gerektiğini fark ettik. Bunun için de, Fransa'nın güney sahilindeki teknoloji alanı Sophia Antipolis'te kurulan Sophia Business Angels adındaki melek yatırım ağı ile partnerlik yaptık ve üç ortak yatırıma imza attık. Buna ek olarak, ABD'de Teksas/Houston'da bulunan Houston Angel Network ile de partneriz. Yine İngiltere'de ilişkimizin iyi olduğu fonlar var. Hedefimiz, globalleşerek Türkiye'deki start up'ları büyütmek. Bu nedenle, farklı coğrafyalardan partnerlikler geliştirmeye devam edeceğiz.

Melek yatırımcılıkta hangi sektörler ön planda? Siz hangi alanlara yoğunlaşıyorsunuz?

Globalde enerji, sağlık ve teknoloji ön planda olan üç önemli alan. Biz de temel olarak teknoloji özelinde internete yönelmiş durumdayız. Bu doğrultuda, son zamanlarda globalde de yeni trend olan IoT'ye de (nesnelerin interneti) bakmaya başladık. Değerlendirdiğimiz birkaç IoT yatırımı var. Bunun dışında iki tane de e-ticarette yaptığımız yatırımlarımız var. Şimdi bir de ABD'de start up yatırımı düşünüyoruz, incelemeler yapıyoruz. Bu tarz trendleri takip ediyoruz.

Enerji ve sağlık yatırımlarına yönelmeyi planlıyor musunuz?

Evet, uzun vadeli planlarımız içinde var ama bunun için zaman gerekiyor. Şu an araştırma ve inceleme evresindeyiz. Çünkü sağlık ve enerji alanlarına da girebilmek için, bu alanlarda bilgi sahibi yatırımcıları havuza katmamız gerekiyor.

Türkiye'deki start upları nasıl görüyorsunuz? Sağlık ve enerjide start up sayısının az olmasının nedenleri nedir?

Türkiye'deki start upların gelişmesi, globalden gelen trend doğrultusunda oluyor. Bilgi ve iletişim teknolojileri (ICT), global trendin ilk ayağıydı ve Türkiye'de de bu alan gelişti. Şu anda ise sağlığa doğru bir yöneliş var ve bu Türkiye'de de görülmeye başladı. Ancak Türkiye'nin sağlık konusundaki en büyük handikabı, regülasyonların çok sıkı olması nedeniyle oynama alanlarının daralması. Bu sorun enerjide de var. Regülasyonlar azaltılmaya başladığı anda start up'lar da hareket etmeye başlıyor, manevra kabiliyeti daha yüksek oluyor, yaratıcı düşünceler çıkabiliyor. Zaten teknolojinin bu kadar hızlı gelişmesinin de nedeni, regülasyonun en hafif olduğu sektörlerden biri olması.

Türkiye'deki yatırımların ortalama büyüklüğü nasıl?

Yabancı yatırımcılar Türkiye'deki potansiyeli görüyor ve alıyorlar. eBay'in gittigidiyor.com'u, Delivery Hero'nun yemeksepeti.com'u, Monitise'ın Pozitron'u satın alması gibi. Bakıldığında hepsi minimum 100 milyon dolar ve üstü yatırımlar. Ancak Türkiye'deki temel sorun, daha küçük alımların yapılmaması. ABD'de bu ekosistem, 10-15 milyon dolar gibi küçük alımlar çok yapıldığı için bu denli gelişti. Türkiye'de de böyle olması gerekiyor.

"Mentor Clinic'te hedef, 750 girişimci ve yurtdışı"

2016 için beklenti ve planlarınız neler?

"Melek yatırımcılık ekosistemi, 2016'da daha da gelişecek ve start up'lara yönelim de artacak. Buna paralel olarak biz de; yatırımlarımızı geliştirmeyi, 2016 ve 2017'de sağlık ve enerji alanlarına da girmeyi, sayı olarak değil ama kalite olarak melek yatırım ağımızı geliştirmeyi ve exit yapmayı hedefliyoruz. Bunun yanı sıra eğitimlere, workshoplara, melek yatırımcıları ve girişimcileri buluşturan etkinliklere de devam edeceğiz. Her yıl yaptığımız 'Mentor Clinic'leri de ara vermeden sürdüreceğiz. Başta 200 girişimci ve 20 mentor ile başladık, bugün 500 girişimci ve 50 mentor'a ulaştık. 2016'da yapacağımız Mentor Clinic'te ise 750 girişimciye ulaşmak istiyoruz. Ayrıca bu etkinliği büyüterek yurtdışında da yapacağız."

"Exit için startup şart"

Ayşe İnal'a göre, Türkiye melek yatırımcıların hisse satışı (exit) konusunda, dünyanın çok gerisinde. İnal, bunun aşılması için start up'ların gelişmesi ve kurumsal şirketlerin start up'larla daha çok çalışması gerektiğini söylüyor ve şöyle devam ediyor: "Birçok kurumsal şirket, start up'larla çalışmıyor. Oysa exit için, start up'ların ekosisteme tam anlamıyla eklenmesi gerekiyor. Kurumsal şirketler start up'larla çalışma politikaları ortaya koymalı. Yine büyük start up'lar ve kurumsal şirketler start up alımı da yapmalı. Bunlar yapılmadığı sürece Türkiye'de exit çok zor. Exit başladığında melek yatırımcılık iki, üç kat artacak."

MYCEY_EKO_girisim_OCAK.qxp:Layout 1 1/8/16 4:00 PM Sayfa1

Ayşegül Sakarya Pehlivan /asakarya@ekonomist.com.tr

MYCey markasıyla yurtdışına açılacak

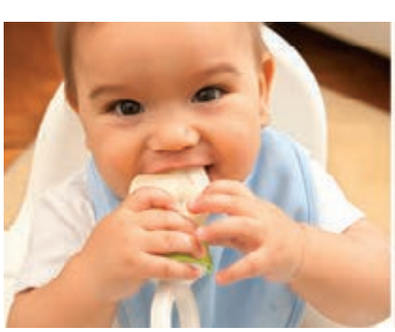
Sezin Aksin, anne olduktan sonra, bebeğini büyütürken yaşadığı zorluklardan etkilenerek kendi markasını oluşturmaya karar verdi. 2006 yılında yarattığı MYCey markasıyla iç pazarın ardından yurtdışına odaklanmaya hazırlanan kadın girişimci, 2016'da Orta Asya, ABD ve Balkanlar'da büyümeyi hedefliyor.

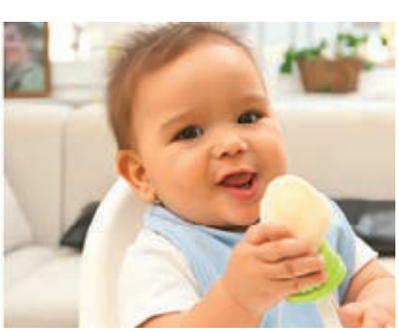
Türkiye'de 0-3 yaş arası 4,7 milyon bebek ve küçük çocuk bulunuyor. Pek çok Avrupa ülkesi ile kıyaslandığında 0-3 yaş arası bebek ve küçük çocuk sayısının bu denli yüksek olması Türkiye'yi bebek ürünleri alanında cazip bir ülke haline getiriyor. Rakamlar da Türkiye'deki potansiyeli destekler nitelikte. Her yıl ortalama yüzde 50'nin üzerinde büyüyen bebek araç gereçleri pazarının 4 milyar TL'ye ulaştığı tahmin ediliyor. 2020'de ise pazarın 10 milyar TL'ye ulaşması bekleniyor. Yerli yabancı pek çok markanın bulunduğu pazarda dikkat çeken markalardan biri de MYCey. Markanın kurucusu Sezin Akşin, Boğaziçi Üniversitesi Turizm İşletmeciliği bölümünden mezun oldu. Uzun yıllar turizm sektöründe çeşitli acentelerde çalışan girişimci, kurumsal firmalar adına büyük organizasyonları yönetti. 2006 yılı kızı Ceyla'nın doğumu ise Akşin, için yeni bir dönemin başlangıcı oldu.

Kızını büyütürken yaşadığı zorlukları aşmak için çocuk bakımına yönelik ürünleri araştırmaya başladı. Bu süreçte yurtdışında olan ancak Türkiye'de olmayan pek çok ürün olduğunu fark etti. Bunları diğer annelerle de paylaşmak için bir marka yaratmaya karar verdi. "Kızımla karşılaştığımız bu zorlukları aşmak için bazı çözümler gerekliydi. Ceyla her gün yeni bir şeyler keşfederek büyürken neden bu çözümlerden diğer anneleri mahrum bırakalım ki diye düşündüm. Bizim faydalandığımız çözümlerden tüm anneler faydalanmalıydı" diye düşünen Akşin, için Ekim 2006'da MYCey markasını yarattı.

Banka kredisi kullandı

Yatırım yapacak sermaye birikimi olmayan Akşin, ilk iki ürünü için gerekli yatırım tutarını banka kredisi ile karşıladı. Daha sonra her yıl yeni ürünler çıkartıp; değişik kategorilere girmek için gerekli yatırım bütçesini yaratan Akşin, banka kredileri ile büyümesini sürdürdü. Bugün MYCey, altı kategoride 56 ürünü 280 farklı çeşitle annelerin beğenisine sunuyor. Anneleri ilk önce hamilelik döneminde konforu arttıracak ürünleri tanıştıklarını söyleyen Akşin, "Daha sonra en büyük yardıma ihtiyaç duyulan emzirme döneminde sağlıklı ve duygusal emzirme saatleri için ürünlerimizle büyük destekçileri oluyoruz. Emzirme sonrası katı gıdaya geçişte be-





MYCEY_EKO_girisim_OCAK.qxp:Layout 1 1/8/16 4:00 PM Sayfa2

SEZİN AKSİN

beğin gelişimini sağlayacak özgüveni geliştirecek beslenme araçlarımız ile yanlarında oluyoruz" diyor. Güvenli uyku, evde güvenlik ve benzeri kategoriler altında da ürün grupları bulunan marka, 2016'da yeni ürünlerini piyasaya sürmeye hazırlanıyor. Ocak ayı bitmeden Anne Bebek Fuarı'nda pamuk serisinin lanse edilmesi planlanıyor.

Meyve sebze emziği, kutulu mama kaşığı, püre kaşığı, emzirme önlüğü, emzirme ve destek minderi, güvenlik ürünleri markanın en çok sattığı ürünler arasında yer alıyor. Ürettikleri her kategoride ya piyasada lider olmayı ya da ilk 3'te olmayı hedeflediklerini söyleyen Akşin, bunu yaparken de kaliteyi en iyi seviyede tutmayı kendimize çıta olarak belirlediklerini belirtiyor. MYCey'in en önemli özelliği annelerin ihtiyaçlarına özel, birden çok işlevi olan ürünler geliştirmesi. Mesela omuz örtüsüne eklenen bir çıtçıt sayesinde ürün belli bir süre sonra bebek önlüğü olarak kullanılabiliyor. Emzirme ve destek minderi sadece emzirmede hayatı kolaylaştırmıyor. Bebeğin ilk bir senesindeki motor gelişimine de yüzüstü ve oturma pozisyonları ile destek oluyor.

2016 hedefi yüzde 60 büyüme

Geçen sene geliştirilen minderli emzirme önlüğü de markanın farklı ürünlerinden biri. Var olan tasarımın ebadını büyütüp mini emzirme minderi eklediklerini söyleyen Akşin şöyle devam ediyor: "Böylece daha rahat emzirme ortamı sunduk annelere. Püre kaşıklarımız bebeklerin katı gıdaya geçiş döneminde kendi kendilerine beslenmeyi öğrenmelerini sağlamak açısından harika bir üründür. Bu kaşığımızın formunda devam ürünü olarak çatal kaşık setimiz yine 2016'nın ürünlerinden olacak. Bu yarattığımız farklılıklar ile ebebeyn ve bebeklerin hayatlarını kolaylaştırdığımıza inanıyoruz."

Yeni çözüm ortaklıkları ekleyerek büyümeyi planlayan MYCey, 2015'de ürün portföyünü de genişleterek yüzde 53 büyüdü. 2016'da yüzde 60'lık bir büyüme hedefi koyan Akşin'in gündeminde yurtdışı var. Hali hazırda Tunus, Malta, Irak, Bulgaristan, Libya ve Almanya ihracat yaptıklarını söyleyen Akşin, "İhracat odaklı bir firma olmadığımız için ciromuzda ağırlığı yoktu. 2015'te bir dış ticaret departmanı oluşturduk. 2016 için politik gelişmelere göre yönümüzü belirleyip; aksiyon alma hedefindeyiz. Orta Asya, ABD, Balkanlar'da büyümeyi hedefliyoruz" diye konuşuyor.

"Sektör çok hızlı büyüyor"

Büyüme potansiyeliyle pazar girişimciler için hala bakir bir alan. Bu pazarda tüm girişimciler için fırsatlar olduğuna dikkat çeken Akşin, pazara yatırım yapmak isteyen girişimcilere şu önerilerde bulunuyor: "İç piyasa için nüfus artışı, alım gücünün iyileşmesi ile beraber anne bebek sektörü çok hızlı büyüyor ve en ucuz üründen en pahalı kategorilere kadar çok çeşit ürün var. Perakendecilerde çok çeşitli ve internet alışverişinin payı her geçen gün artıyor. Girişimciler, yapacakları yatırım miktarına göre pazarı iyi analiz edip; ebeveyn ve bebek ihtiyaçlarını iyi analiz edip; tekstilden oyuncağa aksesuardan destek aletlerine kadar yeni ve inovatif ürünlerle sektöre girebilirler."

İnovasyon Komitesi Başkanı

Akşin, sektörün gelişimi için de çabalayan bir girişimci. Yaklaşık bir sene önce Türkiye'deki bebek ve anne araç-gereç imalatçı-ithalatçılarının ürün ve hizmet standartlarının kalitesini yükseltme hedefiyle kurulan Bebek Araç Gereçleri Derneği'nde (BAGİDER) etkin olarak çalışan Akşin, dernekte AR-GE ve inovasyon komitesi komitesi başkanlığını yürütüyor. Sektördeki mevcut ürün ve hizmetlerin Avrupa Birliği standartlarına ve üretim kurallarına uygun olarak üretilmesi için uygun zeminin hazırlanması konusunda çalışmalar yaptıklarını söyleyen Akşin, "Buna bağlı ülkemizin geleceği olan bebeklerimizin uygar ülkeler şartlarında gelişimini sağlamak için mevcut yasalar ve çıkartılması planlanan yeni standartlarla ilgili olarak Gümrük ve Ticaret Bakanlığı ile işbirliği içindeyiz" diyor.

EBRU_EKO_girisim_OCAK.qxp:Layout 1 1/8/16 4:48 PM Sayfa1

Ayşegül Sakarya Pehlivan /asakarya@ekonomist.com.tr

Hobisi perküsyonu **işe çevirdi**

2001 ekonomik krizinin ardından bilgisayar programcılığı kariyerine son vererek hobisi olan perküsyona odaklanan Ebru Ayarcı, hobisini işe çevirerek Türkiye'deki önemli perküsyon eğitimcilerden biri haline geldi. Geçen yıl Beyoğlu'nda atölye açan Ayarcı'nın şimdiki hedefi Türkiye'nin en büyük çocuk perküsyon konserini gerçekleştirmek.

Ebru Ayarcı, Mimar Sinan Üniversitesi matematik bölümü mezun olduktan sonra bir süre bilgisayar programcısı olarak çalıştı. Çocukluğundan beri müzikle içe içe olan Ayarcı'nın perküsyonla tanışması ise 1998 yılında Okay Temiz'in Borusan Kültür Merkezi'nde gerçekleştirdiği ritim kursuna katılmasıyla oldu. Uzun süre hobi olarak perküsyonla ilgilenen girişimcinin kaderini değiştiren ise 2001 krizi oldu.

Ekonomik krizin de etkisiyle bilgisayar programcılığı kariyerine nokta koymak zorunda kalan Ayarcı, Okay Temiz'in kursunda, gelen tüm öğrencilere derslerde yardımcı olmaya başladı. Eğitmen yönümün kuvvetli olması ve perküsyon alanındaki yeteneği nedeniyle Okay Temiz tarafından hobisini profesyonel mesleğine çevirmek için teşvik edilen Ayarcı, bu dönemde gerçekten ne yapmak istediğime karar vererek perküsyona odaklanmaya karar verdi. "Aslında 2001 yılındaki ekonomik kriz sadece bahane oldu diyebilirim. Çünkü ben çoktan perküsyonun sihirli dünyasına girmiştim bile" diyor Ebru Ayarcı.

Çocuk eğitiminde uzman

Okay Temiz Ritim Atölyesi eğitmeni ve koordinatörü olarak 2002 yılında Okay Temiz önderliğinde, 206 ritim öğrencisi ve çeşitli ülkelerden sanatçıların da katıldığı 9. Uluslararası Caz Festivali'nde Harbiye Açık Hava Tiyatrosu sahnesinin en kalabalık grup konserinde grubun

EBRU_EKO_girisim_OCAK.qxp:Layout 1 1/8/16 4:48 PM Sayfa2

EBRU AYARCI

başında sahne aldı. 2003 yılından itibaren yetişkinlere verdiği eğitimlerin yanı sıra 'çocuklar ile ritim eğitimi' konusunda uzmanlaşarak çeşitli yuva, anaokulu ve kolejlerde 2-12 yaş arası çocuklara ve 13 yaş üstü gençlere ritim eğitimi vermeye başladı. 2004 yılından itibaren yurt içi ve yurt dışında Alman besteci Carl Orff'un çocuklara müzik öğretmek için geliştirdiği eğitim yöntemi konusunda eğitimler aldı. Deneyimlerini ve Okay Temiz'den aldığı ritim eğitimini, Orff eğitimleri ile harmanlayarak kendi eğitim stilini oluşturdu.

2009 yılında uzmanlık alanı olan Afrika ritimlerini yerinde öğrenmek adına Gine 'ye gidip dünyanın bir numaralı djembe sanatçısı olarak nitelendirilen Mamady Keita'dan eğitimler aldı. Bu eğitimden bir yıl önce 2008 yılında İstanbul TİM Show Center'da Ritmin Günü Konseri'nde Mamady Keita ile birlikte sahne alan Ayarcı, Okay Temiz ile çalıştığı dönemde yine dünyanın önde gelen djembe üstadlarından Adama Drame ile 2007 Ritmin Günü Konseri ve 2008 yılında İstanbul'da gerçekleştirilen Türkiye - Afrika İşbirliği Zirvesi'nde birlikte sahne aldı.

Uzmanlardan eğitimler aldı

Perküsyon artık hobisi olmadığı için bu alanda kendisini daha fazla geliştirmeye karar vererek yurt içi ve yurt dışında Gine, ABD, Almanya, Avusturya, Slovakya, Hollanda, Porto Riko gibi ülkelerde dünyaca ünlü perküsyonculardan eğitimler aldı. Yurt içinde ve yurt dışında çok sayıda büyük ustadan eğitim aldığını söyleyen Ayarcı'nın eğitim aldığı isimler arasında Trilok Gurtu (Hindistan), Yamar Thiam (Senegal), Adama Drame (Burkina Faso), Giovanni Hidalgo (Puerto Rico), Doudou N'Diaye Rose (Senegal), Famoudou Konate yer alıyor.

Ebru Ayarcı, aldığı matematik eğitiminin perküsyon konusunda kendisini geliştirmesinde büyük avantaj sağladığını düşünüyor. Müzikle matematiğin doğrudan bir ilişkisi olduğuna dikkat çeken Ayarcı, "Çünkü her ritmin bir matematiği var. Ritim sayılardan oluşur. Matematik eğitimim ritimleri kolayca kavramama, hissetmeme, öğretirken doğru yerlerden bölebilmeme çok büyük katkısı oldu. Dünyadan somut bir örnek vermek gerekirse Hindistan, müzikte matematikle perküsyonu en iyi kullanan ülkelerdendir. Hindistan'ın özellikle mühendislik alanında ne kadar ileride olduğunu bilmeyen yoktur sanırım" diyor.

Atölyesiyle büyüyecek

Ebru Ayarcı konserlerin yanı sıra ilgi duyanlar için perküsyon eğitimleri veriyor. Çocuklar, yetişkinler, firma çalışanları ve firma takım çalışmaları olarak farklı gruplara eğitim veren Ayarcı'nın odaklandığı konulardan biri çocuklar. Çocukların öğrenmeye çok açık olduğunu söyleyen Ayarcı, "Ritim anne karnından itibaren herkeste var. Bunu geçen sen anne olmuş biri olarak bizzat tecrübe de ettim. Bebeğim karnımda ritimler ile büyüdü. Ancak, yaşam koşulları, dış etkenler, kaygılar zamanla içimizdeki ritmi bozmaya neden olur. Küçük yaşlarda ritim daha düzgün oluyor" diyor. Ritmi öğrenmenin sonu olmadığını düşünen Ayarcı, eğitimlerini başlangıç, orta ve ileri seviye olmak üzere sınıflandırıyor. Afrika, Brezilya ve Latin ritimleri ve perküsyon enstrümanları eğitimleri veriyor.

Grupla yeni projeler yapacak

2002 yılında Algo-Ritmo Perküsyon Grubu'nu kuran Ayarcı, önceleri birkaç arkadaş bir araya gelerek çalışmalara başlıyor. Sonrasında aldığı eğitimleri de uyarlayarak Algo-Ritmo'yu dünya müziğini özgün şekilde icra eden bir grup haline getiriyor. Grup sekiz kişiden oluşuyor. Ancak proje bazında 40 kişiye kadar genişliyor. Ekibe konserin içeriğine göre trompet, saksafon, klarnet gibi nefesli enstrümanlar da ekleniyor. Başta Afrika ve Güney Amerika olmak üzere dünyanın çeşitli coğrafyalarından ritimleri farklı formatlar ve enstrümanlar ile icra eden grup, yurtiçi ve yurtdışında çok sayıda konser, televizyon programı, açılış/fuar, özel parti organizasyonları, workshop ve sosyal sorumluluk projesinde sahne aldı. Ayarcı, Algo-Ritmo Perküsyon Grubu'yla 2016 yılında Relaxation Percussion isimli yeni bir proje hayata geçirmeye hazırlanıyor. Bu projeyle diğer perküsyon gruplarına öncülük etmeyi hedeflediklerini belirtiyor.

Kendini eğitimlerle geliştirip, çok sayıda konsere imza atan Ayarcı'nın en önemli projelerinden biri ise geçen yıl Tünel/Beyoğlu bölgesinde kurduğu atölyesi oldu. Bu sene atölyesinde yetiştirdiği çocuklarla Türkiye'nin en büyük çocuk perküsyon konserini gerçekleştireceklerini belirten Ayarcı, "Yetişkin öğrencilerimle sokak performansları sergilemek ve toplum adına, ülkemiz adına gerçekten yararlı işler yaptığına inandığımız, kar amacı olmayan sivil toplum kuruluşları yararına gösterilere devam etmeyi, daha fazla insanı perküsyon ile tanıştırmayı planlıyorum" diyor. Türkiye'nin bir çok şehrinden perküsyon eğitim vermesi konusunda talepler alan Ayarcı, önümüzdeki dönemde yapacağı workshop'larla perküsyonu diğer illerle de tanıştırmak istediğini belirtiyor.

TKYD_EKO_girisim_OCAK.qxp:Layout 1 1/8/16 4:07 PM Sayfa1

Fatoş Bozkuş /fbozkus@ekonomist.com.tr

"Şirketin büyümesi için kurumsal yönetim önemli"

HURŞİT ZORLU

Türkiye Kurumsal Yönetim Derneği (TKYD), bu yıl 9'uncusunu düzenleyeceği Kurumsal Yönetim Zirvesi için gün sayıyor. 14 Ocak'ta gerçekleşecek zirvede Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi Ücret Araştırması raporu da ilk kez yayınlanacak. TKYD Başkanı Hurşit Zorlu, "Şirketin büyümesi için kurumsal yönetim bir kurum kültürü olarak benimsemeli" diyor.

Kurumsal yönetim anlayışının Türkiye'de tanınması, gelişmesi ve en iyi uygulamalarıyla hayata geçirilmesi misyonuyla hareket eden Türkiye Kurumsal Yönetim Derneği (TKYD), 2003 yılından bu yana faaliyetlerini sürdürüyor. Adillik, şeffaflık, hesap verebilirlik ve sorumluluk ilkeleri üzerine inşa edilen kurumsal yönetim anlayışının, etki ettiği tüm alanlarda yol gösterici olmayı hedefleyen TKYD, özel sektör, kamu kuruluşları, medya, düzenleyiciler, sivil toplum kuruluşları ve akademik dünya arasında bir iletişim ağı kurarak kurumsal yönetim uygulamalarının gelişmesini hedefliyor. Bu yönde çeşitli seminer ve eğitim programları düzenleyen dernek 2008'den bu yana da Ku-

TKYD_EKO_girisim_OCAK.qxp:Layout 1 1/8/16 4:07 PM Sayfa2

rumsal Yönetim Zirvesi düzenliyor.

Bu yıl 14 Ocak'ta 9'uncusu yapılacak olan zirvenin detaylarını ve TKYD'nin çalışmalarını konuştuğumuz derneğin başkanı Hurşit Zorlu, şirketlerin küresel rekabete hazırlanması, sağlıklı büyümesi ve sürdürülebilir başarıları için kurumsal yönetimin bir kurum kültürü olarak benimsenmesinin önemine dikkat çekiyor.

Zorlu sorularımızı şöyle yanıtladı:

14 Ocak'ta düzenlenecek zirvede hangi konular ele alınacak?

9. Kurumsal Yönetim Zirvesi'ni 14 Ocak tarihinde Sabancı Center'da düzenleyeceğiz. Zirvenin ana oturumu G20 sürecini ele alırken, eş zamanlı oturumlarda OECD Kurumsal Yönetim İlkeleri'nde oluşan değişiklikler ve aile şirketlerindeki kurumsallaşma çalışmaları geniş bir konuşmacı katılımıyla tartışmaya açacağız. Merakla beklenen "Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi Ücret Araştırması" raporu da ilk kez zirvede açıklanacak. Zirvede aynı zamanda VI. Kurumsal Yönetim Ödülleri töreni gerçekleştirilecek. Sermaye Piyasası Kurulu tarafından lisanslanan kuruluşlarca sağlanan 'Kurumsal Yönetim Derecelendirme Notları' ile verilen ödüller altıncı kez sahiplerini bulacak.

Geçmişte yapılan zirvelerden farkı ne olacak?

Önceki zirveler ile temel farkının geçmişte uluslararası trendleri takip etme eğiliminde olan içeriğin giderek ülkemizde oluşan içerik ve tecrübeyi paylaşmayı hedefleyen bir yapı oluşturması olduğunu söyleyebilirim. Diğer yandan gelişmekte olan uygulamaları tanıtmayı ve eksik olan bilgileri bir araya getirmeyi amaçlayan çalışmalar son yıllarda düzenlenen zirvelerde önem kazandı. Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi Ücret Araştırması Raporu buna bir örnek. 464 şirketin kamuya açık bilgileri incelenerek büyük bir özveri ile hazırlanan rapor bu konuda şirketlerimize oldukça yol gösterici olacak.

Siz zirve dışında pek çok eğitim programı da düzenliyorsunuz. Kurulduğunuz günden bu yana bu programlara talepte nasıl bir değişim görüyorsunuz?

Eğitim programları sermaye piyasası, raporlama standartları ve aile şirketleri başta olmak üzere kurumsal yönetimin uygulama alanı bulduğu alanlarda hazırlanıyor. Çoğunluğunu aile şirketlerinin oluşturduğu bir ekonomi olan ülkemizde ailenin kurumsallaşması ve şirkette temsili, uluslararası standartlarda bir yönetim anlayışının halka kapalı şirketlerde hayata geçirilmesi eğitim programlarının önemli bir kısmını oluşturuyor. Aile şirketleri hissedarlarının son yıllarda artan ilgisi bu programları Anadolu illerine taşımamızı beraberinde getirdi.

Sadece Anadolu'da değil bildiğim kadarıyla bu eğitimler yurtdışına da taşındı.

Evet, TKYD tarafından oluşturulan içeriğin derinliği uluslararası düzeyde de ilgi görüyor. Uganda'dan, Azerbaycan'a, Ukrayna'dan İran'a kadar geniş bir coğrafyada özel eğitim programları düzenleyerek bu konuda önemli bir deneyim kazandığımızı söyleyebilirim.

Kurumsal yönetim ilkelerinin daha çok şirket tarafından benimsemesi ve uygulanması için dernek olarak nasıl bir yol haritası izliyorsunuz?

TKYD olarak üçer yıllık stratejik planlama çalışmaları ile hareket ediyoruz. Bu stratejinin oluşturulmasında danışma kurulumuzun da önemli katkılarını alıyoruz. Şu anda yürütmekte olduğumuz 2017 yılı ortasına kadar olan dönemi kapsayan plan doğrultusunda yeni OECD İlkeleri'nin hayata geçirilmesi için kuruluşlara destek vermek, aile şirketlerine öz değerlendirme araçları ile katkıda bulunmak, yönetim kurulu odaklı çalışmaları güçlendirerek etki çalışmalarına katkıda bulunmak, bu hedeflere ulaşmak için işbirliği ağımızı genişletmek başlıca hedefler olarak sıralanıyor.

Son olarak kurumsallaşma ve kurumsal yönetim adına şirketlere önerilerinizi de almak isterim.

Öncelikle bu konuda daha fazla vakit kaybetmemeleri gerektiğini düşünüyorum. Türkiye'de şirketlerin ömrünün 30 yıl ile kısıtlı olması, üçüncü kuşaktan sonraya erişebilen şirket oranının yüzde 10 seviyesinin altında olması bu görüşümüzü destekleyen temel saptamalar. Aile şirketlerinde iş yapma biçimi ve değerlerin yazılı kurallar bütünü olarak bırakılması, tüm aile tarafından kabul gören maddelerin bir aile anayasası olarak hayata geçirilmesi, belli maddeleri ile şirket ana sözleşmesine geçirilmesi önemli unsurlar. Uzun dönemli stratejilerin hazırlanarak gelecek kuşakların bu stratejiye uygun bir haleflik planlaması ile hazırlanması ailenin huzuru ve işin başarısı açısından önem taşıyor. Şirketin ihtiyaçlarını karşılayabilecek düzeyde bir iç denetim ve iç kontrol sisteminin oluşturulması kurumsallaşma yönünde önemli aşamalar kaydedilmesini beraberinde getirecektir. Şirketlerimizin küresel rekabete hazırlanması, sağlıklı büyümesi ve sürdürülebilir başarıları için kurumsal yönetimin bir kurum kültürü olarak benimsenmesinin önemine dikkat çekmek isterim.

"Aile şirketleri harekete geçmekte zorlanıyor"

Kurumsal yönetimin dünyada olduğu gibi Türkiye'de de henüz genç bir kavram olduğunu söyleyen Hurşit Zorlu, derneğin kuruluşundan günümüze bu alanda nasıl bir gelişme gördüğünü şu sözlerle anlatıyor: "Sermaye Piyasası Kurumsal Yönetim İlkeleri'nin 2003 yılında yayınlandığını düşündüğünüzde henüz 10 yılı biraz aşkın bir süredir gündeme girdiğini söyleyebiliriz. 2012 yılında yasalaşan Türk Ticaret Kanunu ve Sermaye Piyasası Mevzuatı'nda son dönemde oluşan değişiklikler ülkemiz şirketlerince konunun daha büyük bir önemle ele alınmasını getirdi. Borsa İstanbul'da işlem gören Kurumsal Yönetim Endeksi'nde bugün itibarı ile 50 şirketin bulunması bu yönde bir ilginin olduğuna önemli bir işaret. Kısacası halka açık kuruluşlar Sermaye Piyasası Kanunu'na tabi olmalarından kaynaklanan zorunluluklar ile bu konuda daha üst düzeyde bir gelişmişlik düzeyine erişmiş durumdalar. Halka kapalı kuruluşlarda henüz konunun öneminin yeterince anlaşılmadığını ancak iyi örneklerin her geçen gün artmakta olduğunu görüyoruz. Aile şirketlerinde ise farkındalık artıyor ancak harekete geçmekte zorlanıldığını söylemeliyim."

ANIIIJ_EKO_girisim_OCAK.qxp:Layout 1 1/8/16 4:31 PM Sayfa1

Özlem Bay Yılmaz /obay@ekonomist.com.tr

Anne ve çocukları **büyüleyecek!**

26 yıllık tekstil deneyimini, 1.5 yıl önce yarattığı çocuk markası Aniij'e aktaran girişimci Orkide Güngör, ikinci koleksiyonunu satışa sundu. Şu anda online satışı bulunan markanın üç yıl sonra perakende mağazalarını açmayı planladığını belirten Güngör, "Dünya modasını takip eden bir marka yaratmak istedim. Hedefim, Hintçe 'büyüleyici' anlamına gelen Aniij'i Avusturalya, Yeni Zelanda, ABD ve Kuzey Avrupa pazarlarına açmak" diyor.

Girişimci Orkide Güngör, tekstilin içinden gelen bir isim. Sektörde üretimden koleksiyon oluşturmaya, pazarlamadan halkla ilişkilere kadar farklı departmanlarda 26 yıllık bir tecrübeye sahip. Uzun süre dünyaca ünlü markalara üretim yapan şirketlerde profesyonel olarak çalışan Güngör, sektörde piştikten sonra kendi markasını yaratmaya karar verdi. Yerli markaların azınlıkta olduğunu düşündüğü çocuk giyim sektöründe karar kıldı. Ancak alışılagelmiş çocuk markalarından farklı bir konseptle çıkış yaptı. Çocukların pembeler ve maviler dışında da şık görünebileceklerini düşünen girişimci, miniklere griden kahverengiye, siyahtan ekru tonlara kadar pek çok renk seçeneği sunuyor. Hintçe büyüleyici, etkileyici anlamına gelen 'Aniij' ismini verdiği markasını yurtdışına açmak Güngör'ün en büyük hali. Bu hayalini markasının Türkiye'de konumu sağlamlaştırdıktan sonra hayata geçirmeyi planlayan Güngör'ün hedef pazarları ise Avusturalya, Yeni Zelanda, ABD ve Kuzey Avrupa.

ORKİDE GÜNGÖR

ANIIIJ_EKO_girisim_OCAK.qxp:Layout 1 1/8/16 4:31 PM Sayfa2

Aniij'in, online alışveriş sitesinin yanı sıra ithal çocuk ürünleri satan seçkin diğer alışveriş sitelerinde de satışa sunulduğunu belirten Güngör, " İstanbul Kemerburgaz, Alaçatı ve Selimiye'de de satış noktalarımız var. Ancak beş yıl sonra 500 bin dolar ciroya ulaşıp, kendi mağazalarımızı açma planımız da söz konusu" diyor.

300 parçalık koleksiyon

1.5 yıl önce hayat bulan Aniij, genel olarak A ve B plus grubuna hitap ediyor. Ancak markada her bütçeye uygun ürün bulmak da mümkün. Bu kış ikinci koleksiyonunu sunan markanın tüm ürünleri çocuk teni ile dost. Basit, şık ve doğal tasarımlardan oluşan koleksiyon, yaklaşık 300 parçadan oluşuyor. Kendisi de iki çocuk annesi olan Güngör'ün yarattığı markada, doğallık ön planda. Üretim, yurtdışına ihracat yapan farklı atölye ve fabrikalarda gerçekleşiyor. Şirketin Teşvikiye'deki küçük atölyesinde de üretim faaliyetlerinin bir kısmı yürütülüyor.

Yola çıkarken çocuk giyim pazarını çok iyi analiz ettiğinden bahseden Güngör, yabancı markalarının ağırlığının hissedildiği sektörde, yerli marka tarafında bir boşluk olduğunu fark ettiğini söylüyor. Güngör, şunları ekliyor: "O boşluk markanın çizgisiyle ilgiliydi. Aniij'i ortaya çıkarırken, çok fazla çocuksu bir marka olmasını istemedim. Dünya modasını daha yakından takip eden, ona uyum sağlayamaya çalışan bir marka yaratmak istedim. Daha çok tarz sahibi çocukları giymeyi hedefliyoruz."

Anlamı 'büyüleyici'

Markanın isim öyküsüne gelince... Hint felsefesine amatörce bir yakınlığı olan Güngör, yarattığı marka için, Hintçe 'büyüleyici, etkileyici' anlamına gelen 'Aniij' isminde karar kılıyor. Bu ismi, çocuk dilinde 'anne' kelimesini de çağrıştırdığı ve birçok dilde aynı şekilde telaffuz edildiği için de seçtiklerine değinen Güngör, şöyle devam ediyor: " Önümüzdeki dönemdeki hedefimiz yurtdışında büyümek olduğu için yabancı bir isim koymanın doğru olacağını düşündük. İsimlerin enerjileri olduğuna inanırım. Öte yandan marketing açısından da 'A' harfi ile başlamasını marka için pozitif bir etki yaratıyor. Çizgisi nedeniyle markanın algısı şimdiden yabancı. Yakın arkadaşlarım bile Aniij'i ithal ettiğimi düşünüyor. Bu da doğru yolda olduğumuzu gösteriyor."

Home ve oyuncak da tasarlıyor

Güngör, Aniij'i bir çocuk markası ile konumlandırırken farklı alanlara da giriş yaptı. Koleksiyonda yer alan el örgüsü çocuk giysilerinin ilgi görmesi üzerine el örgüsü battaniyeler, halılar, yastıklardan oluşan bir home (ev) koleksiyonu da ortaya çıktığını belirten Güngör, "Böylece Aniij Home da ailemize katılmış oldu. Öte yandan koleksiyondaki kıyafetleri tamamlayan ayakkabılara ihtiyaç duyduk. Tabansız, tamamen çocuk ayağı ile uyumlu, doğal malzemeden ayakkabılar da tasarladık. Ayrıca moda çekimlerimizde çocuk mankenlerimizin ellerine verdiğimiz ahşap oyuncakların markayı tamamlayıcı ürünler olduğunu gördük. Bunun üzerine toys (oyuncak) grubumuz ortaya çıktı. Tüm ailenin içine girip rahatça oynayabileceği ahşaptan bebek evleri de bu grubumuzda yer alıyor. Bu ürünleri, tasarımcıların adıyla lanse ediyoruz" diye konuşuyor.

BIT_EKO_girisim_OCAK.qxp:Layout 1 1/8/16 4:40 PM Sayfa1

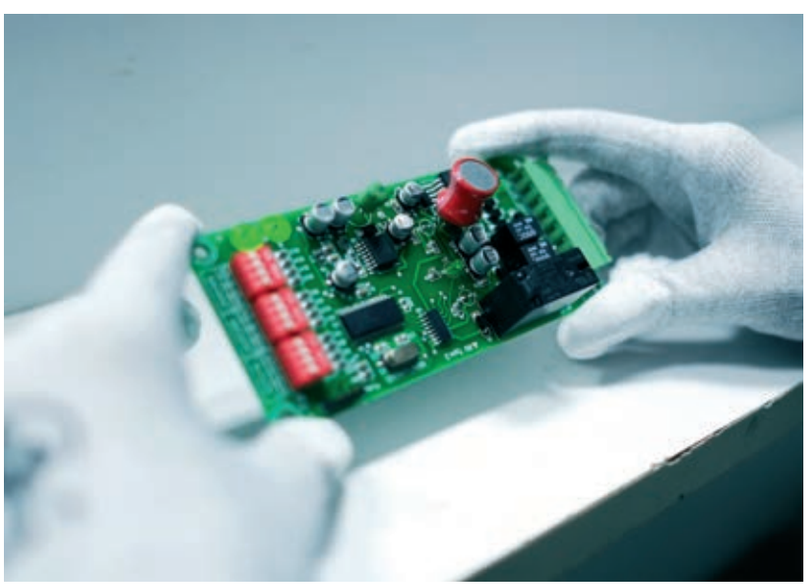
Mustafa Gündoğdu /mgundogdu@ekonomist.com.tr

Fikir aşamasından üretime çözüm sunuyor

Fikir aşamasından tasarıma, üretimden nihai ürüne kadar elektronik üretim konusunda girişimcilerin ihtiyaçlarını karşılayan Bit Elektronik, özellikle küçük ve orta hacimdeki üreticilere çözümler sunuyor. 2015 yılında yüzde 35'lik bir büyüme sağlayan şirket, bu yıl da yüzde 50 büyümeyi planlıyor. 2016 yılında NATO güvenlik sertifikası almaya hazırlanan Bit Elektronik, müşteri portföyünü iki katına çıkarmayı öngörürken, savunma sanayiindeki payını da artırıyor olacak.

2007 yılında sadece bir fikir olarak yola çıkılan ve AR-GE şirketlerine profesyonel üretim için atılan bir adım olarak ortaya çıkan Bit Elektronik, o yıllarda yalnızca danışmanlık hizmeti veren bir şirketken, şu anda bir çözüm ortağı konumuna geldi. Girişimci ve inovatif KOBİ'ler için uzmanlık alanları olan elektronikte fikirden, elektronik kartların üretimine ve tüm bu süreçlerin sipariş, numune üretimi, bileşen tedariği ve testlerine kadar standartlar dahilinde üretim yapan şirket, KOBİ'ler için kalite zinciri halkası oluştururken, olası acil üretimlerde hız ve esneklik sağlayarak KOBİ'lerin kârlılığına da katkı sağlıyor.

Türkiye için oldukça zorlu bir yıl olan 2015 yılında, büyümesini sürdüren Bit Elektronik, daha çok düşük ve orta hacimli ürünler üreten şirketlere hizmet veriyor oluşuyla da Türkiye'de bir ilk konumunda. Geçtiğimiz yıl yüzde 35'lik bir büyüme yakaladıklarını ifade eden Bit Elektronik Genel Müdürü İlker Oran, bu yıl da müşteri portföylerini iki katına çıkaracaklarını belirtirken, ciroda da yüzde 50'lik bir artış öngörüyor.



Her şirkete eşit çözüm

2007 yılında teknoloji firmaları için üretim çözümleri geliştirmek amacıyla İlker Oran tarafından kurulan Bit Elektronik, başlangıçta tek kişilik bir danışmanlık firmasıyken, ortaklıkları sayesinde tasarımdan nihai ürüne kadar elektronik üretim konusunda girişimcilerin başarıya ulaşmasına yardımcı olmak adına kurulmuş bir çözüm ortaklığına dönüştü.

Kuruldukları yıllarda elektronik kart üreticilerinin düşük adetli tasarımcılar ile çalışmak istemediklerini aktaran Oran, bunu istememelerin en büyük nedeni olarak da bu şirketlerin yüksek adetli üretimlere yönelik yapılanmaları olduğunu söylüyor. "Birçok AR-GE şirketi, numunelerini kendileri toplamak zorunda kalıyorlardı ve pek tabii profesyonel üretim tekniğinden uzak bu ürünler, muadilleriyle rekabetten uzaktı" diyen Oran, düşük ve orta hacimli üretim yapan bütün üreticilerin, en az büyük üreticiler kadar kaliteli bir tesiste standartlar dâhilinde ürünlerinin üretilmeyi hak ettiğini ifade ediyor.

400'ün üzerinde müşterisi var

Bit Elektronik, envanterinde bulunan yüksek teknoloji SMT makineleri ve tecrübeli personeli ile elektronik cihaz tasarımından tüm aşamalara kadar; yani fikir boyutundan, projelendirilmesine, gömülü sistem yazılımından PCB (baskılı devre kartları) çizimine değin, elektronik bileşenlerin tedariği ve testlerine kadar bütün aşamalarda üretim ve çözüm ortaklığını sunuyor. Şirket tüm bu hizmetleri ayrı ayrı veya

BIT_EKO_girisim_OCAK.qxp:Layout 1 1/8/16 4:41 PM Sayfa2

bir bütün olarak da sağlayabiliyor.

"Sahip olduğumuz yüksek teknoloji ekipmanları ve nitelikli çalışanlarımız sayesinde otomotivden medikal cihazlara, savunma sanayi firmalarından üniversite ve teknokentlere kadar birçok sektörde çözüm ortağı konumundayız" diyen İlker Oran, her geçen gün yeni ve gelişmekte olan inovatif şirketler ve girişimcilerin müşteri portföylerine katılmasıyla beraber, hali hazırda 400'ün üzerinde kurumsal şirket için satın alma desteği verdiklerini kaydediyor.

2015 yılında büyüme sürdü

2015 yılının Türkiye için iyi bir yıl olmadığı ve ülke ekonomisinin çeşitli nedenler daraldığı herkesin malumu. Ancak bu daralmanın kendileri gibi düşük orta hacimli şirketler için yeni bir fırsata dönüştüğünü dile getiren İlker Oran, yurtdışından yüksek hacimli siparişleri finanse etmek istemeyen şirketin daha kontrollü üretimlerini kendilerine kaydırdığını anlatıyor. Böylelikle de bu şirketler, finansal riskli sürdürülebilir kârlılığını Bit Elektronik'le sağlamlaştırmış oldu. "Şirket olarak sektörel fuarlarda gerek ziyaretçi gerekse katılımcı olarak sık sık iştirak ediyoruz. Almanya, Danimarka, Norveç, Lübnan gibi ülkelerde bulunan müşterilerimize düzenli ziyaretler yaparak ürünler için yerinde üretim mühendisliği hizmeti veriyoruz" diyen Oran, 2015 yılında 2014 yılına nazaran tüm olumsuzluklara rağmen yüzde 35'lik bir büyüme rakamına ulaştıklarını söylüyor.

Portföy iki katına çıkacak

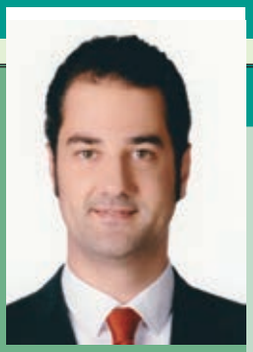
Bünyesinde mühendislik desteği veren az sayıda şirketten biri olan Bit Elektronik, odağını düşük ve orta hacimli ürünler üreten şirketlere çeviriyor. "Öncelikle 2016 yılına umutla bakıyoruz. AR-GE ve inovasyona dayalı şirketlerin gelişmesine paralel yüzde 50'lik bir ciro artışı hedefimiz var. Bununla birlikte girişimci KOBİ'lerin yurtdışından aldıkları elektronik kartları ülkemizde üretme eğilimi her geçen gün artıyor" diyen Oral, ABD ve Uzakdoğu'da hali hazırdaki 30 tedarikçilerine ek üç yeni global şirketle de anlaşmalarının, müşterilerine daha hızlı ve ekonomik komponent tedarik etmelerinin önünü açacağını belirtiyor. Oral, "2016 yılında yurtdışı müşteri portföyümüzü iki katına çıkartmayı öngörüyoruz, Bu sayede ülkemizi turizm ve tekstil ile tanıyan yabancıların yüksek teknoloji üretebilirliğimizi göstermeyi ve onları bu ülkede yatırım yapmaya teşvik etmeyi hedefliyoruz" diyor.

"Savunma sanayiindeki payımız artacak"

KOBİ'ler için kalite zinciri halkası olurken, bu şirketlerin kârlılıklarına katkı sağladıklarını söyleyen Bit Elektronik Genel Müdür İlker Oran, start up firmalar için de ürün tasarımından satışına değin üretim ve danışmanlık hizmeti verdiklerine dikkat çekiyor. "Tüm müşterilerimiz için gelişmiş tedarik ağımız sayesinde toplu satın alma yaparak maliyetlerin düşmesini ve müşterilerimizin daha kaliteli malzemeleri daha ekonomik fiyatlara elde etmesini sağlıyoruz. Üretimde izlenebilir bir altyapıya sahibiz. MRP sistemimiz ile tabiri caiz ise iğneden ipliğe her şeyin maliyet ve izlenebilirliğini sağlıyoruz" diyen Oran, 2016 yılında NATO güvenlik sertifikası alarak savunma sanayii projelerinden daha fazla pay almayı hedeflediklerini belirtiyor.

İLKER ORAN

BUBA_EKO_girisim_OCAK.qxp:Layout 1 1/8/16 4:22 PM Sayfa1



Cem Ener
Direktör-BÜMED
Business Angels / BUBA

Sermaye olmadan iş kurmaya çalışmak büyük hata!

Boğaziçi Üniversitesi ve İTÜ'de konuk konuşmacı olarak katıldığım derslerde öğrenci arkadaşlarımızın iş fikirlerini inceleme imkanı buluyorum. Diğer yandan, tüm üniversitelerin kuluçka merkezlerinde yürüyen girişim projelerini de yakından takip ediyorum. Gördüğüm kadarıyla gençlerimiz için girişimci olmanın yolu bir internet sitesi açmaktan veya mobil uygulama yapmaktan geçiyor. Maalesef, 30 yaşın altındaki girişimci adaylarımızın çoğu üretim faktörlerinin ne olduğunu bilmiyor, istihdam sağlamanın ve vergi ödemenin öneminden bihaber. Gençlerimiz bazı yerli ve yabancı teknoloji blog'larını takip ederek 'yeni ekonomi' uzmanı olduklarını düşünüyorlar. Bu ayki yazımda, girişimcilere teknoloji blog'larında anlatılmayan bir gerçeği ben açıklamak istiyorum: sermayesiz hiçbir iş kurulmaz, boşuna hayal etmeyin! Neden mi?

1 Bugün Türkiye'de bir iş kurup büyütmek geçmişe kıyasla çok daha maliyetli: Bu düşünceyi benimle paylaşan kişi, Galatasaray Yönetim Kurulu üyesi değerli iş adamı Mehmet Can Topsakal. Gemi imalatı ve şarapçılık gibi zor işleri başaran Topsakal, günümüzün şiddetli rekabet ortamını işaret ediyor ve yeni kurulan firmaların pazarda yer edinip tutunabilmesi için çok yüksek maliyetlere katlanması gerektiğini belirtiyor.

2 Tecrübeli bir çalışanın yıllık maliyeti en az 100 bin TL: Bir iş kuracaksanız mutlaka işgücüne de ihtiyacınız olacak çünkü tüm işleri sizin tek başınıza yapmanız imkansız. İstanbul işgücü piyasasında, İngilizce konuşan tecrübeli bir satış temsilcisini işe almak için en az 4 bin 500 TL net maaş teklif etmelisiniz. Bunun da işverene yıllık maliyeti vergi ve SGK primleriyle birlikte toplam 100 bin TL oluyor. Tecrübeli 5 kişiyi işe alacaksanız senede 500 bin TL'lik bir maliyet ortaya çıkıyor...

3 Barter yapmadığınız sürece parasız ticaret düşünülemez: Düşünün ki, işinizi henüz yeni kurdunuz, piyasada tanınan bir şirket değilsiniz. Hangi tedarikçi size ön ödemesiz, vadeli mal satar? Tedarikçiler nezdinde kredibilite sağlayana kadar peşin ödemeler yapmak durumunda kalacaksınız. Ancak, tedarikçilerden 90-120 gün vadeli alım yapıp, müşterilerinize peşin veya 30-60 gün vadeli satabilecek noktaya gelebilirseniz düşük sermaye ile ticaret yapmayı başarabilirsiniz.

4 Yeterli miktarda dönen varlığınız olmazsa çok kolay kriz yaşayabilirsiniz: Tahsilat problemleri büyük/küçük tüm şirketlerin karşılaştığı bir problemdir. İş yaparken vadesinde tahsil edemediğiniz bir sürü alacağınız olacak. Diğer yandan sizin de vadesi gelen ödemeleriniz olacak. Her nakit sıkıntınız olduğunda banka kapılarına koşmak sizin için çok yüksek maliyetler (dosya masrafları, vergiler, yüksek faizler...) doğuracaktır. Halbuki kenarda az da olsa acil durumlarda kullanabileceğiniz bir rezerviniz yani sermayeniz olsa acil ödemelerinizi buradan yapabileceksiniz.

5 "Cebinde para olmayan erkeğe kız, sermayesi olmayan şirkete kredi vermezler!" Bir yıldan kısa süredir faaliyet gösteren genç bir şirketsiniz. Henüz finansal tablolarınız oluşmadı. Bu durumda olan genç şirketlere Türkiye'deki bankalar kredi verirken 50 defa düşünürler, genellikle de vermezler. Dolayısıyla, "Ben kanunen gerekli olan minimum tutardaki sermaye ile şirketimi kurarım, sonra bankalardan kredi alarak iş yaparım" düşüncesi doğru bir düşünce değil. Türk Ticaret

BUBA_EKO_girisim_OCAK.qxp:Layout 1 1/8/16 4:22 PM Sayfa2

Kanunu'nun minimum sermaye tutarlarıyla ilgili hükümleri daha çok kişi şirket kursun ve iş yapsın diye düşük rakamlar telaffuz ediyor, fakat gerçek hayat bu tutarların yeterli olmadığını bize gösteriyor...

6 Hiçbir iş yapmasanız bile aylık ne kadar sabit gideriniz olacağının farkında mısınız? Yazımın en başında değindiğim gibi, gençlerimizin teknoloji blog'larından iş hayatına dair öğrenemeyeceği birçok gerçek var. BUBA'ya iletilen iş planlarının finansal detaylarında da girişimcilerimizin sabit giderlerinin ne olduğunun tam farkında olmadığını görebiliyoruz. Her ay yüksek gelir öngören girişimciler, nedense çok az gider yaparak bu gelirlere ulaşabileceklerini düşünüyorlar. Genellikle bir koyup 10 alma hayali ile yazılmış tablolar oluyor bunlar. Gençlerimiz İSO 500, Capital 500, Anadolu 500 ve Fortune 500 şirketlerinden birkaçının yıllık gelir tablosunu incelese, gerçek bir işletmenin ne kadar gelir ve gider yarattığını, buna karşılık yüzde kaç net kâr elde ettiğini çok daha iyi anlayacaklar. Bu sayede de aylık sabit giderlerini daha detaylı araştırıp bilecekler.

7 Birikim yapmayı bilmeyen ve bu nedenle işi için sermaye oluşturamayan bir kişiden başarılı girişimci olur mu? Belki de bu ayki yazımın en çarpıcı kısmı bu soru. Kişinin girişimci olduğu ana kadar kişisel kazançlarıyla (maaş vb.) oluşturduğu birikiminin boyutlarına da iyi bakmamız lazım. Son 3 yıl boyunca her ay 10 bin TL kazanıp, bunun 9 binini harcayan ve 3 senenin sonunda sadece 15-20 bin TL sermaye ile iş kurmaya çalışan bir kişi nakit yönetimi konusunda becerilerini henüz geliştirmemiş demektir. Kendi kazancını ve birikimini iyi yönetemeyen bir kişiden iyi bir tüccar, iyi bir iş insanı olmasını beklemek çok güç. Kişi kendi namına hareket ederken ödediği fatura sayısı (kredi kartları, faturalar vs.) bir elin parmaklarını geçmezken ve bunu ideal bir şekilde yönetemezken, girişimci olduğunda şirketinin gelen/giden para trafiğini nasıl yönetsin?

Tüm bu düşüncelerle, girişimci adaylarımızın büyük hayallere kapılmadan önce iş fikirlerini hayata geçirmek için doğru ve yeterli olan sermayeyi belirlemeleri gerektiğini hatırlatıyor, sadece ve sadece kendilerini güvende hissedecekleri miktarda sermayeyi bir araya getirdiklerinde işlerini kurmalarını tavsiye ediyorum.

VOLKAN_EKO_girisim_OCAK.qxp:Layout 1 1/8/16 4:02 PM Sayfa1

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

KOBİLGİ

2016'ya girerken önemli yasal değişiklikler

Bu ayki yazımda, 2016 yılına girerken yasal düzenlemeler ile KOBİ'leri çok ilgilendiren bazı konulara değinmeye çalışacağım.

Yeni Nesil Ödeme Kaydedici Cihazları Kullanma Tarihi Ertelenmiştir

2014 yılı satışları veya brüt iş hasılatı:

■ 1 milyon TL'yi aşanlar için, 1 Nisan 2016 tarihinden,

■ 1 milyon TL'den 500 Bin TL'ye kadar olanlar için, 1 Temmuz 2016 tarihinden,

■ 500 Bin TL ile 150 Bin TL arasında olanlar için, 1 Ekim 2016 tarihinden,

■ 150 Bin TL'den az olanlar için, 1 Ocak 2017 tarihinden

itibaren Yeni Nesil Ödeme Kaydedici Cihaz kullanma mecburiyeti başlayacaktır.

Sigorta Prim Teşvikinin Uygulanma Süresi 31 Aralık 2020 Tarihine Kadar Uzatılmıştır

Sigorta primlerindeki işveren hissesi teşviki aşağıdaki şartlar sağlandığı takdirde 31 Aralık 2020 tarihine kadar uzatılmıştır.

Sigortalı yönünden;

■ 01 Mart 2011 ila 31 Aralık 2020 tarihleri arasında işe alınmış olması,

■ 18 yaşından büyük olması,

■ İşe alındığı tarihten önceki altı aylık dönemde kuruma verilmiş olan aylık prim ve hizmet belgelerinde kayıtlı olmaması,

■ Fiilen çalışması,

İşyeri yönünden;

■ Özel sektör işverenlerine ait olması,

■ Sigortalının, ortalama sigortalı sayısına ilave olarak çalıştırılması,

■ Yasal ödeme süresi geçmiş prim, idari para cezası ve bunlara ilişkin gecikme cezası ve gecikme zammı borcunun bulunmaması,

■ Aylık prim ve hizmet belgelerinin yasal süresi içinde kuruma verilmesi,

■ Tahakkuk eden sigorta primlerinin yasal süresi içinde ödenmesi şartlarının birlikte gerçekleşmiş olması gerekmektedir.

Yurt Dışına Yolcu Beraberi Türk Parası Ve Efektif Çıkışına İlişkin Düzenlemeler

"Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Karar'a İlişkin 2008-32/34 Sayılı Tebliğ'de Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ" 30 Aralık 2015 tarih ve 29578 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir. Bu tebliğe istinaden, Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı; 4 Ocak 2016 tarihli ve 2016/1 sayılı basın duyurusunda aşağıdaki hususların önemine dikkat çekmektedir.

■ 10 bin Euro ve eşitini aşan döviz (efektif dâhil yabancı parayla ödemeyi sağlayan her nev'i hesap, belge ve vasıtalar) ve 25 bin TL'yi aşan Türk parası ve Türk parası ile ödemeyi sağlayan belgeler yurt dışına çıkarılırken gümrük idarelerine Gümrük ve Ticaret Bakanlığı tarafından yayımlanan nakit beyan formu ile beyanda bulunulması esası getirilerek, söz konusu hükümler AB mevzuatı ve uluslararası normlar ile uyumlu hale getirilmiştir.

■ Bu çerçevede, yolcu beraberi yapılan 10 bin Euro ve eşitini aşan döviz ile 25 bin TL'yi aşan Türk parası ve Türk parası ile ödemeyi sağlayan belge çıkışlarında beyanda bulunulmaması veya yanlış ya da yanıltıcı beyanda bulunulduğunun tespiti halinde sözkonusu değerlerin muhafaza altına alınacağı ve durumun şüpheli kabul edilerek Mali Suçları Araştırma Kurulu Başkanlığı'na bildirileceği, ayrıca gümrük idarelerince 1567 sayılı Türk Parasının Kıymetini Koruma Hakkında Kanun'un 3'üncü maddesinin birinci fıkrası uyarınca işlem yapılabilmesini teminen cumhuriyet savcılıklarına bildirimde bulunulacağı hükme bağlanmıştır.

Ayrıca 28 Şubat 2008 tarihli ve 26801 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanan Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Karara İlişkin Tebliğ'de yapılan diğer önemli değişiklikler aşağıdaki gibidir;

■ Gümrük idareleri, yurt dışına yapılan 50 bin ABD Doları karşılığını aşan Türk parası çıkışlarına ilişkin bilgileri aylık olarak Merkez Bankasına bildirmekle yükümlü olacaklardır.

■ Bankalar, ithalat, ihracat ve görünmeyen işlemler dışındaki yurt dışına yapılan 50 bin ABD Doları ve eşiti

VOLKAN_EKO_girisim_OCAK.qxp:Layout 1 1/8/16 4:02 PM Sayfa2

dövizi aşan transferlere (Döviz tevdiat hesaplarından yapılan transferler dâhil) ilişkin bilgileri, transfer tarihinden itibaren otuz gün içinde Merkez Bankası'na bildirmekle yükümlü olacaklardır.

Türk Ticaret Kanunu'na Göre 2016 Yılında Uygulanacak Bazı İdari Para Cezaları

■ Tescil edilen ticaret unvanının, ticari işletmenin görülebilecek bir yerine okunaklı bir şekilde yazılmaması (2 bin 603 TL)

■ Anonim, limited ve kooperatif şirketlerin, ticaret unvanlarında işletme konusunun gösterilmemesi, ticaret unvanlarında, 'anonim şirket', 'limited şirket' ve 'kooperatif' kelimelerinin bulunmaması, bu şirketlerin ticaret unvanında, gerçek bir kişinin adı veya soyadı yer aldığı takdirde, şirket türünü gösteren ibarelerin, baş harflerle veya başka bir şekilde kısaltma yapılarak yazılması (2 bin 603 TL)

■ Defterlerin üçüncü kişi uzmanlara, makul bir süre içinde yapacakları incelemede işletmenin faaliyetleri ve finansal durumu hakkında fikir verebilecek şekilde tutulmaması (5 bin 209 TL)

■ Ticari defterlerin açılış veya kapanış onaylarının yaptırılmaması (5 bin 209 TL)

■ Hileli envanter çıkarılması (5 bin 209 TL)

■ Elektronik ortamda saklanan belgelerin ibraz edilememesi (5 bin 209 TL)

■ Finansal tabloların, Kamu Gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu tarafından yayımlanan muhasebe standartlarına göre düzenlenmemesi (5 bin 209 TL)

■ Tacirin, işletmesiyle ilgili olarak gönderilmiş bulunan her türlü belgenin, kopyasını, yazılı, görsel veya elektronik ortamda saklamaması (5 bin 209 TL)

E-Tebligat

Vergi mükelleflerinin 1 Nisan 2016 tarihine kadar e-tebligat başvurularını yapmalarını gerekmektedir. Bu tarihten sonra tebligatlar e-posta adresleri ile iletilecektir. Elektronik ortamda tebliğ yapılabilecek olanlar aşağıda belirtilmiştir:

a) Kurumlar vergisi mükellefleri,

b) Ticari, zirai ve mesleki kazanç yönünden gelir vergisi mükellefiyeti bulunanlar (Kazançları basit usulde tespit edilenlerle gerçek usulde vergiye tabi olmayan çiftçiler hariç),

c) İsteğe bağlı olarak kendilerine elektronik tebligat yapılmasını talep edenler.

Elektronik ortamda tebliğ yapılabilecek olanlar, 1 Nisan 2016 tarihinden önce bildirimde bulunarak elektronik tebligat adresi almak ve elektronik tebligat sistemini kullanmak zorundadır.

Sinema, Tiyatro, Konser, Spor Müsabakası Ve Benzeri Etkinlikler İçin Bilet Düzenleyen Mükelleflerin Elektronik Ortamda Düzenleyecekleri Biletler

Sinema, tiyatro, konser, spor müsabakası ve benzeri etkinlikler için bilet düzenleyen mükelleflerin elektronik ortamda bilet düzenlemeleri, düzenledikleri elektronik biletleri muhatabına iletmeleri ile bu vesikaları muhafaza ve ibraz etmelerine ilişkin usul ve esaslar, Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı tarafından 25.12.2015 tarih ve 29573 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği (Sıra No:463) ile belirlenmektedir.

Elektronik Ticaret Faaliyetlerinin İzlenmesi Çalışmaları Kapsamında Yapılan Düzenlemeler

Maliye Bakanlığı tarafından 24 Aralık 2015 tarih ve 29 bin 572 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği (Sıra No:464) ile elektronik ticaret faaliyetlerinin izlenmesi çalışmaları kapsamında belli mükellef gruplarına sürekli bilgi verme ve internetten satışı yapan mükellefler için e-Arşiv uygulamasına geçiş zorunluluğu getirilmesine ilişkin açıklamalara yer verilmiştir.

Anılan tebliğde; "İnternet üzerinden mal ve hizmet satışı yapan ve 2015 ve müteakip hesap dönemlerinde brüt satış hasılatları 5 milyon TL ve üzerinde olan mükelleflere e-Arşiv Uygulamasına geçme zorunluluğu getirilmiştir. Sözkonusu mükellefler, 433 sıra numaralı Vergi Usul Kanunu Genel Tebliğinde belirtilen usul ve esaslar çerçevesinde ilgili hesap dönemine ilişkin gelir veya kurumlar vergisi beyannamesinin verileceği tarihi takip eden hesap döneminin başına kadar başvurularını ve fiili geçiş hazırlıklarını tamamlayarak e-Arşiv Uygulamasına geçmek zorundadırlar." İfadelerine yer verilmektedir.

Tahsilat ve ödemelerin ispat zorunluluğu sınırı 7 bin TL'ye düşürülmüştür

24/12/2015 tarihli ve 29572 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 459 Sıra No.lu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği ile tahsilat ve ödemelerin tevsik zorunluğuna ilişkin olarak hali hazırdaki 8 bin TL'lik had, 7 bin TL'ye indirilmiştir. Konuya ilişkin olarak bugüne kadar yayımlanmış tebliğler bir bütün olarak ele alınmış, tevsik zorunluluğu kapsamında olan ve olmayan tahsilat ve ödemeler tek tebliğ olarak yer verilmiştir.

TALEP_EKO_girisim_OCAK.qxp:Layout 1 1/8/16 4:12 PM Sayfa1

Yurtdışından 14 işbirliği teklifi

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'ne (TOBB) 2015 yılının Aralık ayında birçok ülkeden farklı işbirliği teklifleri geldi. Bunların arasında hindistan cevizi yağı, kabuklu ceviz, geri dönüşüm bazlı yağlar, duş başlıkları gibi farklı ürünler bulunuyor. Yurtdışından gelen 14 işbirliği teklifini sizler için derledik.

1 BULGARİSTAN

Firma Adı: Shoti Group Ltd.
Yetkili Kişi: Shoti Ahmedov
Tel: 359 .89.6269977;
e-mail: shotigroup@gmail.com
Firma, 2015 mahsulü kurutulmuş, beyaz ve ince kabuklu 100 ton kabuklu ceviz satmak istediğini bildiriyor.

2 SRİ LANKA

Firma Adı: Virgin Oil International (Pvt) Ltd
Adres: Bulugahawatte Estate, Palugahawela, Katuwellegma, Sri Lanka
Yetkili Kişi: Mervin Gonawela/Managing Drt.
Tel: 94.11.2296363;
Cep Tel: 94.777 .381800;
e-mail: vco@sltnet.lk
Sızma hindistan cevizi yağı satıcısı olan firma, ürünlerini Türkiye pazarında satmak istediğini bildiriyor. Söz konusu talep Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'ne (TOBB) Sri Lanka Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği aracılığıyla iletildi.

3 İNGİLTERE

Firma Adı: Euro Exim Ltd
Adres: 94-98 Grosvenor Street, Manchester, M1 7HL
Tel: 44. (0).161 275 9660;
e-mail: exports@euroeximltd.co.uk;
web: www.euroeximlimited.co.uk
Ham kauçuk ve lastik ticareti yapan firma, bu ürünlerini Türkiye pazarına sunmak istediğini bildiriyor.

4 TUNUS

Firma Adı: Chiba Conseils Et Assistance En Affaires
Adres: Rue Malek Ibn Anass Khezama Est Sousse
Yetkili Kişi: Ridha Chiba
Tel: 216.54 .348 480;
e-mail: chiba.ridha@gmail.com
Firma, duş başlıkları ve spiral hortumlar almak istediğini bildiriyor. Söz konusu teklif Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'ne (TOBB) T.C. Tunus Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği aracılığıyla iletildi.

5

Firma Adı: Société du Sud de Commerce International
Adres: Route de Tunis Km1, 3000 Sfax
Yetkili Kişi: Abderraouf Feki
Tel: 216.74.443 911;
Faks: 216.74.443 828;
e-mail: darsfax@gmx.net
Firma, porselen kahve fincanları ve kollu meyve sıkma makinaları almak istediğini bildiriyor. Söz konusu teklif Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'ne (TOBB) T.C. Tunus Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği aracılığıyla iletildi.

6

Firma Adı: Zina Fresh
Adres: Gabes
Yetkili Kişi: Najib Zarrouk
Tel: 216. 75 .279 199;
e-mail: zinafresh@gmail.com
Firma, kurutulmuş domates ve salça üretimi, sera malzemeleri/ekipmanları alımı, ahududu üretimi, tavuk mezbahası ve hindi üretimi konularında ortak proje yürütmek istiyor. Söz konusu teklif TOBB'a T.C. Tunus Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği aracılığıyla iletildi.

TALEP_EKO_girisim_OCAK.qxp:Layout 1 1/8/16 4:13 PM Sayfa2

7 **Firma Adı:** Wifresh
Adres: BP 89, ZI Souassi 5140 Mahdia
Yetkili Kişi: Elies Kharrat
Tel: 216.73 .610 734;
e-mail: commercial@wifresh.tn
Firma patates satın almak istediğini bildiriyor. Söz konusu teklif TOBB'a T.C. Tunus Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği aracılığıyla iletildi.

8 **Firma Adı:** Texas Assembling
Adres: Av. de la République 4022 - Akouda
Yetkili Kişi: Haykel KAROUI
Tel: 216. 73 .356 805;
e-mail: dir.technique@texas.com.tn
Firma dokunmamış teknik tekstil almak istediğini bildiriyor. Söz konusu teklif TOBB'a T.C. Tunus Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği aracılığıyla iletildi.

9 İRAN

Firma Adı: Nazargan Kartal Trade
Adres: İmamCaddesi Bazargan
Yetkili Kişi: Hojjat Mohamadpur/ Yönetim Kurulu Başkanı
Tel: 98.91.49620679;
e-mail: kartal.t.m90@gmail.com
Firma, geri dönüşüm baz yağlar, bitümen, solventler, arabada kullanan renkler tiner ile polietilen ve polipropilen satmak istediğini bildiriyor.

10 ARNAVUTLUK

Firma Adı: Aklen Foreing Trade SH.P.K
Adres: Godine 1 kateshe , Vaqarr Tirane / Albania
Yetkili Kişi: Mustafa Necdet Dirican
Tel: 355. 69 .532 6024;
e-mail: aklen@hotmail.com.tr
Firma, Arnavutluk'ta bulunan granit ve mermer ocaklarında işbirliğinde bulunabilecek firmalar aradıklarını bildiriyor. Arnavutluk'un doğusunda bulunan granit ocağı Başkent Tirana'ya 65 km, Dures Limanına 100 km'dir. Ocak alanı yaklaşık olarak 22 hektardır. Tespitleri yapılan dağdaki işlenebilir rezerv miktarı minimum 400 bin m3. Dağın zirve kısmından yüzeye çıkartılan blok halinde granitin miktarı ise yaklaşık olarak 25 bin m3 ve makineler kurulduğu takdirde aynı gün içerisinde işlenmeye hazır halde. Karşılıklı iki dağa sahip olan ocak, tamamı granit yüzeye sahip olup tüm lisanslara sahip (İşçi çalıştırma, işletme, Çevre Bakanlığı izinleri, ithalat ve ihracat izin belgeleri vs. gibi). Söz konusu graniti İtalya'dan, Almanya'dan ve İspanya'dan plakalar halinde talep eden şirketler mevcut olduğu ve işbirliği gerçekleştirildiği takdirde bu şirketleri paylaşabileceklerini belirtiyor. Firma kesim makinaları ile uzman bir ekip konusunda işbirliği yapmak istediğini bildiriyor.

11 PERU

Firma Adı: Peruraldef S.A.C
Yetkili Kişi: Saim Özgürler Atasoy
Tel: 90.544.472 2231;
Cep Tel: 51.99.9908686
e-mail: info@abyayala.pe
Peru'da broker olarak çalışan firma, maden (altın, demir) ve gıda maddeleri (özellikle muz ve diğerleri) alanlarında Türk firmalarıyla işbirliği yapmak istediklerini, ayrıca katılımları bulunan altın madeni için rafineri yatırımı aradıklarını ve rafineri yatırımı karşılığı yüzde 10 altın üretimlerini hibe edeceklerini bildiriyor.

12 AFGANİSTAN

Firma Adı: Afganistan İslam Cumhuriyeti Ticaret Ataşeliği
Adres: Yenibosna Merkez Mah. 29 Ekim Cad. İstanbul Vizyon Park Ofis Blokları 4.Plaza Kat:8 No:70 Bahçelievler-İstanbul
Tel: 0212.296 .52 37;
e-mail: afgistca@gmail.com
Afganistan İslam Cumhuriyeti Ticaret Ataşeliğinden alınan bir yazıda, bakanlıklarından alınan bir yazıya atfen, 10 bin ton çam fıstığı ve 20 bin ton elma almak isteyen Türk firmalarının kendileri ile irtibat kurabilecekleri bildiriliyor.

13 IRAK

Firma Adı: Al OSmany Plastic Granules Factory
Adres: Sudan
Yetkili Kişi: Jabbar Talaferli Aziz
e-mail: hala1957@hotmail.com
Firma, Sudan'lı bir firma adına aylık olarak dioktil flatat ve polipropilen almak istediğini bildiriyor.

14 KORE CUMHURİYETİ

Firma Adı: General Enterprise Co.
Adres: 2Fl., 142 Jangan Ro, Jeongja Dong Suwon Gyunggi South Korea
Yetkili Kişi: Tommy Cho/ General Manager
Tel: 82.(31).2431772;
e-mail: generalenter@hanmail.net
Firma, aşınmaya dayanıklı beton pompaları ve sağınımlı (peristaltik) pompa satmak istediğini bildiriyor. (NBR Specification : ID(mm)/OD(mm)/Length(mm)/Weight(kg) 32/62/1250/3.1 40/65/1490/4.0 50/81/1820/6.5 65/101/2335/12.5 80/123/2780/22 100/144/3270/35.5 105/165/3430/45.3 125/170/4050/43.2)

FUAR_EKO_girisim_OCAK.qxp:EKO_girisim_fuar 1/8/16 4:09 PM Sayfa1

YURTDIŞI FUARLAR TAKVİMİ

Fuar	Tarihi		Konusu	Yeri	
MIDEX	10 Ocak 2016	13 Ocak 2016	İç Tasarım, Mimarlık ve Ev Teknolojileri	Tahran	İRAN
COUROMODA	10 Ocak 2016	13 Ocak 2016	Deri	Sao Paulo	BREZİLYA
SGI Dubai	10 Ocak 2016	12 Ocak 2016	Dijital baskı ve görüntüleme	Dubai	BAE
COUROMODA	10 Ocak 2016	13 Ocak 2016	Deri	Sao Paulo	BREZİLYA
SÃO PAULO PRÊT À PORTER	10 Ocak 2016	13 Ocak 2016	Giyim	Sao Paulo	BREZİLYA
CFC	11 Ocak 2016	13 Ocak 2016	Çocuk Modası	Köln	ALMANYA
HKTDC HONG KONG BABY PRODUCTS FAIR	11 Ocak 2016	14 Ocak 2016	Bebek Ürünleri	Hong Kong	ÇİN
HONG KONG INTERNATIONAL STATIONERY FAIR	11 Ocak 2016	14 Ocak 2016	Kırtasiye	Hong Kong	ÇİN
NORTH AMERICAN INTERNATIONAL AUTO SHOW	11 Ocak 2016	24 Ocak 2016	Otomotiv	Detroit	ABD
HKTDC HONG KONG BABY PRODUCTS FAIR	11 Ocak 2016	14 Ocak 2016	Bebek Ürünleri	Hong Kong	ÇİN
HONG KONG INTERNATIONAL STATIONERY FAIR	11 Ocak 2016	14 Ocak 2016	Kırtasiye	Hong Kong	ÇİN
HORECAVA	11 Ocak 2016	14 Ocak 2016	Otel ve Restoran Ekipmanları	Amsterdam	HOLLANDA
HVAC R EXPO SAUDI	11 Ocak 2016	13 Ocak 2016	Isıtma, havalandırma	Cidde	S. ARABİSTAN
HKTDC HONG KONG TOYS & GAMES FAIR	11 Ocak 2016	14 Ocak 2016	Oyuncak	Hong Kong	ÇİN
CHINA FUR & LEATHER PRODUCTS FAIR	12 Ocak 2016	15 Ocak 2016	Deri ürünler	Pekin	ÇİN
POTATO EXPO	12 Ocak 2016	14 Ocak 2016	Tanım	LAS VEGAS	ABD
SIVAL	12 Ocak 2016	14 Ocak 2016	Tanım	Angers	FRANSA
HEIMTEXTIL	12 Ocak 2016	15 Ocak 2016	Tekstil	Frankfurt	ALMANYA
EUROGUSS	12 Ocak 2016	14 Ocak 2016	Kalıpla döküm teknolojileri	NÜRNBERG	ALMANYA
PERIMETER PROTECTION	12 Ocak 2016	14 Ocak 2016	Güvenlik ürünleri	NÜRNBERG	ALMANYA
PITTI UOMO	12 Ocak 2016	15 Ocak 2016	Erkek Giyim ve Moda	Floransa	İTALYA
SIVAL 2016	12 Ocak 2016	14 Ocak 2016	Tanım	Angers	Fransa
PITTI IMAGINE UOMO	12 Ocak 2016	15 Ocak 2016	Hazır Giyim	Floransa	İTALYA
LANDSCAPE ONTARIO CONGRESS	12 Ocak 2016	14 Ocak 2016	Bahçe ekipmanları	Toronto	KANADA
INTERMODA MEXICO	13 Ocak 2016	16 Ocak 2016	Tekstil ve Hazır Giyim	Guadalajara	MEKSİKA
GARMENTECH	13 Ocak 2016	16 Ocak 2016	Tekstil Makinaları	Dakka	BANGLADEŞ
PSI INTERNATIONAL EXHIBITION FOR ADV. SPEC.	13 Ocak 2016	15 Ocak 2016	Promosyon Ürünleri	Düsseldorf	ALMANYA
THE LONDON TEXTILE FAIR	13 Ocak 2016	14 Ocak 2016	Tekstil	Londra	İNGİLTERE
NSCAA CONVENTION & EXHIBITION	14 Ocak 2016	16 Ocak 2016	Hazır giyim	Philadelphia	ABD
AGROTECH	14 Ocak 2016	17 Ocak 2016	Tanım	Tahran	İRAN
RT IMAGING SUMMIT & EXPO EUROPE	14 Ocak 2016	16 Ocak 2016	Fotoğraf Teknolojileri, Baskı Makineleri	Barselona	İSPANYA
VIENNA AUTO SHOW	14 Ocak 2016	17 Ocak 2016	Otomotiv	Viyana	AVUSTURYA
CAFE MALAYSIA	14 Ocak 2016	16 Ocak 2016	Kahve-çay makine ve ekipmanları	Kuala Lumpur	MALEZYA
ROMA SPOSA	14 Ocak 2016	18 Ocak 2016	Gelinlik ve abiye giyim	Roma	İTALYA
INTERDECORAÇAO	14 Ocak 2016	17 Ocak 2016	Mobilya, Dekorasyon	Porto	PORTEKİZ
MADRID JOYA	14 Ocak 2016	18 Ocak 2016	Mücevherat	Madrid	İSPANYA
INTERNATIONAL GRÜNE WOCHE	15 Ocak 2016	24 Ocak 2016	Tarım, Bahçecilik, Balıkcılık ve Hayvan	Berlin	ALMANYA
MONTREAL INTERNATIONAL AUTO SHOW	15 Ocak 2016	24 Ocak 2016	Otomotiv	Montreal	KANADA
VELOFOLLIES	15 Ocak 2016	17 Ocak 2016	Bisiklet	Kortrijk	BELÇİKA
MONTREAL INTERNATIONAL AUTO SHOW	15 Ocak 2016	24 Ocak 2016	Otomotiv	Montreal	KANADA
MALAYSIA INTERNATIONAL JEWELLERY FAIR	15 Ocak 2016	18 Ocak 2016	Mücevherat	Kuala Lumpur	MALEZYA
OPTI	15 Ocak 2016	17 Ocak 2016	Optik ve dizayn	Münih	ALMANYA
INTERNATIONALE GRÜNE WOCHE BERLIN	15 Ocak 2016	08 Şubat 2016	Gıda, Tarım, Ormancılık, Bahçecilik	Berlin	ALMANYA
KOMM	15 Ocak 2016	17 Ocak 2016	Bebek ve Çocuk Tekstil ürünleri	HOFFHEIM	ALMANYA
JEWELERS INTERNATIONAL SHOWCASE	16 Ocak 2016	18 Ocak 2016	Mücevherat	Miami	ABD
DOMOTEX HANNOVER - The World of Flooring	16 Ocak 2016	19 Ocak 2016	Halı, zemin kaplamaları, tekstil	Hannover	ALMANYA
EXPO RIVA SCHUH	16 Ocak 2016	19 Ocak 2016	Deri, Deri Ürünleri, Ayakkabı	Riva Del G.	İTALYA
MILANO MODA UOMO	16 Ocak 2016	19 Ocak 2016	Erkek Hazır Giyim	Milano	İTALYA
WINTER FANCY FOOD SHOW	17 Ocak 2016	19 Ocak 2016	GIDA	San Francisco	ABD
STEELFAB	17 Ocak 2016	20 Ocak 2016	Metal-çelik	Sharjah	BAE
KLEINE FABRIEK	17 Ocak 2016	18 Ocak 2016	Çocuk Giyim	Amsterdam	HOLLANDA
HKTDC HONG KONG FASHION WEEK FOR FALL/WINTER	18 Ocak 2016	21 Ocak 2016	HAZIR GİYİM	Hong Kong	ÇİN
WORLD FUTURE ENERGY SUMMIT	18 Ocak 2016	21 Ocak 2016	Enerji	ABU DHABİ	BAE
IMM COLOGNE	18 Ocak 2016	24 Ocak 2016	Mobilya,Banyo Mutfak Ekipmanlar	Köln	ALMANYA
LIVING INTERIORS	18 Ocak 2016	24 Ocak 2016	Mobilya,Mutfak	Köln	ALMANYA
HKTDC HONG KONG FASHION WEEK FOR FALL/WINTER	18 Ocak 2016	21 Ocak 2016	Hazır Giyim, Tekstil	Hong Kong	ÇİN
ANTEPRIMA LEATHER FAIR	18 Ocak 2016	19 Ocak 2016	DERİ ÜRÜNLERİ	Milano	İTALYA
SAUDI PLASTICS AND PETROCHEM	18 Ocak 2016	21 Ocak 2016	Plastik ve Petrokimya	RİYAD	S. ARABİSTAN
SAUDI PRINT & PACK	18 Ocak 2016	21 Ocak 2016	Baskı ve Paketleme	RİYAD	S. ARABİSTAN
INTERNATIONAL WATER SUMMIT	18 Ocak 2016	21 Ocak 2016	Enerji (Su)	ABU DHABİ	BAE
ECOWASTE	18 Ocak 2016	21 Ocak 2016	Atık Yönetimi	ABU DHABİ	BAE
MOSSHOES	19 Ocak 2016	22 Ocak 2016	Ayakkabı	Moskova	Rusya
PREMIER VISION	19 Ocak 2016	20 Ocak 2016	Tekstil	New York	ABD
BREAD & BUTTER	19 Ocak 2016	21 Ocak 2016	Hazır Giyim	Berlin	ALMANYA
HKTDC WORLD BOUTIQUE HONG KONG	19 Ocak 2016	22 Ocak 2016	Hazır Giyim	Hong Kong	ÇİN
PANAROMA BERLIN	19 Ocak 2016	21 Ocak 2016	Bayan-Erkek hazır giyim	BERLİN	ALMANYA
PREMIUM-INTERNATIONAL FASHION TRADE SHOW	19 Ocak 2016	21 Ocak 2016	Hazır Giyim	Berlin	ALMANYA
THE HOSPITALITY SHOW	19 Ocak 2016	21 Ocak 2016	Otel Ekipmanları	Birmingham	İNGİLTERE
LIBERTY NY - FASHION & LIFESTYLE FAIR	19 Ocak 2016	21 Ocak 2016	HAZIR GİYİM	New York	ABD
PRIMUS: WINDOWS, DOORS & PROFILES	19 Ocak 2016	21 Ocak 2016	Yapı Teknolojileri, Makineleri, İç Dizayn	Kiev	UKRAYNA
PRIMUS: ARCHITECTURAL GLASS	19 Ocak 2016	21 Ocak 2016	Cam, seramik	Kiev	UKRAYNA
INTERNATIONAL BUILDERS SHOW	19 Ocak 2016	21 Ocak 2016	İnşaat	Las Vegas	ABD
KBIS-THE KITCHEN AND BATH INDUSTRY SHOW	19 Ocak 2016	21 Ocak 2016	Mobilya, İç Dizayn	Las Vegas	ABD
SHOT SHOW	19 Ocak 2016	22 Ocak 2016	Av Sporları	Las Vegas	ABD
FOOD AND GROCERY FORUM INDIA	19 Ocak 2016	21 Ocak 2016	Gıda	Mumbai	HİNDİSTAN
PREMIUM	19 Ocak 2016	21 Ocak 2016	Hazır Giyim	Berlin	ALMANYA
PANORAMA	19 Ocak 2016	21 Ocak 2016	Hazır Giyim	Berlin	ALMANYA
THE INTERNATIONAL CURVY FASHION FAIR	19 Ocak 2016	21 Ocak 2016	Hazır giyim	Berlin	ALMANYA
ETHICAL FASHION SHOW	19 Ocak 2016	21 Ocak 2016	Organik hazır giyim	Berlin	ALMANYA
SEEK	19 Ocak 2016	21 Ocak 2016	HAZIR GİYİM	Berlin	ALMANYA
SHOW & ORDER	19 Ocak 2016	21 Ocak 2016	HAZIR GİYİM	Berlin	ALMANYA

Fuar	Tarihi		Konusu	Yeri	
INTERNATIONAL SURFACE EVENT	20 Ocak 2016	22 Ocak 2016	Doğaltaş	Las Vegas	ABD
LAMMA	20 Ocak 2016	21 Ocak 2016	Tarım Makineleri ve Ekipmanları	Nottinghams.	İNGİLTERE
HOREQ	20 Ocak 2016	22 Ocak 2016	Restoran ve otel ekipmanları	Madrid	İSPANYA
BIOVAK	20 Ocak 2016	21 Ocak 2016	Organik gıda	Utrecht	HOLLANDA
LAMMA 2016	20 Ocak 2016	21 Ocak 2016	Tarım Makineleri ve Ekipmanları	Peterborough	İNGİLTERE
PTE	20 Ocak 2016	22 Ocak 2016	Tanıtım, promosyon ürünleri, reklamcılık	Milano	İTALYA
JFW INTERNATIONAL FASHION FAIR	20 Ocak 2016	22 Ocak 2016	Hazır giyim	Tokyo	JAPONYA
IJT - INTERNATIONAL JEWELLERY TOKYO	20 Ocak 2016	23 Ocak 2016	Mücevherat	Tokyo	JAPONYA
COSME TOKYO	20 Ocak 2016	22 Ocak 2016	Kozmetik	Tokyo	JAPONYA
HOREQ	20 Ocak 2016	22 Ocak 2016	Restoran ve oteller için mobilya, ekip.	Madrid	İSPANYA
MADERMAQ	20 Ocak 2016	23 Ocak 2016	Mobilya makine ve techizatı	Zaragoza	İSPANYA
ZARAGOZA FURNITURE EXHIBITION	20 Ocak 2016	23 Ocak 2016	Mobilya	Zaragoza	İSPANYA
IIGF - INDIA INTERNATIONAL GARMENT FAIR	20 Ocak 2016	22 Ocak 2016	Tekstil	Yeni Delhi	HİNDİSTAN
PITTI IMAGINE BIMBO	21 Ocak 2016	23 Ocak 2016	Çocuk Giyim	Floransa	İTALYA
FOOD AND GROCERY FORUM INDIA	21 Ocak 2016	23 Ocak 2016	Gıda	Mumbai	HİNDİSTAN
IFF - JFW INTERNATIONAL FASHION FAIR	21 Ocak 2016	23 Ocak 2016	Hazır giyim, tekstil	Tokyo	JAPONYA
OUTDOOR RETAILER WINTER MARKET	21 Ocak 2016	24 Ocak 2016	Kış Sporları, Spor Kıyafetleri,Ayakkabı	Salt Lake City	ABD
INTERIOR DESIGN SHOW	21 Ocak 2016	24 Ocak 2016	Dekorasyon, mobilya, yer kaplamaları	Toronto	KANADA
NAMM SHOW - INTERNATIONAL MUSIC MARKET	21 Ocak 2016	24 Ocak 2016	Müzik Aletleri	Anaheim	ABD
INTERIOR DESIGN SHOW	21 Ocak 2016	24 Ocak 2016	İç tasarım	Toronto	KANADA
JAGEN UND FISCHEN	21 Ocak 2016	24 Ocak 2016	Avcılık ve balıkçılık	AUGSBURG	ALMANYA
PITTI BIMBO	21 Ocak 2016	23 Ocak 2016	Çocuk Giyim ve Moda	Floransa	İTALYA
FOODHOSPITALTY WORLD	21 Ocak 2016	23 Ocak 2016	Gıda	Mumbai	HİNDİSTAN
PAINT INDIA	21 Ocak 2016	23 Ocak 2016	Kimya ve Petrokimya Sanayi	Mumbai	HİNDİSTAN
ASIA PCR	21 Ocak 2016	23 Ocak 2016	Tıbbi ürünler	Singapur	SİNGAPUR
IMTEX	21 Ocak 2016	26 Ocak 2016	Metal işleme ve makina aksam parçaları	BANGALORE	HİNDİSTAN
POLAGRA PREMIERY	21 Ocak 2016	24 Ocak 2016	Tarım makineleri	POZNAN	POLONYA
CLEAN INDIA PULIRE	21 Ocak 2016	23 Ocak 2016	Temizlik ürünleri	Mumbai	HİNDİSTAN
MATKA CARAVAN EXHIBITION	22 Ocak 2016	24 Ocak 2016	Karavan	Helsinki	FİNLANDİYA
ET ACETECH	22 Ocak 2016	24 Ocak 2016	Yapı & İnşaat	Ahmedabad	HİNDİSTAN
PALAKISS	22 Ocak 2016	27 Ocak 2016	Mücevherat	Vicenza	İTALYA
TRAU DICH HEIRATEN & FEIERN	22 Ocak 2016	24 Ocak 2016	Gelinlik-Damatlık	Viyana	AVUSTURYA
VICENZAORO WINTER	22 Ocak 2016	27 Ocak 2016	Mücevherat ve Kuyumculuk	Vicenza	İTALYA
IMPRINTED SPORTWEAR SHOW (ISS)	22 Ocak 2016	24 Ocak 2016	Tekstil baskı teknoloji ve ekipmanları	LOS ANG.	ABD
NAMM SHOW - INTERNATIONAL MUSIC MARKET	22 Ocak 2016	25 Ocak 2016	Müzik Aletleri	Anaheim	ABD
CARAVAN FAIR	22 Ocak 2016	27 Ocak 2016	Karavan	Helsinki	FİNLANDİYA
PALAKISS WINTER	22 Ocak 2016	27 Ocak 2016	Kuyumculuk	Vicenza	İTALYA
VICENZAORO JANUARY + T GOLD	22 Ocak 2016	27 Ocak 2016	Kuyumculuk	Vicenza	İTALYA
FIMI KIDS FASHION WEEK	22 Ocak 2016	24 Ocak 2016	Moda ve çocuk giyimi	Valencia	İSPANYA
ACETECH AHMEDABAD	22 Ocak 2016	24 Ocak 2016	Yapı & İnşaat	Ahmedabad	HİNDİSTAN
MAISON & OBJET	22 Ocak 2016	26 Ocak 2016	Ev tekstili ve dekorasyon	Paris	Fransa
BIJORHCA - ECLAT DE MODE	22 Ocak 2016	25 Ocak 2016	Mücevherat	Paris	FRANSA
TRANOI HOMME	23 Ocak 2016	25 Ocak 2016	Erkek Giyim	Paris	FRANSA
BOOT DÜSSELDORF - INTERNATIONAL BOAT SHOW	23 Ocak 2016	31 Ocak 2016	Gemi, Gemi Aksesuarları	Düsseldorf	ALMANYA
SIGEP	23 Ocak 2016	27 Ocak 2016	Gıda	Rimini	İTALYA
MODE CITY	23 Ocak 2016	25 Ocak 2016	Hazır Giyim	Paris	FRANSA
SALON DE LA LINGERIE	23 Ocak 2016	25 Ocak 2016	İç Giyim	Paris	FRANSA
SIGEP	23 Ocak 2016	27 Ocak 2016	Yiyecek ve İçecek, Gıda İşleme ve Paket	Rimini	İTALYA
RHEX	23 Ocak 2016	27 Ocak 2016	Gıda, İçecek ve Otel Ekipmanları	Rimini	İTALYA
TRANOI PREVIEW	23 Ocak 2016	25 Ocak 2016	Hazır Giyim	Paris	FRANSA
INTERFILIERE	23 Ocak 2016	25 Ocak 2016	Tekstil, Kumaş ve Aksesuar	Paris	FRANSA
INNATEX	23 Ocak 2016	25 Ocak 2016	Organik Tekstil	Frankfurt	ALMANYA
MRKET	24 Ocak 2016	26 Ocak 2016	Hazır Giyim	New York	ABD
THE JANUARY FURNITURE SHOW	24 Ocak 2016	27 Ocak 2016	Mobilya	Birmingham	İNGİLTERE
WINTER LAS VEGAS MARKET	24 Ocak 2016	28 Ocak 2016	Mobilya, dekorasyon	Las Vegas	ABD
MOTORCYCLE TRADE EXPO	24 Ocak 2016	26 Ocak 2016	Motosiklet, ATV	Warwick	İNGİLTERE
TEXWORLD USA	24 Ocak 2016	26 Ocak 2016	Kumaş ve Aksesuar	New York	ABD
WEDDING DAYS AND BEAUTE	24 Ocak 2016	25 Ocak 2016	Gelinlik	Nitra	SLOVAKYA
MTC KINDERMODENMESSE	24 Ocak 2016	25 Ocak 2016	Çocuk Giyim ve Moda	Münih	ALMANYA
MODAFABRIEK	24 Ocak 2016	25 Ocak 2016	Moda	Amsterdam	HOLLANDA
ISPO MUNICH 2016	24 Ocak 2016	27 Ocak 2016	Spor ve konfeksyon ürünleri	Münih	ALMANYA
BETA INTERNATIONAL 2016	24 Ocak 2016	26 Ocak 2016	Binicilik Giysileri ve Esyaları	Birmingham	İNGİLTERE
MOTORCYCLE TRADE EXPO 2016	24 Ocak 2016	26 Ocak 2016	Motosiklet, Mobilet ve ATV	Birmingham	İNGİLTERE
THE JANUARY FURNITURE SHOW	24 Ocak 2016	27 Ocak 2016	Mobilya, İç Dizayn	Birmingham	İNGİLTERE
AHR EXPO	25 Ocak 2016	27 Ocak 2016	Isıtma, Klima, Soğutma ve Havalandırma	Orlando	ABD
ARAB HEALTH EXHIBITION AND CONGRESS	25 Ocak 2016	28 Ocak 2016	Tıbbi ekipman	Dubai	BAE
HDAW-Heavy Duty Aftermarket Week	25 Ocak 2016	28 Ocak 2016	Otomotiv Yan Sanayi	Las Vegas	ABD
MEDLAB	25 Ocak 2016	28 Ocak 2016	Tıbbi ekipman	Dubai	BAE
ARAB HEALTH	25 Ocak 2016	28 Ocak 2016	Tıbbi ekipman	Dubai	BAE
IPM - ESSEN	26 Ocak 2016	29 Ocak 2016	Tarım, peyzaj, hayvan yetiştiriciliği	Essen	ALMANYA
URBEST	26 Ocak 2016	28 Ocak 2016	Çevre, Peyzaj, Arıtma Teknolojileri	Metz	FRANSA
INTERNATIONAL PRODUCTION & PROCESSING EXPO	26 Ocak 2016	28 Ocak 2016	Hayvancılık	Atlanta	ABD
IPM	26 Ocak 2016	29 Ocak 2016	Tarım, Ormancılık, Bahçecilik, Bağcılık	Essen	Almanya
LINC	26 Ocak 2016	29 Ocak 2016	Tıbbi ürünler	Berlin	ALMANYA
AUTOMECHANIKA JEDDAH	26 Ocak 2016	28 Ocak 2016	Otomotiv Yan Sanayi	Cidde	S. ARABİSTAN
FOOTWEAR, GARMENT, TEXTILE	26 Ocak 2016	29 Ocak 2016	Tekstil ve Ayakkabı	Minsk	BELARUS
COMMUNIQUEZ TEXTILE -CTCO	26 Ocak 2016	28 Ocak 2016	Tekstil, hazır giyim	Lyon	Fransa
CIPRINT	26 Ocak 2016	28 Ocak 2016	Tekstil, dijital baskı	Lyon	Fransa
LEATHER & SHOES	26 Ocak 2016	29 Ocak 2016	Deri, Kürk ve Ayakkabı	Kiev	Ukrayna
AQUATHERM VIENNA	26 Ocak 2016	29 Ocak 2016	Havalandırma	Viyana	AVUSTURYA
PGA MERCHANDISE SHOW	27 Ocak 2016	29 Ocak 2016	Spor Malzemeleri	Orlando	ABD

FUAR_EKO_girisim_OCAK.qxp:EKO_girisim_fuar 1/8/16 4:09 PM Sayfa2

Ocak 2016 YURTİÇİ FUARLAR TAKVİMİ

Fuar	Tarihi		Konusu	Yeri
Çukurova 9.Kitap Fuarı	09 Ocak 2016	17 Ocak 2016	Kitap, Süreli Yayın	Adana
İSMOB	12 Ocak 2016	17 Ocak 2016	Ev ve Ofis Mobilyaları, Dekorasyon Üniteleri, Aksesuarlar, Tasarım	İstanbul
2.AGRI-VIP	13 Ocak 2016	15 Ocak 2016	Tarım ve Hayvancılık, Üretim Girdileri, Ticaret ve Pazarlama Fuarı: Tarım, Hayvancılık ve Üretim Girdileri	Adana
Anfaş Hotel Equipment	13 Ocak 2016	16 Ocak 2016	27.Uluslararası Konaklama ve Ağırlama Ekipmanları Fuarı: Otel Ekipmanları, Tekstil, Dekorasyon ve Servis Ekipmanları	Antalya
JUNIORSHOW Bursa	13 Ocak 2016	17 Ocak 2016	7th Bebek ve Çocuk Hazır Giyim ve Çocuk İhtiyaçları Fuarı: Bebe ve Çocuk Hazır Giyim	Bursa
30.Uluslararası Anne Bebek Çocuk Ürünleri Fuarı	13 Ocak 2016	17 Ocak 2016	Anne, Bebek ve Çocuk Ürünleri	İstanbul
Fashionist Abiye, Gelinlik ve Damatlık Fuarı	14 Ocak 2016	16 Ocak 2016	Abiye, Gelinlik ve Damatlık Üreten Firmaların Toptan Satışı	İstanbul
7. Enerji Verimliliği Forumu ve Fuarı	14 Ocak 2016	16 Ocak 2016	Yenilenebilir Enerji, Enerji Verimliliği	İstanbul
Kapı Fuarı Türkiye	14 Ocak 2016	17 Ocak 2016	10.Uluslararası Ahşap, Çelik, Endüstriyel, Otomatik Kapı ve Kapı Yan Sanayi Fuarı: Kapı ve Kapı Yan Sanayi	İstanbul
Pnext Energy Storage & Smart Grid	21 Ocak 2016	23 Ocak 2016	Energy Storage & Smart Grid Enerji Depolama, Akıllı Şebekeler İletimi, Dağıtımı, Lojistiği	Ankara
Meteo Expo	21 Ocak 2016	23 Ocak 2016	Meteoroloji, Ölçümleme Teknoloji ve Ekipmanları	Ankara
Pnext Pipe + Pipeline Expo	21 Ocak 2016	23 Ocak 2016	Boru ve Boru Hatları Ekipmanları, Güvenlik ve Bakım Teknolojileri	Ankara
Pnext New Energy Expo	21 Ocak 2016	23 Ocak 2016	Biyogaz, Biyokütle, Rüzgar, Güneş ve Hidrojen Enerji Teknolojileri	Ankara
Pnext 3.Barajlar & H.E.S. Fuarı 2016	21 Ocak 2016	23 Ocak 2016	Barajlar ve HES Yapımında Kullanılan Malzeme, Ekipman ve Proje Hizmetleri	Ankara
Pnext 3.Expo Geothermal Jeotermal	21 Ocak 2016	23 Ocak 2016	Jeotermal Enerji Teknolojileri ve Ekipmanları	Ankara
CNR İMOB 2016- İstanbul Mobilya Fuarı	26 Ocak 2016	31 Ocak 2016	Her Türlü Ev ve Ofis Mobilyası	İstanbul
MOBİTEX' İSTANBUL	27 Ocak 2016	30 Ocak 2016	Mobilya Yan Sanayi	İstanbul
Avrasya Aydınlatma ve Elektrik Fuarı	27 Ocak 2016	30 Ocak 2016	Aydınlatma, Elektrik, Güvenlik, Bina Otomasyonu Teknolojileri	Antalya
EMITT 2016	28 Ocak 2016	31 Ocak 2016	20.Doğu Akdeniz Uluslararası Turizm ve Seyahat Fuarı: Turizm	İstanbul
Mersin Agrodays	28 Ocak 2016	31 Ocak 2016	Mersin Tarım Gıda ve Hayvancılık Fuarı: Tarım, Tarım Makineleri, Gübre Tohum, Seracılık	Mersin
Evlilik Dünyası 2016 Evlilik Hazırlıkları Fuarı	29 Ocak 2016	31 Ocak 2016	Evlenecek çiftlerin bulabileceği her şey, ev ve evlilik hazırlıkları	İstanbul
IF Wedding Fashion	02 Şubat 2016	05 Şubat 2016	İzmir 10.Uluslararası Gelinlik, Damatlık ve Abiye Giyim Fuarı: Gelinlik, Damatlık ve Abiye Giyim	İzmir
DRINKTEG İSTANBUL	04 Şubat 2016	06 Şubat 2016	İçecek Teknolojileri	İstanbul
TAXIWORLD TÜRKİYE 2016	04 Şubat 2016	06 Şubat 2016	Kara, Deniz, Hava Taksi Üreticileri ve Yan Sanayi	İstanbul
IFEXPO 2016	04 Şubat 2016	06 Şubat 2016	İç Giyim, Çorap, Mayo, Pijama, Gecelik, Denim, Spor Giyim, Aksesuarlar	İstanbul
13.Uluslararası İstanbul İplik Fuarı 2016	04 Şubat 2016	06 Şubat 2016	Pamuk, Yün, Sentetik, Rejenere, Doğal, Teknik İplikler, Elyaf, Bobin, Masuralar	İstanbul
Gaptfood 12.Gıda, Gıda Teknolojileri ve Ambalaj Fuarı	04 Şubat 2016	07 Şubat 2016	Gıda, Gıda Teknolojileri ve Ambalaj	Gaziantep
Gaptarım Tarım,	04 Şubat 2016	07 Şubat 2016	7.Tarım Teknolojileri ve Hayvancılık Fuarı: Tarım, Tarım Teknolojileri, Hayvancılık	Gaziantep
Gaming İstanbul Dijital Eğlence ve Oyun Fuarı	04 Şubat 2016	07 Şubat 2016	Dijital Eğlence ve Oyun Teknolojileri Fuarı	İstanbul
Satef, Seyahat Acentaları ve Tedarikçileri Fuarı	05 Şubat 2016	06 Şubat 2016	Turizm	Antalya
Anfaş Food Product	10 Şubat 2016	13 Şubat 2016	23.Uluslararası Gıda ve İçecek İhtisas Fuarı: Yiyecek Ürünleri, Ambalaj ve Ekipmanları	Antalya
Pro-Show 2016	11 Şubat 2016	13 Şubat 2016	16. Pro-Ses, Pro-Işık, Pro-Görüntü Sistemleri Fuarı	İstanbul
Bursa Evlilik Fuarı	11 Şubat 2016	14 Şubat 2016	Düğün ve Evlilik	Bursa
WIN Metal Working	11 Şubat 2016	14 Şubat 2016	21.Makine İmalatı ve Metal İşleme Teknolojileri Fuarı: Makine İmalatı ve Metal İşleme Teknolojileri	İstanbul
WIN Welding	11 Şubat 2016	14 Şubat 2016	16.Birleştirme, Kaynak ve Kesme Teknolojileri Fuarı: Birleştirme, Kaynak ve Kesme Teknolojileri	İstanbul
WIN Surface Treatment	11 Şubat 2016	14 Şubat 2016	10.Yüzey İşleme Teknolojileri Fuarı: Yüzey İşleme Teknolojileri	İstanbul
Agroexpo Eurasia	11 Şubat 2016	14 Şubat 2016	11.Uluslararası Tarım, Tarım Makineleri, Hayvancılık ve Ekipmanları, Canlı Hayvan ve Seracılık Fuarı: Tarım, Tarımsal Mekanizasyon, Seracılık ve Hayvancılık Teknolojileri	İzmir
Avrasya Boat Show 2016	12 Şubat 2016	21 Şubat 2016	9.Deniz Araçları, Ekipmanları ve Aksesuarları: Deniz Araçları, Ekipmanları ve Aksesuarları	İstanbul
İnsan Kaynakları Fuarı 2016	17 Şubat 2016	18 Şubat 2016	İnsan Kaynakları	İstanbul
PENTEX 5.Penye, Tekstil ve Teknolojileri Fuarı	17 Şubat 2016	20 Şubat 2016	Penye, Tekstil ve Teknolojileri	Gaziantep
EURIE Avrasya Yüksek Öğretim Zirvesi ve Fuarı	18 Şubat 2016	19 Şubat 2016	Uluslararası Yüksek Eğitim	İstanbul
BETON ANKARA 2016	18 Şubat 2016	20 Şubat 2016	8. Hazır Beton, Çimento, Agrega, İnşaat Teknolojileri ve Ekipmanları Fuarı	Ankara
İzmir Evlilik Fuarı	18 Şubat 2016	21 Şubat 2016	Düğün ve Evlilik	İzmir
Biz Evleniyoruz - Evlilik ve Düğün Hazırlıkları Fuarı	18 Şubat 2016	21 Şubat 2016	Evlilik ve Düğün Hazırlıkları	Antalya
KIDS 2016 1.Anne ve Çocuk İhtiyaçları Fuarı	18 Şubat 2016	21 Şubat 2016	Anne ve Çocuk İhtiyaçları	Ankara
Yapıda Ahşap&Ahşap Ürünleri Fuarı	18 Şubat 2016	21 Şubat 2016	Yapıda Kullanılan Ahşap Malzemeler	İstanbul
Aegean Hosttech	18 Şubat 2016	21 Şubat 2016	Otel Ekipmanları, Ağırlama, Konaklama Teknolojileri, ve Ev Dışı Tüketim Fuarı	Aydın
IHS ADANA 2016	18 Şubat 2016	21 Şubat 2016	Isıtma, Soğutma, Havalandırma, Doğalgaz Teknolojisi, Tesisat ve Yalıtım	Adana
Adana İnşaat 2016	18 Şubat 2016	21 Şubat 2016	Yapı Malzemeleri, İş ve İnşaat Makineleri, Altyapı, Müteahhitlik Hizmetleri	Adana
Adana Kent 2016	18 Şubat 2016	21 Şubat 2016	Belediye İhtiyaçları, Kent Mobilyaları, Park Bahçe Düzenlemeleri Çevre Teknolojileri	Adana
Anatolian Wedding Expo	23 Şubat 2016	25 Şubat 2016	Abiye, Gelinlik, Damatlık ve Aksesuarları	Kayseri
UNICERA	23 Şubat 2016	27 Şubat 2016	Zemin ve Duvar Kaplamaları, Banyo ve Mutfak Ürünleri, Aksesuaraları, Seramik İşleme Teknolojileri,	İstanbul
Karadeniz 2.Kitap Fuarı-Samsun	23 Şubat 2016	28 Şubat 2016	Kitap, Süreli Yayınlar	Samsun
MODEKO 2016 27.İzmir Mobilya Fuarı	24 Şubat 2016	28 Şubat 2016	Mobilya, Dekorasyon, Ev ve Büro Mobilyaları	İzmir
SESA BUILD	25 Şubat 2016	27 Şubat 2016	Sürdürülebilir, Güvenli Şehirler için Yapı Malzemeleri ve Teknolojileri	İstanbul
Balıkesir Tarım Fuarı 2016	25 Şubat 2016	28 Şubat 2016	Tarım Hayvancılık ve Gıda	Balıkesir
EV-DEKOR 2016	25 Şubat 2016	28 Şubat 2016	Elektrikli Ev Eşyaları ve Dayanıklı Tüketim Malları, Ev Tekstili	Ankara
Eurasia Motobike Expo	25 Şubat 2016	28 Şubat 2016	Motosiklet, Bisiklet, Aksesuar, Tuning, Servisler ve Bayiler	İstanbul
CNR Kitap Fuarı	26 Şubat 2016	06 Mart 2016	Yayıncılık, E-Yayıncılık ve Teknolojileri	İstanbul
QS Dünya MBA ve Yüksek Lisans Fuarı	27 Şubat 2016	27 Şubat 2016	Uluslararası Yüksek Eğitim	İstanbul
Mezun Amerika ve İngiltere de Eğitim Fuarı	27 Şubat 2016	27 Şubat 2016	Yurtdışı Eğitim, Eğitim Materyalleri ve Teknolojileri	İstanbul
DISCOP İSTANBUL	01 Mart 2016	03 Mart 2016	Televizyon İçerik, Dijital İçerik ve Telif Hakları	İstanbul
TIR-EXPO 2016	01 Mart 2016	05 Mart 2016	Treyler, Ticari Araçlar, Üst Yapı ve Yan Sanayi Fuarı	İstanbul
Ulus. Avrasya Demiryolu Altyapı ve Lojis. Fuar	03 Mart 2016	05 Mart 2016	Demiryolu Araç Gereçleri, Hafif Rayli Sistemler, Altyapı ve Lojistik	İstanbul
İstanbul Buluşlar Fuarı	03 Mart 2016	06 Mart 2016	Buluşlar, Buluşçular ve Yatırımcıları Buluşturmak	İstanbul
İDEAL EV Fuarı	03 Mart 2016	06 Mart 2016	Evlilik Sağlık, Kozmetik, Güzellik, Ev Gereçleri, Mobilya ve Aksesuarları, Konut Projeleri	İzmit
7.Gıda, Tarım ve Hayvancılık Fuarı	03 Mart 2016	06 Mart 2016	Tarım, Gıda, Hayvancılık Teknolojileri ve Endüstrileri	Muğla
Şanlıurfa Gıda Tarım ve Hayvancılık Fuarı	03 Mart 2016	06 Mart 2016	Tarım Ekipmanları, Tohumculuk, Hayvancılık	Şanlıurfa
Konya Tohum 2016	03 Mart 2016	06 Mart 2016	Tohum Teknolojileri ve Tohumculuk ve Ekipmanları	Konya
Konya 5.Sulama Teknolojileri ve Bitki Besleme Fuarı	03 Mart 2016	06 Mart 2016	Fidancılık, Bitki Besleme, Bahçe Bitkileri, Zirai Mücadele, Sulama, Gübreleme, ve Ekipmanları	Konya
Konya Hayvancılık 2016	03 Mart 2016	06 Mart 2016	Hayvancılık, Ekipmanları, Hayvansal Üretim Teknolojileri, Yem Endüstrisi, Tavukçuluk (Tavukçuluk Kümes Hayvanları Ekipmanları Özel Bölümü)	Konya
SHOEXPO İzmir	07 Mart 2016	10 Mart 2016	Ayakkabı ve Çanta	İzmir
ANKA-MAK 2016	09 Mart 2016	12 Mart 2016	Metal İşleme Makineleri, Hidrolik Sistemler, Endüstriyel Ürünler	Ankara
Marex 2016	09 Mart 2016	12 Mart 2016	Turistik İşletmeler Donanımı, Tekstil, Servis Ekipmanları ve Gıda	Muğla
İstanbul Pencere 2016	09 Mart 2016	12 Mart 2016	Pencere, Panjur, Cephe ve Profil, Üretim Makineleri, Aksesuar, Yalıtım Malzemeleri, Hammadde ve Tamamlayıcı Ürünler	İstanbul
İstanbul Kapı 2016	09 Mart 2016	12 Mart 2016	Kapı, Kepenk, Kilit, Alarm ve Güvenlik, Panel, Pano, Bölme Sistem ve Aksesuarları	İstanbul
İstanbul Cam 2016	09 Mart 2016	12 Mart 2016	Cam Ürünleri, Uygulamaları, Üretim İşleme Teknolojileri ve Makineleri, Tamamlayıcı Ürün ve Kimyasalları	İstanbul
Art Ankara	09 Mart 2016	13 Mart 2016	Çağdaş Sanatlar Fuarı	Ankara
1. Benim Evim Fuarı	09 Mart 2016	13 Mart 2016	İç Mimari, Yenileme, Dekorasyon, Peyzaj, Bahçe, Emlak	Antalya
AEGEANAGRI	09 Mart 2016	13 Mart 2016	Tarımsal Mekanizasyon, Tarım Teknolojileri, Seracılık ve Hayvancılık	Denizli

VERGI_EKO_girisim_OCAK.qxp:Layout 1 1/8/16 4:08 PM Sayfa1

MALİ YÜKÜMLÜLÜKLER TAKVİMİ

11 Ocak 2016 Pazartesi

- 16-31 Aralık 2015 Dönemine Ait Petrol ve Doğalgaz Ürünlerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi

12 Ocak 2016 Salı

- 16-31 Aralık 2015 Dönemine Ait Noterlerce Yapılan Makbuz Karşılığı Ödemelere Ait Beyannamenin Verilmesi ve Ödenmesi

15 Ocak 2016 Cuma

- Aralık 2015 Dönemine Ait Kolalı Gazoz, Alkollü İçecekler ve Tütün Mamullerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Aralık 2015 Dönemine Ait Dayanıklı Tüketim ve Diğer Mallara İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Aralık 2015 Dönemine Ait Motorlu Taşıt Araçlarına İlişkin Özel Tüketim Vergisinin (Tescile Tabi Olmayanlar) Beyanı ve Ödemesi
- Aralık 2015 Dönemine Ait Özel İletişim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Aralık 2015 Dönemine Ait Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Aralık 2015 Dönemine Ait Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu Kesintisi Bildirimi ve Ödemesi

20 Ocak 2016 Çarşamba

- Aralık 2015 Dönemine Ait Şans Oyunları Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Aralık 2015 Dönemine Ait 5602 Sayılı Kanunda Tanımlanan Şans Oyunlarıyla İlgili Veraset ve İntikal Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Aralık 2015 Dönemine Ait İlan ve Reklam Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Aralık 2015 Dönemine Ait Müşterek Bahislere İlişkin Eğlence Vergisinin Beyanı ve Ödemesi ile Diğer Eğlence Vergilerine İlişkin Eğlence Vergisinin Ödemesi
- Aralık 2015 Dönemine Ait Elektrik ve Havagazı Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Aralık 2015 Dönemine Ait Yangın Sigortası Vergisinin Beyanı ve Ödemesi

25 Ocak 2016 Pazartesi

- Aralık 2015 Dönemine Ait GVK 94. Madde ile KVK 15. ve 30. Maddelerine Göre Yapılan Tevkifatların Muhtasar Beyanname ile Beyanı
- Ekim-Kasım-Aralık 2015 Dönemine Ait Tevkifatların Muhtasar Beyanname ile Beyanı (GVK 98. Maddesinin 3. Fıkrasına Göre Üçer Aylık Beyanname Verme Hakkından Yararlananlar İçin)
- Ekim-Kasım-Aralık 2015 Dönemine Ait GVK Geçici 67. Madde Kapsamında Yapılan Tevkifatların Muhtasar Beyanname ile Beyanı
- Aralık 2015 Dönemine Ait İstihkaktan Kesinti Suretiyle Tahsil Edilen Damga Vergisi ile Sürekli Mükellefiyeti Bulunanlar İçin Makbuz Karşılığı Ödenmesi Gereken Damga Vergisinin Beyanı
- Aralık 2015 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Beyanı
- Ekim-Kasım-Aralık 2015 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Beyanı
- 1-15 Ocak 2016 Dönemine Ait Petrol ve Doğalgaz Ürünlerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi

26 Ocak 2016 Salı

- Aralık 2015 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Ödemesi
- Ekim-Kasım-Aralık 2015 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Ödemesi
- Aralık 2015 Dönemine Ait GVK 94. Madde ile KVK 15. ve 30. Maddelerine Göre Yapılan Tevkifatların Ödemesi
- Ekim-Kasım-Aralık 2015 Dönemine Ait Tevkifatların Ödemesi (GVK 98. Maddesinin 3. Fıkrasına Göre Üçer Aylık Beyan name Verme Hakkından Yararlananlar İçin)
- Ekim-Kasım-Aralık 2015 Dönemine Ait GVK Geçici 67. Madde Kapsamında Yapılan Tevkifatların Ödemesi
- Aralık 2015 Dönemine Ait İstihkaktan Kesinti Suretiyle Tahsil Edilen Damga Vergisi ile Sürekli Mükellefiyeti Bulunanlar İçin Makbuz Karşılığı Ödenmesi Gereken Damga Vergisinin Ödemesi
- 1-15 Ocak 2016 Dönemine Ait Noterlerce Yapılan Makbuz Karşılığı Ödemelere Ait Beyannamenin Verilmesi ve Ödenmesi

1 Şubat 2016 Pazartesi

- Aralık 2015 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Satışlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Bs)
- 2016 Yılı Motorlu Taşıtlar Vergisi 1.Taksit Ödemesi
- Yıllık Harçların Ödemesi
- Aralık 2015 Dönemine Ait Haberleşme Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- 2015 Yılında Kullanılan Defterlerin 2016 yılında da Kullanılmak İstenmesi Halinde Yasal Defterlere İlişkin Ara Tasdik
- Aralık 2015 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Alımlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Ba)

esnaf komsu imaj e rev e saba maili POS yeni nesilsiz e Poster e ilan jenerik 195x257_Cp.pdf 1 11.09.2015 16:42

/garanti

Esnafın bankasından önce komşusuyuz.

Özel ürünler ve ayrıcalıklarla ihtiyaç duyduğu her an esnafımızın yanındayız.

Komşu esnaf ayrıcalıkları için: Garanti Şubeleri / 444 KOBİ - 444 5624 / garanti.com.tr/kobi

Garanti
Başka bir arzunuz?

195x275_Ekonomist_imaj_FINAL_TR:Layout 1 12/25/15 10:01 PM Sayfa1

Ekonomist

2016 İÇERİK PLANI

Ekonomist'te Neler Olacak?

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

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

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

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

Girişimci Kulübü
Türkiye'nin önde gelen girişimcileri bu kulüpte buluşuyor.

Besmetre
Bireysel emeklilik şirketlerinden haberler ve performansı en iyi Bireysel Emeklilik Fonları analizi.
PORTFÖY YÖNETİMİ — ANADOLU HAYAT EMEKLİLİK katkılarıyla

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

Franchise 100
Franchise veren büyük şirketlerle, girişimcileri buluşturan dev araştırma dosyası...
RE/MAX Türkiye katkılarıyla

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

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

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

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

100 Kadın Patron
Sahibi kadın olan, Türkiye'nin en büyük 100 şirketi sıralaması.

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

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

M&A Raporu
İş dünyasını sarsan birleşmeler, sektöre yön veren satın almalar...
Ekonomist Satın Alma Birleşme Raporu

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

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

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

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

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

50 Kadın CEO
Türkiye'nin en büyük cirolarını yöneten 'Kadın CEO'lar... Nasıl başarılı oldular? Yolun başındakilere tavsiyeleri...

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

Vergide Gündem
Vergi konusunda uyarıcı bilgiler, mevzuata ilişkin son gelişmeler...
Ernst & Young katkılarıyla

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

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

Sosyal girişimci ödülleri
Yaşadığı toplum ve dünya için fark yaratan başarı hikâyeleri Sosyal Girişimci Ödülleri ile sahiplerini buluyor...
METRO katkılarıyla

EKONOMİNİN DÜNÜ, BUGÜNÜ VE YARINI...