KAPAK_EKO_girisim_MART:EKO_girisim_kapakKOBI 3/8/19 3:17 PM Page 1

DÜNYANIN DÖRT BİR YANINDAN 29 İŞBİRLİĞİ ÇAĞRISI

KOBİ GİRİŞİM

Garanti

EKONOMİST DERGİSİ'NİN PARASIZ EKİDİR. MART 2019 GARANTİ BANKASI'NIN KATKILARIYLA

İŞ ÖRGÜTLERİNDEN KOBİ DESTEKLERİ

- İş dünyası ekonomik sıkıntılara karşı harekete geçti
- Kurumların KOBİ'lere yönelik destekleri neler?
- Küçük işletmeler için öne çıkan programlar

'DOĞRUDAN TÜKETİCİYE' İŞ MODELİNİN PÜF NOKTALARI

TAHSİLAT SORUNUNA AKILLI ÇÖZÜM

LİSELERDE 500 GENÇ GİRİŞİMCİ VAR

KOBI_JENERIK ILAN yeni format bbva siz e_CP.pdf 1 7.02.2019 15:00

KOBİ'lerimiz her ihtiyaç duyduğunda Garanti yanlarında

Garanti, bankacılık ürünleri ve KOBİ'lere özel hizmetleriyle onların hep yanında oluyor. KOBİ'ler geleceğe güvenle bakıyor.

Garanti Şubeleri / garanti.com.tr/kobi

/garanti /garantibankasi

Garanti

EDITOR_EKO_girisim_MART.qxp:Layout 1 3/8/19 4:42 PM Page 1

EDİTÖR

Aram Ekin Duran
eduran@ekonomist.com.tr

Yavaşlayan çarkalar, rehavet yaratmasın

TÜİK tarafından bu pazartesi açıklanacak 2018 dördüncü çeyreğine ilişkin büyüme verisi, Türkiye ekonomisinin 2018'in ikinci yarısından itibaren ciddi bir yavaşlamaya girdiğini ortaya koyacak gibi görünüyor. Ekonomistler, dördüncü çeyrekte Türkiye'nin yüzde 2-5 arası küçüleceğini öngörüyor. Ekonomideki bu daralmanın 2019'a da sarkmasından endişe ediliyor. Büyümenin öncü göstergesi olan sanayi üretimi verilerine bakınca, en azından 2019 ilk çeyrekte de küçülme ihtimali bulunuyor.

Son 15 yılda KOBİ'lerin sırtında yükselen Türkiye ekonomisinin yeniden düze çıkması için yapılması gereken en önemli şey, girişimcilik ekosistemini genişletecek adımlar atmak olmalı. Bu nedenle KOBİ'lerin performansı, 2018'in ikinci yarısından itibaren yavaşlayan çarkları tekrar hızlandırmak, yükseliş eğiliminde olan işsizliğin önüne geçmek ve ihracatı artırarak dünya piyasalarında boy göstermek açısından büyük önem taşıyor. Türkiye'nin dört bir yanında yüzbinlerce KOBİ ile etkileşim halinde olan iş dünyası örgütleri de bu zorlu dönemi avantaja çevirmek için çok farklı ve önemli destek programlarını hayata geçirmiş durumda.

TÜRKONFED, İTO, ATO, EBSO gibi yüzbinlerce KOBİ'yi bünyesinde barındıran iş örgütlerinin 2019 ajandasında ekonomideki daralmaya karşın şirketlerdeki üretim ve ihracat motivasyonunu diri tutmak var. Bu nedenle İstanbul'dan Gaziantep'e kadar Türkiye'nin üretim merkezlerinde KOBİ'lerin kendini geliştireceği ve yeni döneme hazırlanacağı destek programları bir bir hayata geçiriliyor. Bu destek programları arasında dijital dönüşüm merkezleri, ihracat koçluğu, inovasyon kursları ve uygulamalı girişimcilik eğitimleri gibi pek çok farklı alan var.

Ekonomide çarkların yavaşladığı bu dönemde, KOBİ'lerin rehavete kapılmaması gerekiyor. Çarkları yeniden hızlandıracak adımların atılması için bu dönemi olabildiğince verimli ve tabiri caiz ise taş taş üstüne koyarak geçirmek hayati önemde. Bu nedenle, bu ayki sayımızın kapak dosyasında, Türkiye'nin dört bir yanındaki şirketlerin faydalanabilecekleri bu destek programlarını sizin için derledik.

İyi okumalar.

Ekonomist HAFTALIK EKONOMİ VE SİYASİ HABER DERGİSİ
KOBİ GİRİŞİM

YAYINCI
Doğan Burda Dergi
Yayıncılık ve Pazarlama A.Ş.

İCRA KURULU BAŞKANI Cem M. Başar
YAYIN DİREKTÖRÜ M. Rauf Ateş
YAYIN YÖNETMENİ Talat Yeşiloğlu
YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ (Sorumlu) Dr. Orhan Karaca
HABER MÜDÜRÜ Talip Yılmaz
GÖRSEL YÖNETMEN Özcan Çaycoşar

EDİTÖRLER
BORSA - TEKNOLOJİ Gözde Yeniova
HABER MERKEZİ Levent Gökmen, Özlem Bay Yılmaz, Burcu Tuvay, Sibel Atik, Ayşegül Sakarya Pehlivan, Aram Ekin Duran, Ceren Oral
SAYFA UYGULAMA Fatih K. Tural, M. Engin Bilgin
GRAFİK Yaman Tetik
FOTOĞRAFLAR Hüseyin S. Öngen, Gökhan Çelebi
ARŞİV Nihal Yörükçü
ANKARA TEMSİLCİSİ Erdal İpekeşen
Tel: 0 312 207 00 71
ekonomist@doganburda.com

YÖNETİM
TÜZEL KİŞİ TEMSİLCİSİ M. Rauf Ateş
SATIŞ VE DAĞITIM DİREKTÖRÜ Egemen Erkorol
ÜRETİM PLANLAMA DİREKTÖRÜ Yakup Kurtulmuş
FİNANS DİREKTÖRÜ Didem Kurucu
ETKİNLİK VE PROJE DİREKTÖRÜ Ali Erman İleri

REKLAM GRUP BAŞKANI Nisa Aslı Erten Çokça
REKLAM GRUP BAŞKAN YRD. Seda Erdoğan Dal
REKLAM SATIŞ KOORDİNATÖRÜ Neyran Çınar
REKLAM SATIŞ MÜDÜRÜ
Burcu Acavut - Beril Güroğlu Sözkesen - Maya Yılmaz
TEKNİK MÜDÜR Ayfer Kaygun Buka
Tel: 0 212 336 53 61 - 62
BÖLGELER SATIŞ MÜDÜRÜ Dilek Ünlü
Tel: 0212 336 53 72 Faks: 0 212 336 53 91
PROJE MÜDÜRÜ Selçuk Ergenç
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 SATIŞ MÜDÜRÜ
Beliz Balıbey
Tel: 0 312 207 00 72/73
HEDEF SAYFALAR
Tel: 0 212 336 53 70 Faks: 0 212 336 53 91

YÖNETİM YERİ
Kuştepe Mahallesi, Mecidiyeköy Yolu Cad. No:12
Trump Towers Kule 2, Kat 21 - 22 - 23
34387 Şişli İstanbul
Tel: 0 212 410 32 00 Faks: 0 212 410 35 81

BASKI
Bilnet Matbaacılık ve Yayıncılık A.Ş.
Dudullu Organize San. Bölgesi 1.Cad.
No:16 Ümraniye-İSTANBUL
Tel: 444 44 03 Faks: 0216 365 99 08/08
www.bilnet.net.com
Sertifika No: 42716

DAĞITIM
Turkuvaz Dağıtım Pazarlama A.Ş.

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
ÇALIŞMA SAATLERİ
abone@doganburda.com / www.doganburda.com
Hergün saat 09.00-22.00 arasında hizmet verilmektedir.

ICINDE_EKO_girisim_MART.qxp:Layout 1 3/8/19 3:44 PM Page 1

İÇİNDEKİLER

KOBİ'lerin performansı, 2018'in ikinci yarısından itibaren yavaşlayan çarkları tekrar hızlandırmak, yükseliş eğiliminde olan işsizliğin önüne geçmek ve ihracatı artırarak dünya piyasalarında boy göstermek açısından büyük önem taşıyor. Türkiye'nin dört bir yanında yüzbinlerce KOBİ ile etkileşim halinde olan iş dünyası örgütleri de bu zorlu dönemi avantaja çevirmek için çok farklı ve önemli destek programlarını hayata geçirmiş durumda.

Türkiye'nin Kadın Girişimcisi Yarışması"nda finale kalan 21 kadın girişimciden biri olan Gözde Şekercioğlu, "Önemsiyoruz Girişimi" ile çocuk haklarına dair çok önemli bir girişimin kurucusu.

Yalnızca İstanbul'da 1 milyon lise öğrencisi olduğunu belirten Genç Başarı Eğitim Vakfı Genel Müdürü Seçil Yıldırım Çelebi, "Müthiş bir girişimci potansiyeline sahibiz. Şu anda Türkiye genelinde lise öğrencilerinin kurduğu 500 girişim var. Amacımız bu sayıyı hem nitelik hem de nicelik olarak artırmak" diyor.

5 Aylık 30 milyon ziyaretçiye koşuyor

6 KOBİ Gündemi

8 **KAPAK KONUSU**
■ İş ötgütlerinden KOBİ destekleri

13 Bursa'dan İran pazarına uzandı

14 Dizayn Pack ABD'ye göz dikti

16 "Çocuklar temel haklarına ulaşmalı"

18 "100 üye ile bire bir ders yapacağız"

19 Doğal kozmetikte marka yarattı

20 25 ScaleUp girişimci eğitime başladı

21 "2019, Çin yılı olacak"

22 "Enerji sektörünü dijitalleştireceğiz"

24 100 ülkeye bahçe mobilyası satıyor

25 İmece, imeceLAB'ı hayata geçirdi

26 "Türkiye'de 500 liseli girişim var"

28 Tahsilat sorununa akıllı çözüm getirdi

30 "Liderler etki alanlarının farkında değil"

32 **Cem Ener:** 'Doğrudan Tüketiciye' İş Modelinin Püf Noktaları

34 Prof. Dr. Volkan Demir

36 Fuar Takvimi

38 Yurtdışı mal talepleri

42 Vergi Takvimi

Franchise olarak tanıştıkları Bursa Kebap Evi'ni 2010'da 3 şube ile devralan Cem ve Caner Helvacı kardeşler, 9 yılda 98 şubeye ulaştırdıkları markalarını Ortadoğu'ya açıyor. İlk master franchise anlaşması İran pazarı için gerçekleştirildi.

Endüstriyel kilit pazarında pazar lideri olan ve 90 ülkeye ihracat yapan Mesan Kilit, rotayı Çin'e çevirdi. Mesan Kilit Genel Müdürü Mustafa Mertöz, "2019 bizim için Çin yılı olacak" diyor. Mesan Kilit'te hedef ise ihracatın ciro içindeki payını yüzde 75'e çıkarmak.

Kadın girişimci Nil Keskin Keleş, profesyonel iş yaşamını bırakıp PositiVorld Danışmanlık şirketini kurdu. Keskin Keleş, yöneticiler dönüşünce ekiplerin de değiştiğini, çalışanların mutluluklarının arttığını söylüyor.

CIMRI_EKO_girisim_MART.qxp:Layout 1 3/8/19 3:29 PM Page 1

Sibel Atik / satik@ekonomist.com.tr

Aylık **30 milyon ziyaretçiye** koşuyor

10 yıl önce kurulan ve Aralık 2018'de 15 milyon işle aylık en yüksek ziyaretçi sayısına ulaşan Cimri.com, 2019 yılında aylık 30 milyon ziyaretçiye ulaşmayı hedefliyor. İki yıl önce yaptıkları dijital dönüşümle daha kullanıcı dostu bir platform haline geldiklerini söyleyen Cimri.com Genel Müdürü Serkan Koç, ziyaretçi sayısını artırmak üzere yeni kategoriler üzerinde çalıştıklarını söylüyor.

Girişim sermayesi fonu iLab Ventures portföyünde yer alan Cimri.com, Aralık 2018'de ilk kez aylık 15 milyon ziyaretçi sayısını aştı. Aranılan ürünleri alışveriş sitelerinin hangi fiyatlarla sunduğunu listeleyen Cimri.com, SimilarWeb verilerine göre 2018 yılını aldığı trafikle en çok ziyaret edilen popüler 10 site arasında kapattı. Cimri.com'un toplam ziyaretçi sayısı, geçen yıl toplamında yüzde 112 artarak 93 milyon 785 bin 404'e ulaştı. 2019 yılında ise hedef aylık en yüksek 30 milyon ziyaretçi sayısına ulaşmak. Bunun için yeni kategoriler üzerinde çalışan ekip, uçak ve otel fiyatlarını da sunmaya hazırlanıyor.

İki yıl önce yaptıkları dijital dönüşümle daha da kullanıcı dostu bir platform haline geldiklerini söyleyen Cimri.com Genel Müdürü Serkan Koç, mobil ara yüzünü yenilediklerini, fiyat alarmı, tavsiye sistemi gibi farklı ve müşterilerin ihtiyacını çözecek ek hizmetlerle ziyaretçi sayısını artırdıklarını anlatıyor. E-ticaretin her geçen gün katlanarak büyüdüğünü ifade eden Koç, "Dünyanın en büyük e-ticaret sitelerinin Türkiye'ye gelmesi bunun önemli bir işareti. Bu kadar çok büyük oyuncunun olması noktasında kullanıcıların biraz kafası karışıyor. Biz bu karışıklığı, tek bir ekrana toplayarak gideriyoruz. 10 yıllık bir şirket olarak son iki yılda gelirlerimizi 4.7 kat artırdık" diyor.

3 milyonu aşkın ürün

Toplam ürün sayısı 2018'de 3,4 milyon olan Cimri.com'un toplam kategori sayısı 2 bin 401, aktif mağaza sayısı ise 405 oldu. Cimri.com, online alışveriş yaparken ürün karşılaştırması yaparak zamandan tasarruf etmek ve en uygun fiyatlı ürüne, kolayca erişmek isteyen tüketiciler için bir platform sunuyor. Önümüzdeki dönem ürün sayısını artırmaya devam edeceklerini ifade eden Serkan Koç, "Tüketiciler artık kampanyalı ürünleri stoklamaya başladılar. Bebek bezinde indirimi bekleyip sonra bir anda 10 paket alıyorlar. Özellikle gençler kedi mamasından kumuna kadar alışverişini buradan yapıp kapıya gelmesini istiyorlar. Dolayısıyla önümüzdeki dönem e-ticarette özellikle bizim gibi bütün ürünleri fiyat karşılaştırmalı olarak tek seferde sunan sitelerde yönelimin artmasını bekliyoruz" diye konuşuyor.

SERKAN KOÇ

Cimri.com'a ilişkin istatistikler en fazla alışveriş yapanların genç nüfus olduğunu da ortaya koyuyor. Dağılıma bakıldığında 25-34 arası yaş grubunun yüzde 36,8'lik dilimle ilk sırada yer aldığı görülüyor. Onu yüzde 28,1 ile 35-44, yüzde 12,6 ile 45-54 ve yüzde 10,4 ile 55-64 arası yaş grubu takip ediyor. Cimri.com'dan en fazla ziyaret alan sayfalar ise sırasıyla Amazon, ePTT AVM, GittiGidiyor, Hepsiburada, n11.com ve Trendyol oldu.

En çok talep cep telefonuna Cimri.com'un en fazla ziyaretçi aldığı şehir yüzde 29,72 ile İstanbul olurken, onu yüzde 15,94 ile Ankara, yüzde 9,22 ile İzmir, yüzde 5,23 ile Adana ve yüzde 4,05 ile Bursa izliyor. Platformda en çok ziyaret alan kategoriler konusunda da bilgi veren Koç, cep telefonları, televizyonlar, dizüstü bilgisayarlar, buzdolapları, çamaşır makineleri ve bebek bezinin en çok talep gören ürünler olduğunu belirtiyor.

PANO_EKO_girisim_MART.qxp:Layout 1 3/8/19 2:36 PM Page 1

MNG Kargo iş ortakları arıyor

Her gün 700 bin adrese hizmet ulaştıran MNG Kargo, büyümesinin ve gelişiminin başlıca faktörlerinden biri olan acentelik modelini yeniledi. MNG Kargo'nun yeni acentelik modeli, girişimcilere önemli fırsatlar sunarken, hizmet kalitesinin her zaman en üst seviyede kalmasına yardımcı olacak. Konuya ilişkin bilgi veren MNG Kargo Ticari Faaliyetlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Özgün Şahin, Türkiye ekonomisinin KOBİ'ler ile büyüyeceğine inandıklarını ve KOBİ'lere fayda sağlayacak önemli çalışmalar hayata geçirdiklerini söyledi. MNG Kargo acentelik modeliyle kendi işinin sahibi olmak isteyen girişimcilere fırsat sunduklarını kaydeden Şahin, yeni acentelik modelinin temelinde satış ve dağıtım performansı odaklı bir hak ediş sisteminin yer aldığını ifade etti. Acente adaylarına bölgelerindeki en uygun lokasyonu seçme kolaylığı sağladıklarını belirten Şahin, "Acentelik süresi boyunca ihtiyaç duydukları her an yanlarındayız" diye konuştu.

Kadınlara ücretsiz e-ticaret eğitimi

E-ticaret sitelerine altyapı hizmeti sağlayan teknoloji firması Ticimax, 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'ne özel olarak, kadınlara yönelik ücretsiz e-ticaret eğitimi verdi. E-ticarete başlamak isteyen her kadının katılabileceği eğitim, 8-9 Mart 2019 tarihlerinde İstanbul Ataşehir'de yer alan Ticimax Akademi binasında gerçekleştirildi. Eğitimlerde, e-ticaret, e-ihracat, e-posta pazarlaması, Google AdWords, sosyal medya reklamcılığı, SEO ve site kurulumu gibi çeşitli alanlarda eğitimler uzmanlar tarafından verildi. Kadınların potansiyel gücünü iş dünyasına kazandırmayı hedeflediklerini ifade eden TOBB E-ticaret Meclisi Üyesi, Ticimax E-ticaret Sistemleri Kurucusu Cenk Çiğdemli, "Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü OECD çalışma ekonomisi verilerine göre Türkiye'de çalışma yaşındaki 10 milyon kadından sadece 3,2 milyonu iş gücüne katılıyor. OECD'ye üye ülkelerin genel ortalaması ise yüzde 52 seviyesinde. Erkeklerle kadınlar arasındaki iş gücüne katılım oranının kapanması için 4 milyon kadının çalışma hayatına kazandırılması gerekiyor. Dünyanın yükselen sektörlerinin başında gelen e-ticaret ile kadınlarımızı tanıştırmak ve girişimci fikirlerini gerçeğe dönüştürmek istiyoruz" dedi.

İhracat için uygulamalı destek

Ticaret Bakanlığı tarafından Türk ihracatçısının rekabetçiliğini arttırmak amacıyla 83 bin ihracatçıya sunulan devlet yardımlarından ihracatçıların azami derecede yararlanmasını hedefleyen Ege İhracatçı Birlikleri ihracwatçı firmalara verdiği eğitimlerin meyvelerini topluyor. Ege İhracatçı Birlikleri'nin tasarım desteği, yurt dışı birim desteği ve pazara giriş desteği ile ilgili eğitim verdiği 95 firmanın elektronik imza ile Kayıtlı Elektronik Posta (KEP) üzerinden destek başvurusunu başarılı yapma oranı yüzde 100'e ulaşırken, devlet yardımları başvuru dosyalarında yüzde 70 olan eksik belge oranı yüzde 20'ye geriledi. Türk ekonomisinde son dönemde yaşanan daralma ve büyüme rakamlarındaki yavaşlamanın ihracatı daha da zorunlu hale getirdiğine işaret eden Ege İhracatçı Birlikleri Koordinatör Başkanı Jak Eskinazi, Türk ihracatçılarının dünya genelinde rakipleriyle rekabetçi olması amacıyla Ticaret Bakanlığı tarafından verilen yıllık 4 milyar liralık devlet yardımlarının ihracatçılara ulaşmasına aracılık yaptıklarını kaydetti.

KOBİ'ler için yeni destek paketi

Ekonominin lokomotifi KOBİ'lere hükümetten yeni bir destek geldi. Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak, yaptığı açıklamada daha önce verilmeye başlanılan 20 milyar TL'lik kredi paketinin devamı niteliğinde olan yeni bir kredi paketinin KOBİ'lere verileceğini söyledi. Albayrak, şunları söyledi: "Geçtiğimiz hafta müjdeyi vermiştik. Bugünden itibaren KOBİ'lerimiz için Kobi Değer Kredisi-2'yi devreye alıyoruz. Hazine garantili, toplamda 25 milyar TL'lik yeni paketimiz tüm KOBİ'lerimize hayırlı uğurlu olsun. Destek olan 17 bankaya da teşekkür ediyoruz." Albayrak'ın verdiği bilgiye göre yeni paketten 125 milyon liraya kadar cirosu olan KOBİ'ler yararlanacak. KOBİ'lere bu kapsamda azami 1.5 milyon TL kredi sağlanacak. KOBİ'lere 6 ay anapara ödemesiz toplam 36 ay vadeli ve aylık yüzde 1.54, yıllık 18.48 faizle kredi sağlanacak.

PANO_EKO_girisim_MART.qxp:Layout 1 3/8/19 2:36 PM Page 2

Garanti Partners Meetup serisi başladı

Uzun yıllardır yürüttüğü ve stratejik olarak önceliklendirdiği girişimcilik çalışmaları ile girişimcileri destekleyen Garanti Bankası tarafından hayata geçirilen Garanti Partners Meetup serisi başladı. IE Business School iş birliği ile Türkiye'deki girişimcilik ekosistemine katkıda bulunacak eğitim seminerlerinin ilki 28 Şubat'ta 'Müşteri Odaklılık ve Dijital Dönüşüm' teması ile gerçekleşti. Bu ilk buluşmanın konuğu ise IE Business School'da müşteri odaklılık ve djital dönüşümün şirketler üzerindeki etkisi ile ilgili dersler veren, aynı zamanda Good Rebels'in CEO'su Fernando Polo oldu. GarantiPartners Meetup serisi mart ayında IE Misafir Profesörü Casimiro Juanes Calvo'nun teknoloji, dijital inovasyon ve siber güvenlik temalı "Dijital Dünyada Yeni İş Modelleri" dersi ile devam edecek. Garanti Bankası'nın girişim hızlandırma platformu Garanti Partners, girişimcilik eko sistemine olan katkısını düzenli olarak uygulamaya başladığı Meetup etkinlikleri ile pekiştiriyor. Girişimlerle farklı konu başlıkları altında buluşacak bu master class etkinliklerinin, girişimcilerin bakış açısı geliştirmesi ve güncel bilgiler edinmeleri noktasında etkili olması hedefleniyor.

Yarışma heyecanı başladı

Ürettiği ürünleri gelire dönüştürmek isteyen kadınların girişimcilik kapasitelerini iletişim teknolojilerinin desteğiyle artırmak amacıyla Millî Eğitim Bakanlığı, Türkiye Vodafone Vakfı ve Türkiye Bilişim Vakfı işbirliğiyle 3 yıl önce hayata geçirilen "Girişimcilikte Önce Kadın" projesinde bir kez daha yarışma heyecanı yaşanıyor. Girişimcilikte Önce Kadın Yarışması ile proje kapsamında girişimcilik ve teknoloji eğitimleri alarak el emeğini kazanca dönüştüren başarılı kadınlara girişimcilik hayallerini gerçekleştirebilmeleri için toplam 43 bin 500 TL'lik cansuyu sermayesi sağlanacak. Böylece son 3 yılda yarışmayla verilen cansuyu sermayesi toplam 120 bin TL'yi bulacak. Başarılı girişimci kadınların desteklenmesinin ve projede yer alan diğer kadınlara rol model olarak hikâyeleriyle ilham vermelerinin hedeflendiği Girişimcilikte Önce Kadın Yarışması'na oncekadin.gov.tr adresinden 30 Mart'a kadar başvurulabilecek. Yarışmanın ödül töreni ise Mayıs ayında yapılacak.

Innogate ile dünyaya açılacaklar

İTÜ ARI Teknokent liderliğinde, İstanbul Kalkınma Ajansı'nın (İSTKA) desteğiyle yürütülen Innogate Uluslararası Hızlandırma Programı, yeni döneminde otomotiv ve mobilite firmalarını global pazarlara açacak. 15 Nisan 2019 tarihinde başlayacak olan Innogate 10. döneminde sürüş güvenliği, sinyalizasyon, akıllı şehirler, elektrikli araçlar gibi alanlarda çözümleri olan otomotiv ve mobilite firmaları; hem yeni bir pazara giriş için ihtiyaçları olan tüm strateji, satış ve pazarlama taktiklerini öğrenecek hem de sektör trendlerini yakından inceleme fırsatı bulacak. Innogate'e katılarak, programın çarpan etkisinden yararlanmak isteyen firmalar, programa 1 Nisan 2019 tarihine kadar www.innogate.org adresinden başvurabilecek.

GarajX, 12 Mart'ta yapılacak

İstanbul Üniversitesi Liderler Kulübü'nün bu yıl ikincisini düzenlediği girişimcilik etkinliği GarajX 12 Mart Salı günü Edebiyat Fakültesi Cemil Bilsel Konferans Salonu'nda gerçekleşecek. Katılımcılar bu etkinlikte girişimci olmanın ilk adımlarını atarken, fuaye alanında bulunan startuplardan staj imkanı yakalayabilecek, alanında uzman girişimcilerden tavsiyeler alabilecek. Girişimcilik ekosisteminden önemli isimlerin sunumlar yapacağı etkinlikte şu isimler konuşmacı olarak yer alıyor: Gizem Takıl - İTÜ Çekirdek, Arda Yiğithan Orhan - Kolektif House, Ahmet Kayhan - Zingat, Pamir Yanık - Iyzico, Ali Can Kamiloğlu - İnsider.

KAPAK_KON_EKO_girisim_MART.qxp:Layout 1 3/12/19 11:45 AM Page 1

KAPAK KONUSU

Aram Ekin Duran / eduran@ekonomist.com.tr

İŞ ÖRGÜTLERİNDEN KOBİ DESTEKLERİ

KAPAK_KON_EKO_girisim_MART.qxp:Layout 1 3/12/19 11:45 AM Page 2

KOBİ'lerin performansı, 2018'in ikinci yarısından itibaren yavaşlayan çarkları tekrar hızlandırmak, yükseliş eğiliminde olan işsizliğin önüne geçmek ve ihracatı artırarak dünya piyasalarında boy göstermek açısından büyük önem taşıyor. Türkiye'nin dört bir yanında yüzbinlerce KOBİ ile etkileşim halinde olan iş dünyası örgütleri de bu zorlu dönemi avantaja çevirmek için çok farklı ve önemli destek programlarını hayata geçirmiş durumda.

Girişimcilik, dünya üzerinde bütün ülkeler için ekonomik büyüme ve kalkınma açısından önem taşıyor. Yapılan araştırmalar gösteriyor ki, girişimcilik faaliyeti çok olan, yeni girişimcileri iş hayatına katabilen ülkelerde ekonomik büyüme ortalamanın üzerinde gerçekleşiyor. Girişimcilik ayrıca genç nüfusun çalışma hayatında yer alması açısından da önemli. Türkiye'de genç nüfusun fazlalığı, işsizlik oranlarına da yansıyor. Türkiye gibi ülkeler için girişimcilik işsizliğin önüne geçilmesi açısından da çıkış yolu. Bu nedenle 2018'in ikinci yarısından itibaren yavaşlayan çarkları tekrar hızlandırmak, yükseliş eğiliminde olan işsizliğin önüne geçmek ve ihracatı artırarak dünya piyasalarında boy göstermek için bu dönemde KOBİ'lerin performansı büyük önem taşıyor. Türkiye'nin dört bir yanında yüzbinlerce KOBİ ile etkileşim halinde olan iş dünyası örgütleri de bu zorlu dönemi avantaja çevirmek için çok farklı ve önemli destek programlarını hayata geçirmiş durumda.

BUTİK TEKNO ÇÖZÜMLER

Türkiye ekonomisinin can damarı KOBİ'lerin küresel rekabetçilik güçlerini artırmasını sağlamak ve dijitalleşme süreçlerine destek olmak amacıyla İstanbul'da başlatılan "KOBİ'ler Gelecekle Buluşuyor: Dijital Dönüşüm Merkezi Projesi" yeni dönemde küçük şirketler için can suyu olacak nitelikte. 3 milyon TL bütçeli projeyle 120 KOBİ, teknoloji yolculuğuna çıkacak. KOBİ'ler projeye, www.ddm.org.tr internet adresi üzerinden başvurabilecek. İstanbul Kalkınma Ajansı (İSTKA) tarafından "2018 Yenilikçi ve Yaratıcı İstanbul Mali Destek Programı" kapsamında desteklenen Dijital Dönüşüm Merkezi ile İstanbul'un yenilikçi iklimine katma değer yaratılması hedefleniyor. KOBİ'ler, 18 ay boyunca, Beyoğlu'ndaki merkezde 2 bin saati aşan mentörlük desteğinin yanı sıra "üretim", "iç yönetim" ve "pazarlama-satış" alanında eğitim alarak, verimliliklerini de artıracak. Proje kapsamında 120 KOBİ ile ihtiyaçları doğrultusunda, dijitalleşmeye yardımcı ürün ve hizmet üreten 30 tekno-KOBİ eşleştirilecek ve mentörlük desteği alacak. KOBİ'lerin dijitalleşme ihtiyaçlarına özel yol haritalarının çıkartılacağı proje ile kredi ve finansman çözümleri de geliştirilerek, bu desteklerden faydalanmaları sağlanacak. Proje süresince KOBİ'lere "işletmeye özel butik tekno çözümler" geliştirilecek. 18 ayın sonunda ise projenin, KOBİ'lerin dijitalleşme düzeylerine etkisi ve kurum verimliliklerine katkısı test edilip, analiz raporu hazırlanacak ve yayımlanacak.

18 AY SÜRECEK PROJE

Projenin paydaşları arasında bulunan Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu (TÜRKONFED) Başkanı Orhan Turan, Türki-

Hükümetten yeni istihdam paketi

Geçtiğimiz günlerde Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı ile Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin (TOBB) ortaklaşa düzenlediği "İstihdam Seferberliği 2019" programı kapsamında yeni istihdam paketi açıklandı. Ekonomi yönetimi 2019'da 2.5 milyon yeni istihdam yaratmak gibi iddialı bir hedef koyarken, ülke genelindeki tüm oda ve borsaların da bu seferberliğe katılmasını istiyor. Yeni teşvik kapsamında verilecek istihdam desteğinin ayrıntıları şöyle:

1. İşverenlerin nisan ayı sonuna kadar sağlayacağı her ilave istihdam için 3 ay boyunca, hem çalışanın asgari ücrete kadar ücretini hem de tüm prim ve vergileri devlet karşılayacak.
2. Üç aydan sonra izleyen 9 ay boyunca da çalışanın prim ve vergilerini devlet ödemeye devam edecek. Örneğin, işveren, mart ayında işe yeni birisini aldı; mart-nisan-mayıs aylarında çalışanın asgari ücret kadar maaşını, tüm vergi ve primlerini devlet karşılayacak, geri kalan 9 ay boyunca işveren çalışanın ücretini cepten ödeyecek ama vergi ve primleri yine devlet karşılayacak.
3. Nisan ayında işe yeni bir çalışan alınırsa, nisan-mayıs-haziran aylarında ücret, prim ve vergiler devletten olacak, temmuz ayından itibaren 9 ay boyunca da işçinin prim ve vergilerini devlet ödemeye devam edecek.
4. Yeni teşvikle istihdam edilecek her bir kişinin bir yıl içindeki 19 bin 419 liralık işverene maliyetini devlet karşılamış olacak.
5. Maaş desteği sadece nisan sonuna kadar olacak ama sonrasında alınacak her bir yeni kişi için devlet, prim ve vergi desteği sağlayacak. Hatta yeni istihdam paketi kapsamında 2020'nin aralık ayına kadar her yeni istihdam için 12 ay boyunca SGK primleri ve vergileri devlet karşılayacak.
6. Kadın, genç ve engelli istihdamında bu destek 18 aya kadar çıkacak. Örneğin, mayıs ayında yeni işçi aldınız, maaş desteğinden yararlanamayacaksınız ama 2020'nin mayıs ayına kadar aldığınız işçi için vergi ve prim ödenmeyecek.

KAPAK_KON_EKO_girisim_MART.qxp:Layout 1 3/12/19 11:45 AM Page 3

ye'nin sürdürülebilir kalkınması için ekonominin rekabetçilik gücünün artırılmasının şart olduğu söylüyor. Sektörler, işletmeler ve özellikle ekonominin can damarı olan KOBİ'lerin rekabetçilik gücünü geliştirmeye odaklanmak gerektiğinin altını çizen TÜRKONFED Başkanı, şöyle konuşuyor: "Sanayimizin dijital dönüşümünü gerçekleştirip, KOBİ'lerimizin kapasitelerini artırıp, yüksek teknolojiyle yüksek katma değerli üretimi yakalayıp, ekonomik refahı artırabiliriz. Teknolojik altyapı yatırımlarının faydaya dönüşebilmesi, ancak KOBİ'lerin dijital dönüşümü, kurumsal yapılarının bir parçası haline getirmesiyle mümkün görünüyor. 18 ayın sonunda ise projenin, KOBİ'lerin dijitalleşme düzeylerine etkisi ve kurum verimliliklerine katkısı test edilip, analiz raporu hazırlanacak ve yayımlanacak."

Orhan Turan

İHRACAT KOÇLUĞU

KOBİ'lere yönelik olarak hazırlanan bir başka destek programı ise ihracatı merkezine alıyor. İstanbul Ticaret Odası (İTO) tarafından hazırlanan "İhracata İlk Adım Programı" ile hiç ihracat yapmamış ya da 100 bin doların altında ihracat gerçekleştirmiş, 5 ile 250 arasında çalışana sahip KOBİ'lerin ihracatçı olmaları için destek verilecek. İTO Başkanı Şekib Avdagiç, bugüne kadar 246 firmanın yararlandığı İhracata İlk Adım Programı'nın yenilenen etabında yer alacak firmalara uzmanlar tarafından yerinde danışmanlık hizmeti verileceğini söyledi. Programa katılan her 5 firmaya bir danışman olacak şekilde eşleştirme yapılacak. Danışmanlar firmalara her hafta 4 saat, kendi şirketlerinde hizmet verecek. Böylece 4 ay süresince her bir firmanın 64 saat danışmanlık hizmeti alması sağlanacak. İTO olarak 2019'u "Global Nefes: İhracat Yılı" olarak ilan ettiklerini vurgulayan Şekib Avdagiç, şunları söylüyor: "KOBİ'lere yaşam koçu gibi 'ihracat koçu' tayin ediyoruz. KOBİ'lerimize 'gel öğretelim, üret satalım' diyeceğiz. Biz ihracat tohumunu ekiyoruz, karşılığının da daha çok Türk malının dış pazarda satılmaya başlanmasıyla, yeni ihracat rekorlarıyla alınacağına inanıyoruz." Avdagiç, İhracata İlk Adım Programı ile iki hedeflerinin olduğunu belirterek, birinci olarak üyelerinin küresel rekabetin bir parçası olmasını istediklerini, ikinci olarak ise hiç ihracat yapmayan ya da ihracat yapmış ama ikinci ihracatını gerçekleştirmemiş işletmelere ihracatın kapılarını aralamak olduğunu söylüyor.

UNICORN ARAYIŞI

İTO'nun KOBİ'lere yönelik destek programlarından biri de Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM) bünyesinde gerçekleştiriliyor. İTO'nun yenilikçi iş fikirlerini ticarileştiren girişimcilik merkezi BTM'nin 9 startup şirketinin 2018'de 42.7 milyon lira değerleme ile yatırım aldığına işaret eden İTO Başkanı Avdagiç, "Ocak 2019 itibariyle dünyada değeri bir milyar doları aşan 311 adet unicorn startup var. Biz de BTM ile ilk Türk 'unicorn'unu arıyoruz" diyor. BTM üye girişimleri içinde yatırım alan yenilikçi iş fikirleri arasında; yapay zekadan topraksız tarıma ve sipariş otomasyonuna kadar birçok farklı girişim yer alıyor. Gençlerin yenilikçi iş fikirlerine ve hayallerine yatırım yaptıklarını belirten Avdagiç, "İlk hedefimiz dünyanın en inovatif 50 şirketi ve en değerli 500 markası arasına en az bir Türk girişimini koymak" diye konuşuyor. BTM, bugüne kadar desteklediği girişim sayısı ve sahip

Şekip Aydagiç

KAPAK_KON_EKO_girisim_MART.qxp:Layout 1 3/12/19 11:45 AM Page 4

olduğu ağ bakımından Türkiye'nin en büyük girişimcilik merkezi konumunda. Merkez, hali hazırda 120'den fazla girişime ve 300 civarında girişimciye ev sahipliği yapıyor. Bugüne kadar 5 bine yakın girişimciden yenilikçi iş fikri başvurusu alan merkez, bunlardan 650'sini kendi bünyesine aldı. Bu girişimciler, merkezin yatırımcı eşleştirmeleri, online eğitim, 7/24 ofis imkanı ve birebir danışmanlık faaliyetlerinden ücretsiz faydalanma fırsatı buldu.

ŞİRKET KURMA EĞİTİMİ

Son yıllarda özellikle savunma sanayi alanında merkez üs haline gelen Başkent Ankara'da da KOBİ'lere yönelik destek programlarına hız verilmiş durumda KOSGEB ile Ankara Ticaret Odası (ATO) arasında imzalanan Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri protokolü çerçevesinde, girişimci olmak isteyen adaylara eğitim veriliyor. Bugüne kadar 5 bin 800 kişi, girişimcilik eğitimini başarıyla tamamladı. Bu eğitimlerde 40 saat boyunca işletme kurmaktan, iş planı hazırlamaya kadar ihtiyaç duyulan her alanda bilgiler veriliyor. Girişimci adaylarına 10 saatlik seminerler veriliyor. ATO Başkanı Gürsel Baran, "Bu eğitimleri alan girişimci adaylarımız, KOSGEB'in sağladığı desteklerle işyerlerini kurarak, istihdam sağlar hale gelebiliyorlar. 2018 yılında bizden girişimcilik eğitimi alan 460 kişinin yüzde 25'i işletmesini kurdu" diye konuşuyor. Girişimciler yetiştirmenin yanı sıra ATO bünyesinde kurulan Devlet Destekleri Bilgilendirme Merkezi ile de teşvik ve hibelerle ilgili tek bir adresten bilgi, rehberlik, yönlendirme hizmeti veriliyor. Baran, "Girişimcilerimiz için tahsis edilen her kaynağın, onlara verilen her desteğin, üretim, istihdam, ihracat olarak geri döneceğine inanıyorum" diyor.

Gürsel Baran

KOBİ ODASI

Ege Bölgesi Sanayi Odası da (EBSO) kendi bölgesindeki KOBİ'ler için son dönemde önemli adımlar atıyor. Oda bünyesinde oluşturulan

KOBİ Okulu kapsamında sürekli öğrenen ve gelişen sanayici anlayışını geliştirmek amacıyla oda üyesi şirketleri konusunda uzman kişilerle bir araya getiriliyor. Ayrıca İtalya Ticaret Odası ile birlikte yürütülen "Güçlü Kadın Güçlü Ekonomi Projesi" ile de gecekondu bölgesindeki 100 kadına pastacılık alanında meslek edinme imkanı tanındı. EBSO Başkanı Ender Yorgancılar, küresel ve ulusal ekonomi, mevzuat değişiklikleri, yatırım teşvikleri, diğer finansal destekler, vb. konularda gerek yazılı, gerekse uygulamalı sürekli bir bilgilendirme akışı içerisinde olduklarını söylüyor. EBSO'nun TOBB işbirliğiyle hayata geçirilen İhracat Destek Ofisleri Projesi'nin yürütücülerinden birisi olduğunu da vurgulayan Yorgancılar, "Söz konusu proje kapsamında ihracatçı sayısının artırılması hedeflenmekle birlikte, mevcut ihracatçı üyelerimizin bilgilendirilmesine yönelik olarak da, yakın iletişime dayalı bir bilgilendirme ve destekleme hizmeti sunulmaktadır" diye konuşuyor.

Ender Yongancılar

TEKNO OSB FIRSATI

Türkiye'nin otomotiv ve tekstil başkenti olan Bursa'da da KOBİ'lere yönelik önemli destek programları mevcut. Bursa Ticaret ve Sanayi Odası'nın (BTSO) dış ticarete yönelik çalışmalarının da katkısıyla son 5 yılda 1300'ün üzerinde yeni ihracatçı kazanan

Bu destekleri gözden kaçırmayın!

Kısa Çalışma Ödeneği: İşyerinde çalışma sürelerini geçici olarak azaltmak zorunda kalan işverenler, 3 ay boyunca azaltılan süreye ilişkin çalışanlarının ücreti devletten karşılanacak. İşverenler, İŞKUR'a, kısa çalışma ödeneği başvurusunda bulunacak.

Asgari Ücret Desteği: 500 ve üzeri sigortalı çalıştıran işyerleri için 101 TL olarak uygulanacak, 500'ün altında sigortalı çalıştıran işyerleri için ise 150 TL olacak.

51 İle Özel Destek: Kalkınmada öncelikli 51 il ile 2 ilçede (Gökçeada ve Bozcaada) 5 puanlık prim teşvikine ek olarak 6 puanlık da bölgesel istihdam prim teşviki uygulanacak. Destekten, 10 kişi çalıştıran işyerleri ile 1-9 arası sigortalı çalıştıran işyerleri yararlanacak.

Bilişime Sigorta Desteği: İŞKUR'un düzenlediği İşbaşı Eğitim Programları'na katılanların 3 ay, imalat ve bilişim sektöründe 6 ay, siber güvenlik-kodlama-yenilenebilir enerji gibi stratejik sektörlerde 9 ay boyunca ücret ve sigorta desteğini devlet karşılayacak.

KAPAK_KON_EKO_girisim_MART.qxp:Layout 1 3/12/19 11:45 AM Page 5

Bursa, 2019 yılında da ihracat odaklı büyümesini sürdürmeyi hedefliyor. BTSO Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Burkay, Türkiye'nin 4'üncü sanayi devriminin en önemli sembolü olan Teknoloji Organize Sanayi Bölgesi'nde ilk fabrikaların temellerini 2019 yılında atmayı hedeflediklerini söylüyor. Burkay, "55 yıl önce Türkiye'yi organize sanayi bölgesi yapılanması ile tanıştıran BTSO, bugün de TEKNOSAB ile Bursa'mızı ve ülkemizi yeni bir vizyona kavuşturdu" diyor. TEKNOSAB, toplamda 25 milyar TL'lik yatırımla hayata geçiyor. Modern altyapısı ve çevreci özellikleri ile birlikte, önemli lojistik avantajları olan, Ar-Ge ve teknoloji merkezleri ile üniversitesinin de bulunduğu TEKNOSAB, Türkiye'nin 2023 ihracat hedeflerine 40 milyar dolar katkı sağlayacak bir potansiyel taşıyor. Ayrıca Küresel Fuar Acentesi ile 170'in üzerinde yurt dışı programıyla 6 binden fazla iş insanını yurt dışı iş organizasyonlarına katılmalarını sağladıklarını ifade eden Burkay, bu proje ile KOSGEB'in desteklerinin miktarının 25 milyon TL'nin üzerinde olduğunu dile getiriyor. Küresel Fuar Acentesi Projesi kapsamında 2019 yılında 40 fuarı takvime aldıklarını; bu yılın ilk 2 ayında 10 ayrı yurt dışı organizasyonu gerçekleştirdiklerini dile getiren Burkay, "Yurt dışı programlarımız ile birçok iş insanımız ihracat tecrübesi yaşadı. Farklı sektörden KOBİ'ler ise ihracat kanallarını farklı pazarlarda güçlendirme fırsatı yakaladı" şeklinde konuşuyor.

İbrahim Burkay

GİRİŞİMCİLİK MERKEZİ

Yalnızca İstanbul, Ankara ve İzmir gibi Türkiye ekonomisinin ana damarlarında değil, Anadolu'nun en önemli üretim merkezlerinden biri olan Gaziantep'te de KOBİ'lere yönelik iş dünyası destekleri bulunuyor. Gaziantep Büyükşehir Belediyesi ve Gaziantep Ticaret Odası (GTO) işbirliğinde hayata geçirilecek olan "Gaziantep Lojistik Köy Projesi" ile bölgede iç ve dış ticarette tedarik zinciri yönetiminde verimliliği sağlayarak, Gaziantep bölgesini tercih edilir bölgesel bir lojistik üs haline getirilmesi hedefleniyor. Fizibilite çalışması tamamlanan proje için; bölgenin karayolu ve demiryolu altyapısının tamamlanması, idari yapısının belirlenmesi, arazinin hazineye devri ve hazineden harca esas değer üzerinden devralınması konularına yönelik çalışmalar devam ediyor. Bununla birlikte İpekyolu Kalkınma Ajansı (İKA) desteği ile fizibilite çalışması tamamlanan Girişimcilik Merkezi projesiyle de katma değerli üretim yapısına dönüşümü tetikleyecek yenilikçi ve yaratıcı girişimlerin kurulması hedefleniyor. Gaziantep Büyükşehir Belediyesi, Hasan Kalyoncu Üniversitesi ve Gaziantep Üniversitesi işbirliğinde kurulacak merkez bünyesinde, iş fikrine sahip girişimcilerin ve işletmelerin fiziksel mekân ihtiyacını karşılayabilecekleri kapalı ofis, yarı açık ofis ve ortak çalışma alanları bulunacak. Proje kapsamında aynı zamanda T.C. vatandaşları ve geçici koruma statüsündeki yabancılar arasındaki sosyal uyumu güçlendirmek, kent ekonomisine katılım ve katkılarını artırmaya yönelik Food Lab ve Maker Atölyesi gibi teknolojik altyapıların kurulması öngörülüyor.

Tuncay Yıldırım

BÖLGEDE TASARIM MERKEZİ

Gaziantep Ticaret Odası (GTO) Başkanı Mehmet Tuncay Yıldırım, ekonomide durgunluk yaşanan bu süreçte KOBİ'lere kendilerini geliştirmek ve yeni pazarlara açılmak konusunda her türlü desteği vermeye hazır olduklarını söylüyor. 2019 yılının ilk çeyreğinde faaliyetlerine başlayacak olan yeni bir proje kapsamında, GTO bünyesinde İspanya Sevilla TSO işbirliğinde kurulacak ticari istihbarat birimi aracılığıyla firmalara ihracat konusunda hedef pazar, müşteri bulma gibi konularda danışmanlık hizmeti verileceğini anlatan Yıldırım, bölgenin yenilikçi ve rekabetçi yapısına katkı sağlamak için hazırlanan Gaziantep Bölgesel Endüstriyel Tasarım ve Hibrit Modelleme Merkezi (GETHAM) ile de bölgenin ilk tasarım merkezini hayata geçireceklerini söylüyor.

HAKAN_EKO_girisim_MART.qxp:Layout 1 3/8/19 6:38 PM Page 1

Aram Ekin Duran / eduran@ekonomist.com.tr

İstanbul'da **mağaza ve ofis açtı**

Ankara'da 33 yıldır faaliyet gösteren Türkiye'nin en büyük entegre dekoratif aydınlatma üreticisi Bahar Aydınlatma, ihracat pazarlarında daha aktif olmak için İstanbul'da mağaza ve design ofis açtı. Şirketin ikinci nesil yöneticisi Kürşad Ayanlar, "Ülkemizin içinde bulunduğu ekonomik durumun ihracatta yarattığı avantajı mümkün olduğunca yoğun ve agresif kullanmak istiyoruz" diyor.

Türkiye'nin en büyük entegre dekoratif aydınlatma fabrikasına sahip olan Ankara merkezli Bahar Aydınlatma, İstanbul'da açtığı mağaza ve ofisle ihracat kanallarını artırmayı hedefliyor. 1986'da Bahri Yılmaz tarafından kurulan şirkette ikinci jenerasyonu temsil eden Yılmaz'ın yeğeni Kürşad Ayanlar, "Yeni dönemde ciromuzun yüzde 40'ına ulaşan ihracatı artırmayı planlıyoruz. Yabancı müşterilerimizi İstanbul'daki mağaza ve ofisimizde ağırlayacağız" diyor.

Ankara'da 250 metrekare mağaza ve 250 metrekare atölye olarak başlayan Bahar Aydınlatma'nın hikayesi, bugün 208 kişinin çalıştığı 16 bin 500 metrekarelik kapalı üretim alanına sahip bir fabrikaya dönüşmüş durumda. Şirketin ana çalışma alanını otel, restoran, AVM, kongre ve iş merkezlerinin oluşturuyor.

'Terzi usulü' üretim

Terzilik usulü gerçekleştirilen üretim kristalden metale, ahşaptan polyestere ve seramikten cama birçok malzemeyi içeriyor. Şirket, dekoratif aydınlatma üretimi alanında bilhassa yurt dışı projelerde "Custom made " olarak tabir edilen projeye özgü özel ürün oluşturma alanında, güçlü tasarım ve üretim kadrolarıyla büyük projelerin çözüm ortağı konumunda.

KÜRŞAD AYANLAR

ODTÜ İnşaat mühendisliği bölümünde lisans ve yüksek lisans yaptıktan sonra 2 yıl mühendislik yapan Kürşad Ayanlar, daha sonra aile işi olan Bahar Aydınlatma'da karar kılmış. Şirketin kurucusu olan dayısı Bahri Yılmaz'ın yanında sektöre giriş yapan Ayanlar, Bahri Yılmaz'ın genel müdürlüğe devam ettiği şirkette Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapıyor. Bahar Aydınlatma'da beyaz ve mavi yaka toplam 208 kişi çalışıyor. Türkiye'de aydınlatma sektörünün büyüklüğünün yaklaşık 350 milyon dolar seviyesinde olduğunu söyleyen Ayanlar, sektörün ihracat potansiyeline dikkat çekerek, "Özellikle körfez ülkeleri Türkiye için son yıllarda büyük bir potansiyel taşıyor" diye konuşuyor.

50 milyon TL ciro hedefi

Bahar Aydınlatma, 2018 sonu itibariyle cirosunun yaklaşık yüzde 40'ını ihracattan elde ediyor. Şirket,yoğunlukla körfez ülkeleri, Katar, Birleşik Arap Emirlikleri, Suudi Arabistan, Fas, ayrıca İngiltere ve Almanya'ya da ihracat yapıyor. 2018'i 40 milyon TL ciro ile kapattıklarını kaydeden Ayanlar, "2019'da ise 18 milyon TL ihracat ve toplam 50 milyon TL ciroya ulaşmayı hedefliyoruz" diyor. Yeni dönemde farklı ihracat pazarlarına açılmak istediklerini, bu nedenle İstanbul Hom Design Center'da bir mağaza ve design ofis açtıklarını anlatan Kürşad Ayanlar, şunları söylüyor: "Ülkemizin içinde bulunduğu ekonomik durumun ihracatta yarattığı avantajı mümkün olduğunca yoğun ve agresif kullanmak istiyoruz. İstanbul'a açılma kararımız arkasında İstanbul'un bir dünya ve ortadoğu başkenti olması nedeniyle sahip olduğu merkeziyet durumunun işimizdeki yurtdışı projelere yakın ve ulaşılabilir olma noktalarında getirdiği katkı bulunuyor."

DESIGN_EKO_girisim_MART.qxp:Layout 1 3/8/19 3:22 PM Page 1

Sibel Atik / satik@ekonomist.com.tr

Dizayn Pack ABD'ye göz dikti

Esenyurt ve Çerkezköy'de yer alan iki tesiste üretim yapan ve 26 ülkeye ihracat yapan baskılı ambalaj üreticisi Dizayn Pack, Amerika pazarında üretime geçmek istiyor. Dizayn Pack Yönetim Kurulu Başkanı Metin Çiftçioğlu, "Önümüzdeki 5 yıl içinde Amerika'da bir tesis kurma planımız var. Bu noktada tüm çalışmalarımıza başladık ve önemli ölçüde yol da kat ettik" diyor.

Meyve suyu ve süt gibi gıdalar için kullanılan kutular, yoğurt, peynir kutuları, boya kovaları gibi ambalajları kapsayan polipropilen baskılar alanında hizmet vermek üzere kurulan Dizayn Pack, Amerika'ya açılmayı hedefliyor. Esenyurt ve Çerkezköy'de yer alan iki tesiste üretim yapan Dizayn Pack, Amerika pazarında üretime geçmek için fırsat kolluyor. Öncelikle bir şirket kurarak, pazarı yakından izlemeye alacak olan şirket, önümüzdeki 5 yıllık süreçte burada üretim de planlıyor.

Dizayn Pack, Marmara Üniversitesi'nde iktisat bölümünü okurken baskı işinde aracılık hizmeti vererek iş hayatına atılan Metin Çiftçioğlu tarafından kuruldu. 2001 krizinde zor bir kararla kendi girişimini hayata geçirdi. 2001 yılında İstanbul Çağlayan'da yaklaşık 200 metrekarelik bir tesiste ikinci el ve çok eski makinalarla baskılı ambalaj alanında üretime başlayan Metin Çiftçioğlu, 2007 yılında ise Dizayn Pack şirketini kurdu. Ardından İkitelli organize sanayi bölgesinde 5 bin metrekare kapalı alanda seri üretime start veren Çiftçioğlu, 2007 ile 2017 arasındaki 10 yıllık dönemde şirketini yüzde üç binin üzerinde büyütmeyi başardı. Bugün 100 milyon TL ciroya sahip olan şirket, dünyaya açılarak büyüme yolculuğuna devam etmeyi hedefliyor. Bu nokta da öncelikle Amerika pazarına yönelik çalışmalar yürüttüklerini dile getiren Çiftçioğlu, "Önümüzdeki 5 yıl içinde Amerika'da bir tesis kurma planımız var. Bu noktada tüm çalışmalarımıza başladık ve önemli ölçüde yol da kat ettik. İlk adımı şirket kurarak atıyoruz" diyor.

"Ceyhan'daki petrokimya yatırımları çok önemli"

Türkiye'de plastik ve ambalaj sektörünün önemine dikkat çeken Dizayn Pack Yönetim Kurulu Başkanı Metin Çiftçioğlu, plastik sektörünün toplam cirosunun 35 milyar dolar olduğunu, sektörün direkt ihracatının ise 5 milyar doları bulduğunu anlatıyor. Bu verilerle Türkiye'nin Avrupa'nın en büyük ikinci plastik üreticisi konumunda olduğunu söyleyen Çiftçioğlu,

"Bu kadar kuvvetli bir üretim hacmimiz bulunurken, maalesef plastik ithalatında hala dünyada üçüncü konumdayız. Ambalaj sektörü hammadde anlamında maalesef dışa bağımlı durumda. Bu noktada Ceyhan'da geliştirilecek petrokimya yatırımlarını ise çok önemli buluyorum. Bu kadar büyük bir sanayi için Türkiye'de polipropilen, polistren, polietilen üretiminin yükselmesi ve ithalatın düşmesi gerekiyor" diye konuşuyor. Ceyhan'da devreye girmesi beklenen yatırımlarla Türkiye'nin hammadde alımı yaptığı Kore, Japonya, Hindistan, Güney Amerika, Ortadoğu ve Arap Yarımadası gibi ülkelere bağımlılığının azalacağını kaydeden Çiftçioğlu, hammadde üretiminin yerlileşmesinin maliyetlere ve ihracat gelirlerinin artmasına neden olacağının dile getiriyor.

"İthal ürünün yüzde 100 yerlisini ürettik"

Prizma kutunun özel katmanlı kağıdını AR-GE çalışmaları sonucunda ileri teknoloji ve mühendislik çalışmalarıyla yüzde yüz yerlileştirdiklerini söyleyen Dizayn Pack Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Metin Çiftçioğlu, "Faaliyete başladığımız ilk günden itibaren sektörümüzde yenilikçi çözümlere imza atan bir marka olarak konumlandık. Yüzde yüz yerli sermayeyle geliştirdiğimiz ambalaj çözümlerine son derece önemli bir ürün daha ekledik" diyor. Tüm dünya pazarında tek üretici tarafından geliştirilen prizma kutunun özel katmanlı kağıdını üretmeyi başardıklarını ve bu alanda yüksek kalitede bir ürün ortaya koyduklarını kaydeden Çiftçioğlu, şunları söylüyor: "Süt ve meyve suyu gibi ürünlerin tüketici tarafındaki fiyatına ambalajın etkisi yüzde 36 seviyelerinde. Bu bağlamda tedarikçilere yüzde 15 oranında daha ekonomik bir ambalajlama imkanı sağladık. Son tüketiciye de yüzde 8'e varan fiyat avantajıyla bu ürünleri satın alma imkanı oluşturduk."

DESIGN_EKO_girisim_MART.qxp:Layout 1 3/8/19 3:22 PM Page 2

45 milyon Euro yatırım

Bugün 250 çalışana ulaşan Dizayn Pack 10 yıllık süreçte ulaştığı iki tesise toplamda 45 milyon Euro'luk yatırım yaptı. Esenyurt ve Çerkezköy'de üretim yapan şirket, özellikle aseptik ambalaj denilen meyve suyu ve süt gibi gıdalar için kullanılan kutular, yoğurt, peynir kutuları, boya kovaları gibi ambalajları kapsayan polipropilen baskılar alanında iddialı.

10 yıllık süreçte devreye aldıkları bu yatırımlarla hızla büyüdüklerini belirten Metin Çiftçioğlu geçen süreçte şirketin dönüşümünü şu sözlerle anlatıyor: "2007 yılında Dizayn Pack markasını yarattık. Ardından Çerkezköy Organize Sanayi içinde ikinci fabrikamız olan Flexible ambalaj tesisimizi devreye aldık. Çerkezköy tesisimizdeki ekstrüzyon üretim hattımız şuanda Balkanlar ve Ortadoğu'da bu alandaki en güçlü tesis konumuna geldi. Daha sonra Esenyurt'ta 12 bin metrekare alanda yeni bir fabrika binası aldık. Üretim hatlarımıza uygun olacak şekilde inşaata başladık. Esenyurt ve Çerkezköy'deki toplam iki fabrikamızla 25 bin metrekarede üretim yapıyoruz. Plastik ve aseptik ambalaj sektöründe Türkiye'deki yerli ve yabancı gıda markalarının yüzde 80'ine hizmet verir duruma geldik."

Hedef 32 ülke

İki tesiste üretim yapan ve 2018'de 100 milyon TL'lik bir ciroya ulaşan şirket, bu yıl ise özellikle yurtdışında büyümeye odaklandı. Avrupa, Ortadoğu ve Kuzey Afrika'ya ihracat yapan ve şu an ihracat yaptıkları ülke sayısını 24'e taşıyan şirket, 2019 yılında bu sayıyı 32 ülkeye çıkarmayı planlıyor. Faaliyet gösterdikleri yurtdışı pazarlarda hızlı bir büyüme kaydettiklerini ifade eden Metin Çiftçioğlu, cironun yüzde 30'unu ihracattan elde ettiklerini söylüyor. Çiftçioğlu, ş bilgileri veriyor: "Dizayn Pack markamız iç pazarda istediğimiz seviyelere ulaştı. Önümüzdeki dönemde pazardaki varlığımızı daha da kuvvetlendirirken, yurt dışında büyüme kaydetmeyi planlıyoruz. Bugün 24 ülke olan ihracat noktalarımızı genişletmeyi ve 2019 yılında 32 ülkeye çıkartmayı hedefliyoruz. Mesela Azerbaycan'da yüzde 80, Yunanistan'da ise yüzde 50 gibi ciddi bir pazar payına sahip olduk."

METİN ÇİFTÇİOĞLU

ONEM_EKO_girisim_MART.qxp:Layout 1 3/8/19 3:33 PM Page 1

Aram Ekin Duran / eduran@ekonomist.com.tr

"Çocuklar **temel haklarına** ulaşmalı"

"Türkiye'nin Kadın Girişimcisi Yarışması"nda finale kalan 21 kadın girişimciden biri olan Gözde Şekercioğlu, "Önemsiyoruz Girişimi" ile çocuk haklarına dair çok önemli bir girişimin kurucusu. Çocukların kendini birey olarak algılaması ve çevresi ile kurduğu bağı kuvvetlendirmek için ürün ve hizmet geliştiren Önemsiyoruz girişiminin her geçen gün büyüdüğünü söyleyen Şekercioğlu, "Çocukların temel haklarına eriştiği bir dünya hayali için emek veriyoruz" diyor.

GÖZDE ŞEKERCİOĞLU

Ekonomist Dergisi'nin Garanti Bankası ve Türkiye Kadın Girişimciler Derneği (KAGİDER) iş birliğiyle 2018 yılında 12'inci kez gerçekleştirdiği Türkiye'nin Kadın Girişimcisi Yarışması'nda finale kalan 21 kadın girişimciden biri olan Gözde Şekrcioğlu, "Önemsiyoruz Girişimi"nin kurucusu. Bu girişim, çocuk haklarına dair toplumda farkındalık yaratmak ve çocukların temel haklarına erişimi için çalışan bir sosyal girişim modeli. Çocukların kendini birey olarak algılaması ve çevresi ile kurduğu bağı kuvvetlendirmek için ürün ve hizmet geliştiren Önemsiyoruz girişimi, 40'tan fazla gönüllüsü ile 2 yıldan uzun süredir çalışmalar yürütüyor. Girişimin kuruluş hikayesini ve amaçlarını Gözde Şekerrcioğlu ile konuştuk.

Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz? Önemsiyoruz girişimine gelen süreçte hangi işlerle meşguldünüz?

2009 yılında Anadolu Üniversitesi Endüstriyel Tasarım bölümünden mezun olduktan sonra Domus Academy, Central Saint Martins ve Bilgi Üniversitesi'nde ürün tasarımı ve tasarım yönetimi alanında eğitim aldım. Kilit Taşı Tasarım'da Tasarım Yöneticisi, Nurus AŞ'de Pazarlama İletişimi Yöneticisi olarak çalıştım. Eş zamanlı olarak Tasarım Gazetesi, Alldecor, Architectureoflife.net tasarım portalı ve Art-ı Mekan Dergisi gibi süreli, basılı ve online yayınlarda tasarım odaklı içerikler hazırladım, editörlük görevi üstlendim. Küçük ve orta ölçekli kurumlara ve markalara, tasarım ve içerik danışmanlığı hizmeti verdim.

Önemsiyoruz girişimi nasıl ortaya çıktı?

2015 yılında gönüllüsü olduğum bir vakfın bilgilendirme eğitimlerinden birinde, sahada çalışan bir uzmanın "İçeriye oyuncak dahi giremiyor" cümlesini duydum. Bu cümle, benim için bir problem tanımı oldu. Ne olur da içeri oyuncak girebilir diye sordum kendime, çünkü bana göre oyun, koşulla-

ONEM_EKO_girisim_MART.qxp:Layout 1 3/8/19 3:33 PM Page 2

"Çocuk, çocuk olmayı hakkeder"

"Ülke nüfusumuzun neredeyse üçte biri çocuk. Bazen salt çocuk yararı gözetilse de genelde çocuğun üzerinden iletişim kurularak ana amaçtan uzaklaşıyor. Bunu; eğitimli ebeveynler de, eğitim durumu düşük olanlar da yapıyor. Her çocuk bir birey. Çocuk; çocuk olmayı hakkeder, oyun oynamayı da; kayıt dışı çalıştırılmayı, erken yaşta zorla evlendirilmeyi ya da istismara uğramayı değil. Kısacası, biz çocukların temel haklarına eriştiği bir dünya hayali için emek veriyoruz. Biz önemseyen bireylere bunun için çalışmaya devam etmek düşüyor."

rından bağımsız her çocuğun hakkı. Daha evvel birçok kez farklı dernek ve vakıflara gönüllülük yapmıştım, ancak bu kez bir ilk yaşanmıştı, kalbimden geçenler mesleki bilgi birikimimle kesişmişti. Tasarım ile sosyal faydanın buluştuğu Önemsiyoruz'un yolculuğu da böylece başladı.

Bu girişimin amacı ve faaliyet alanlarından bahseder misiniz?

Özel sektör, sivil toplum ve kamu kurumunun ihtiyacına yanıt veren eğitim programlarımız ve ürünlerimiz var. Bu eğitimlerde, ebeveyn ve çocuk arasındaki bağı kuvvetlendirmek ve çocuğun birey olduğunu keşfetmesini kolaylaştırmak amacımız. Tasarım ve müziği araç olarak kullandığımız deneyim odaklı diğer eğitimlerimizde ise ebeveyne/bakım verene, psikoloji disiplininden gelen profesyonele, sosyal çalışmacıya veya öğretmene ulaşıyoruz. Çalışmalarımızda dilden, kültürden bağımsız süreçler izliyoruz. Tasarım odaklı girişimcilik, müziğin iyileştirici gücü başta olmak üzere sürdürülebilirlik arz eden atölyelerimiz var. Bireylere ulaştığımız ürünlerimiz arasında ise illüstrasyonlarını da bizim yaptığımız defter, kartpostal, takvim, oyun, oyuncak ve tekstil ürünleri yer alıyor. Kurumlara yönelik marka kimliklerini yansıtan ürün tasarımları yapıyor, sosyal proje yönetimi konusunda danışmanlık veriyoruz. Bu hizmetlerin yanı sıra, özellikle "Bir Kucak Oyuncak" projesine destek olmak isteyenler için "Askıda Oyuncak" kampanyasını başlattık. Bu kampanya ile destekçiler askıya oyuncak çıkarıyor, Önemsiyoruz da askıdaki oyuncak sayısını güncel olarak web sitesinde yayınlıyor ve vakti geldiğinde ihtiyaç sahibine oyuncağını ulaştırıyor.

Kaç kişilik bir ekipsiniz? Bugüne kadar kaç kişiye dokundunuz?

Çocuk gelişim, psikoloji ve tasarım alanından 3 tam zamanlı profesyonel ve 40'dan fazla gönüllü ile birlikte çalışıyoruz. Çocukların kendini birey olarak algılaması ve çevresi ile kurduğu bağı kuvvetlendirmek için geliştirdiğimiz ürün ve hizmetler kapsamında bugüne dek 170'e yakın çocuk, 140'dan fazla kadın ile birebir çalıştık. 2018 yılında pilot çalışmalarımızı tamamladığımız Bir Kucak Oyuncak ve Ebeveyn-Çocuk Gelişim Rehberliği programının eğitmen eğitimlerine yılın ikinci yarısı itibariyle başlıyoruz. Bu da bizim faydalanıcı sayımızı çarpan etkisi ile artırmamızı kolaylaştıracak.

Ne tür destekler alıyorsunuz? Hangi kurumlarla işbirliği içindesiniz?

Bugüne dek aralarında Unicredit Foundation, Vehbi Koç Vakfı, International Youth Foundation, Koç Üniversitesi Sosyal Etki Forumu, Garanti Bankası, Impact Hub Istanbul, BBVA Momentum, Keiretsu Forum ve Novartis olmak üzere 20'den fazla ulusal ve uluslararası kuruluş ile işbirliği yaptık, bireysel ölçekte bini aşkın kişinin doğrudan desteğini aldık. Gaziantep E Tipi Kapalı Ceza İnfaz Kurumu bünyesindeki Anne-Çocuk Gelişim Rehberliği ve Bir Kucak Oyuncak projesi kapsamında eğitim programımızın ikinci fazına geçmek için planlama yapıyoruz. Aynı kurum içindeki oyun alanını tasarlamak için görüşme halindeyiz. TOY Gençlik Derneği için tasarladığımız ürünlerin üretimi tamamlanmak üzere. Eğitmen eğitimlerimiz için özel sektörden ve sivil toplum alanından kuruluşlar ile yapılan görüşmeler sonrasında yılın ikinci yarısında çalışmalara başlıyoruz.

Size destek vermek isteyen insanlar nasıl bir yol izlemeli? Gönüllü olmak isteyenler bu alanda neler yapabilir?

Önemsiyoruz, ürün tasarımı ve görselleştirme, sosyal proje yönetimi konularında danışmanlık hizmeti veriyor. Kurumunuz için satın aldığınız her atölye bir başka ihtiyaç sahibi grubun bu atölyeden faydalanmasını sağlıyor. Önemsiyoruz ile bireysel ya da kurumsal işbirliği yapmak isterseniz, onemsiyoruz.org adresini ziyaret edip bize mesaj atabilir ya da biz@onemsiyoruz.org adresine doğrudan yazabilirsiniz. Bireysel olarak ise Good4Trust.org/onemsiyoruz mağazamızdan ürünlerimizi satın alarak ya da askıya oyuncak çıkararak da bize destek olmanız mümkün. Profesyonel çalışma alanınıza dair deneyimlerinizi aktarmak ya da bizim ihtiyacımız olan bir konuda gönüllülük yapmak isterseniz web sitemizdeki gönüllülük formunu doldurmanız yeterli.

ANTOMY_EKO_girisim_MART.qxp:Layout 1 3/8/19 2:38 PM Page 1

Ceren Oral / coral@ekonomist.com.tr

"100 üye ile **bire bir ders** yapacağız"

Spor eğitmeni Erdinç Eroğlu, beş ay önce 300 bin TL'lik yatırım maliyetiyle İstanbul Koşuyolu'nda Anatomy Atölyesi'ni kurarak sporcu kimliğine girişimci sıfatını da ekledi. Anatomy Atölyesi'nde pilates, kick box, GYM, cardio ve doğa sporları iç içe kullanılıyor. Eroğlu, 2020'de İstanbul Avrupa Yakası'nda bir şubeye ek olarak ve başka bir şehirde de yer almayı planladıklarını söylüyor.

Sporu her zaman hayatının vazgeçilmez bir parçası olarak gören Erdinç Eroğlu, kariyerine de sporla yön veren bir isim. Marmara Üniversitesi Beden Eğitimi bölümünden 2000'de mezun olan Eroğlu, özel ilgisi olan futbola ek olarak 20 yıl spor eğitmenliği ve spor yöneticiliği yapıyor. Hillside gibi sektörün önde gelen spor komplekslerinde 15 yıla yakın çalışan Eroğlu, beş ay önce Anatomy Atölyesi'ni hayat geçirerek sporcu kimliğine bir de girişimci sıfatını ekledi. Anatomy Atölyesi'nin kurucusu ve fitness eğitmeni Erdinç Eroğlu, girişimci olma hikâyesinin başlangıcını, "Üyelerimden gelen talep, içimdeki spor aşkı, deneyim ve bilgimi insanlara aktarabilme arzusu Anatomy Atölyesi'ni hayat geçirmemi sağladı" diyerek açıklıyor.

Butik hizmet

300 bin TL'lik yatırımla kurulan ve İstanbul Koşuyolu'nda yer alan Anatomy Atölyesi, fonksiyonel bir stüdyo. Pilates, kick box, GYM, cardio ve doğa sporları iç içe kullanılıyor. Eğitmenler bir derste birçok branşı aynı anda yaptırıyor. Erdinç Eroğlu, bu şekilde spor

ERDİNÇ EROĞLU

yapan kişilerin de farklı branşları denemiş olduğunu söylüyor. "Butik bir hizmet anlayışımız var. Üyelerimize ev ve aile ortamı sunuyoruz" diyen genç girişimci, diyetisyen hizmetleri ile branşlarında başarılı uzman eğitmenlerinin en önemli farkları olduğunu kaydediyor. Anatomy Atölyesi, şu anda sadece İstanbul/Koşuyolu'nda tek şubeyle hizmet veriyor. Erdinç Eroğlu, 2019 yıl sonuna kadar stratejilerinin öncelikle sektörde güvenilir bir marka olarak konumlanmak olduğunu söylüyor ve bu şubeye yoğunlaştıklarını aktarıyor. Ancak Anatomy Atölyesi'nin ajandasında önemli hedefler var.

Şubeleşme hedefi

Erdinç Eroğlu, sporun doğasında hep daha iyisini yapmak için mücadele etmek olduğunu söylüyor ve bu yüzden temel amaçlarının, sporu ve sağlığı her yere taşıyabilmek olduğuna vurgu yapıyor. Bunun için de birden fazla şubeye ulaşmak ve birden fazla şehirde yer almak, Anatomy Atölyesi'nin ajandasındaki en önemli başlık. Erdinç Eroğlu, 2020 için planlarında İstanbul Avrupa Yakası'nda ikinci bir şube açmak ve başka bir şehirde de şube açmak olduğunu belirtiyor. Avrupa Yakası için Etiler'de, ikinci şehir için İzmir'de pazar yoklaması çalışmaları başlamış durumda. "Ekibimiz her gün genişleyerek üyelerimize en iyi hizmeti verecek hale gelecek" diyen Eroğlu, 2020'de 100 üyemizle bire bir ders yapmayı hedeflediklerinin de altını çiziyor.

"Kaliteli eğitmen açığı var" Türkiye'de spor sektörünün 2000'den sonra büyük atılım yaptığına dikkat çeken Erdinç Eroğlu, birçok spor kompleksi ve stüdyo olmasına rağmen sektörde eksiklikler olduğu görüşünde. "Hem kaliteli hem eğitimli eğitmen açığı çok büyük. Kaliteli ve hizmet odaklı spor tesisleri de istenilen düzeyde değil" değil diyen Eroğlu, yine de güzel ilerlemeler olduğunu da kaydediyor. Erdinç Eroğlu; eğitmen ve üyelerin gittikçe bilinçlenmesinin sektörün daha iyi yönde geliştirdiğini belirtiyor. Eroğlu, "Bisiklet alanları ve parklar birkaç yıl önce piknik ve gezinme yolları olarak kullanılırken, şimdi sabah 06:00'da spor yapan insanlarla dolu. Bunlar spor kültürünün gelişmeye başladığının işareti" diyor.

GHOLEE_EKO_girisim_MART.qxp:Layout 1 3/8/19 3:34 PM Page 1

Ayşegül Sakarya Pehlivan / asakarya@ekonomist.com.tr

Doğal kozmetikte **marka yarattı**

Incia markasıyla doğal kozmetik ürün pazarına giren Glohe Grup, şimdide daha uygun fiyatlı Siveno markasıyla Türkiye geneline yayılmayı hedefliyor. Glohe Yönetim Kurulu Başkanı Bekir Şahin, yeni markanın da verdiği ivmeyle 2019 yılında yüzde 300 büyüme hedeflediklerini söylüyor.

Dünya genelinde pek çok farklı sektörde doğal ürünlere yönelik talep artıyor. Bunlardan biri de kozmetik pazarı. Dünyada 12 milyar doları aşan doğal ve organik kozmetik pazarının 2020 yılına kadar 16 milyar dolara ulaşması bekleniyor. Türkiye de doğal ürünlere yönelik talebin giderek arttığı ülkelerden biri. Türkiye'de yaklaşık 3 milyar dolar olan kozmetik pazarının yüzde 10'unu doğal ürünlerin oluşturduğu tahmin ediliyor. Sektör her yıl yüzde 15-20 aralığında büyüyor. Pazardaki bu potansiyel hem yerli hem de yabancı markaların girmesini sağlıyor.

Glohe de bu fırsatı değerlendiren şirketlerden biri. Şirketin kurucusu Bekir Şahin, alerjisinden dolayı hiçbir şampuan kullanamayan torunu için ürün araştırırken, pazarın potansiyelini fark ediyor. 13 milyon dolarlık yatırımla Tuzla Organize Sanayi Bölgesi'nde kendi üretim tesisini kuran Şahin, ilk olarak Incia markasını piyasaya sürüyor. Bir eczane markası olarak konumlanan Incia, Türkiye genelinde 3 bin 260 eczanede yer alıyor. Ardından 2018 yılında daha fazla kişiye ulaşmak için Siveno markası geliştiriliyor. Incia'dan farklı olarak Migros, Carrefour, Watsons, Rossmann, Joker, Eataly, Gratis, Gross Market Çağrı market gibi noktalarda bulunan Siveno, 3 bin 225 noktada satışa sunuluyor.

İhracata başladı

2018'in son çeyreğinde ihracata başlayan şirket, Bahreyn, Irak ve İngiltere olmak üzere üç ülkeye ürün gönderdi. Şahin, ihracatta yüzde 30'luk bir büyüme hedeflediklerini söylüyor. Şirket, Almanya Özbekistan ve Ortadoğu ülkelerini araştırıyor. Şirket diğer taraftan e-ticarette de hızlı büyüyor. 2018'de satışlarının yüzde 3'ü online olan marka, 2019'da

BEKİR ŞAHİN

bu rakamı yüzde 10'a 2020'de ise yüzde 20'ye çıkartmayı hedefliyor. Aylık 300 şişe üretim kapasitesine sahip olan Glohe Grup, 2018 yılında 10 milyon TL ciroya ulaştı. 2019 yılında yüzde 300 büyüme hedeflediklerini söyleyen Glohe Yönetim Kurulu Başkanı Bekir Şahin, "Yüzde 100 doğal kişisel bakım, ev temizlik ve anne-bebek ürünlerimizle hayvanlar üzerinde test yapılmadan ürünler geliştiriyor. Ürünlerimiz sentetik koruyucu, sentetik boya, parfüm, parafin, sentetik mum, polietilen, paraben, PEG, sodyum benzoat gibi sentetik koku ve boyalar içermiyor. Bu özelliklerimizle sektörde fark yaratıyoruz" diye konuşuyor. Şirket kendi bünyesinde BioArge laboratuvarı da kurdu. Bu laboratuar Sağlık Bakanlığı'nın dermatolojik test yapmayı uygun bulduğu üç laboratuvardan biri. Yüzde 100 doğal kişisel bakım ve ev bakım ürünleri geliştirdiklerini söyleyen Şahin, Glohe'nin kendine özgü bitki özütleme teknolojisi ile herhangi bir solvent ve yapay kimyasal kullanmadan, bitkinin özlerini en yüksek verimle elde ettiklerini belirtiyor. Şirketin kozmetik ürünlerinde dört patenti bulunuyor. 2019 yılında kapasite artışı için 3 milyon TL'lik yatırım planlanıyor.

Pazarın yüzde 10'u yerli

Türkiye'de kozmetik pazarında satılan ürünlerin yüzde 10'unu yerli markalar oluşturuyor. Saç bakım ürünleri sektör içinde en büyük paya sahip. Şampuanlar, saç bakım ürünlerini yaklaşık yüzde 59'unu oluşturuyor. Traş ürünleri, tüy dökücüler, banyo ve duş ürünleri, dudak ve göz makyaj malzemeleri, deodorantlar ve ter önleyici ürünler, parfümler, kolonyalar ve bebek bakım ürünleri başlıca üretilen ürünler olarak sıralanıyor.

ENDEVAOR_EKO_girisim_MART.qxp:Layout 1 3/8/19 3:25 PM Page 1

25 ScaleUp girişimci **eğitime başladı**

Endeavor Türkiye SacaleUp Girişimci Hılzandırma Prıgramı'nın ilk eğitimi, programa kabul edilen 25 girişimle başladı. Scaleup aşamasındaki girişimlerin startup aşamasındakilere göre daha karmaşık süreçlere ihtiyaç duyduklarını söyleyen Endeavor Türkiye Yönetim Kurulu Üyesi Alp Saul, programın katılımcı girişimlere önemli katkılar yapacağına inandığını belirtti.

Endeavor Türkiye'nin İstanbul Kalkınma Ajansı tarafından desteklenen, İstanbul Valiliği ve Bahçeşehir Üniversitesi ortaklığında ve P&G Türkiye işbirliği ile hayata geçirdiği ScaleUp Girişimci Hızlandırma Programı'nın ilk modülü, 26 Şubat Salı günü gerçekleşti. Program kapsamında seçilen girişimlerin CEO rolünü üstlenen kurucu ortakları, birinci Founders Day etkinliğinde 41 North Business School'da buluştu. Endeavor Türkiye Genel Sekreteri Aslı Kurul Türkmen ve Kurum iş geliştirme direktörü Utku Tuncay'ın açılış konuşmalarını yaptığı ilk Founders Day etkinliğinde, sabah gerçekleştirilen söyleşi ile Commencis Kurucu Ortağı ve Endeavor Girişimcisi/Mentörü Fırat İşbecer, ScaleUp şirketlerin kurucu ortaklarıyla etkin girişimcilik deneyimlerini paylaştı.

Söyleşinin ardından, 500 Startups ortağı Enis Hulli, iş geliştirme süreçlerine odaklanan "ScaleUp Girişimler için Metrikler ve KPI'lar" başlıklı eğitimini gerçekleştirdi. Devam eden eğitimlerde ise TRPE Capital ortağı Cem Mimaroğlu öncelikle "Değer Yol Haritası Nasıl Oluşturulur?" konulu eğitimini verdi. Eğitimin ardından gerçekleşen uygulamalı atölyede ScaleUp kurucu ortakları kendi değer yol haritalarını çıkardılar. Eğitimlerden sonra, Endeavor Türkiye Yönetim Kurulu Üyesi ve Pronet kurucu ortağı Alp Saul ile gerçekleştirilen söyleşi ile ScaleUp kurucuları, Alp Saul'un şirketini büyütme aşamasında yaşadığı deneyimleri dinleme fırsatı buldular.

8 kat fazla istihdam

Alp Saul konuşmasında; Scaleup aşamasındaki girişimlerin startup aşamasındakilere göre daha karmaşık süreçlere çözüm geliştirme, erişimi daha güç bir network'e erişme ve daha komplike global pazar desteklerine ihtiyaç duyduklarını, bu nedenle yalnızca scaleup girişimlere yönelik ve onlara özel eğitim ve mentörlük desteklerinin yer aldığı Endeavor ScaleUp Programı'nın katılımcı girişimlere önemli katkılar yapacağına inandığını belirtti. Tüm gün süren programın sonunda Endeavor ofisinde, program mentörlerinin de katılımı ile, ScaleUp kurucu ortaklarının tanışmaları ve potansiyel işbirlikleri oluşturabilmelerini amaçlayan networking etkinliği düzenlendi.

Endeavor Türkiye ScaleUp Girişimci Hızlandırma Programı, kapsamı ve hedef kitlesi itibariyle Türkiye'de ilklerden biri olup, girişimcilik ekosistemine yeni ve farklı bir değer önerisi getirmeyi hedefliyor. ScaleUp Programı, Scaleup aşamasında olan girişimlere özel olarak hazırlanmış içerik ve destekleri ile şirketlerin globalleşme ve ölçeklenerek büyüme hedefine ulaşmalarına katkıda bulunmayı amaçlıyor. Strategy & Endeavor tarafından gerçekleştirilen bir araştırmaya göre, MENA bölgesindeki başarılı Scale Up şirketleri, KOBİ'lerden 3,4 kat daha fazla gelir elde edip 8 kat daha fazla istihdam yaratıyor. Ölçümlenebilir başarı göstergelerine sahip bu girişimler, yerel ekonomik katkının yanında bulundukları girişimcilik ekosistemlerini de geliştiriyor. Bu gerçekten hareketle oluşturulan ScaleUp Programı, ürün-pazar uyumunu sağlamış ve hızlı büyüme aşamasına ulaşmış ScaleUp girişimlere yönelik, her biri 6 ay süren iki ayrı dönem halinde uygulanacak.

MESAN_EKO_girisim_MART.qxp:Layout 1 3/8/19 3:34 PM Page 1

Talip Yılmaz / tyilmaz@ekonomist.com.tr

"2019, **Çin yılı** olacak"

Endüstriyel kilit pazarında pazar lideri olan ve 90 ülkeye ihracat yapan Mesan Kilit, rotayı Çin'e çevirdi. Mesan Kilit Genel Müdürü Mustafa Mertöz, "2019 bizim için Çin yılı olacak" diyor. Mesan Kilit'te hedef ise ihracatın ciro içindeki payını yüzde 75'e çıkarmak.

5 milyon Euro'luk yatırım

Hem kapasite artırımı hem de mevcut sistemlerin iyileştirilmesi anlamında 2019'u yatırım yılı ilan eden Mesan Kilit, 5 milyon Euro'luk bir yatırım bütçesi ayırdı. Yeni yatırımlarda özellikle ihracat pazarlarındaki olumlu gelişmeler, şirketi motive etmiş durumda.

MUSTAFA MERTÖZ

Avrupa'da kendi sektörünün ilk üçü içerisinde yer alan, Türkiye'de ise lider durumda olan Mesan Kilit, 2018'de yüzde 25 olan büyüme hedefini ülke ekonomisinde yaşanan zorluklara rağmen gerçekleştirdi. Türkiye'de havalimanı, köprüler, tüneller ve otoyollar gibi proje bazlı işlerde var olan Mesan Kilit, yurtdışında da var olan pazarlarının yanında Çin ve ABD başta olmak üzere yeni pazarlarda aktivitesini artırıyor. Mesan toplam ihracatının yüzde 50'sinden fazlasını Batı Avrupa'ya yapıyor. Özellikle ihracat tarafına önem verdiklerini söyleyen Mesan Kilit Genel Müdürü Mustafa Mertöz, toplam üretimin yüzde 70'ine yakınını ihraç ettiklerini ifade ediyor. 2019'da yine ihracat odaklı büyümeyi hedeflediklerini anlatan Mertöz, ihracat oranını yüzde 75'e çıkarmak istediklerini kaydediyor.

"En hızlı Çin'de büyüyoruz"

Mesan'ın en hızlı büyüdüğü ihracat pazarı Çin'e geçen yıl 15 kat ihracat artışı oldu. "Mesan için 2019 Çin yılı olacak. Hedefimiz toplam ihracatta Çin'in bu yıl yüzde 3 pay alması" diyen Mustafa Mertöz'ün verdiği bilgiye göre, şirket ilk kez Çin'de yerleşik satış ekibi kurdu. 10 yıl önce dünya endüstriyel kilit üretiminde üçüncü olan Çin, bugün açık ara birinci sırada ve 3,5 milyar dolarla dünya endüstriyel kilit pazarının yüzde 10'unu oluşturuyor. Mesan'ın kalitesiyle bu pazarda var olduğunu söyleyen Mustafa Mertöz, Çin'in en büyük jeneratör üreticisinin ihracat ürünlerinin hepsinde Mesan ürünlerini kullandığını anlatıyor. Mesan yine Çin devlet demiryollarının kilitleme sistemlerini üretiyor. Şirket ayrıca Çin'deki telekom sektörüne de elektromekanik kilit sistemleri sağlamak üzere görüşmeler yapıyor.

ABD ile yeni anlaşma

Mesan Amerika'ya olan ihracatta da önemli bir artış yakala. Burada çok sayıda ba-

yilik anlaşması yapıldı, Aynı zamanda mekanik ve elektromekanik ürünlerin dünya genelindeki en büyük dağıtıcılarından biriyle de anlaşma imzalandı. Mustafa Mertöz, yeni anlaşmanın ABD'ye olan ihracatı üç yıl içerisinde yüzde 10 artıracağını tahmin ettiklerini kaydediyor. Latin Amerika'ya da özel bir önem verdiklerini anlatan Mertöz, bölge için bir satış organizasyonu oluşturduklarını ve Brezilya merkezli yapılanmaya Türkiye'den çalışan göndereceklerini sözlerine ekliyor. Mesan'ın Afrika'ya olan ihracatı zayıf. Mustafa Mertöz, "Bizim ürün satabilmemiz için ülkede bir sanayi olması gerekiyor. Bu nedenle Afrika'da Nijerya bizim için önemli, çünkü onlar kendi elektriğini tamamen jeneratörlerden üretiyorlar. O jeneratörlerin kilit sistemleri de Türkiye'den gidiyor" diyor.

PGI_EKO_girisim_MART.qxp:Layout 1 3/8/19 3:32 PM Page 1

Burcu Tuvay / btuvay@ekonomist.com.tr

"Enerji sektörünü dijitalleştireceğiz"

Şirketlerin dijital dönüşüm ve süreç otomasyonuna destek olan İtalya merkezli Planet Group International (PGI) Türkiye, bu yıl enerji sektörüne odaklandı. PGI Türkiye Kurucu Ortağı ve CEO'su Alper Kaynarkan, "Bu yıl enerji sektörüne de girmeyi hedefliyoruz. Çünkü Türkiye'de enerji şirketleri çok fazla teknolojiye yatırım yapmıyor. Ancak şimdi IOT, endüstri 4.0 gibi konular oldukça önem taşıyor" diyor.

Uçtan uca teknoloji çözümleriyle şirketlerin dijital dönüşüm ve süreç otomasyonuna destek olan İtalya merkezli Planet Group International (PGI), 2017 yılında giriş yaptığı Türkiye pazarında sektörün deneyimli isimleriyle ekibini güçlendirerek, yeni sektörlere adım atmaya hazırlanıyor. Başta IBM ve OpenText olmak üzere, Snowbound ve Lutech gibi farklı teknoloji üreticileriyle de pek çok küresel iş birliğine imza atan PGI Türkiye, finans, sigortacılık ve telekom sektörlerinin ardından 2019 yılında üretim ve enerji sektörlerinde de dijital dönüşüm projelerinin güvenilir çözüm ortağı olmayı hedefliyor. Merkezi İstanbul'da bulunan PGI Türkiye, aynı zamanda Trakya Üniversitesi bünyesindeki Trakya Teknopark'ta bulunan ofisiyle genç yazılımcıları destekliyor ve girişimcilerin iş dünyasıyla buluşmasında bir köprü kuruyor. PGI Türkiye Kurucu Ortağı ve CEO'su Alper Kaynarkan, "Bu yıl enerji sektörüne de girmeyi hedefliyoruz. Çünkü Türkiye'de enerji şirketleri çok fazla teknolojiye yatırım yapmıyor. Sadece belli regülasyonların gerektirdiği şeyleri yapıyorlar ancak şimdi fark ettiler ki IOT, endüstri 4.0 gibi konular oldukça önem taşıyor" diyor. Kaynarkan, sorularımızı şöyle yanıtladı:

Globalde ve Türkiye'de faaliyetleriniz hakkında bilgi verir misiniz?

Yaklaşık 20 yıl önce İtalya'da faaliyete başlayan PGI International'ın Türkiye ofisi olarak Şubat 2017'de faaliyete başlayan PGI Türkiye, başta finans, sigorta, üretim ve enerji sektörleri olmak üzere iş dünyasının pek çok temsilcisi için uçtan uca teknoloji çözümleri sunuyor. PGI, 10 farklı ülkede faaliyet gösteren global bir şirket.

Şirketlere ne gibi çözümler sunuyorsunuz?

Gerçekleştirdiğimiz çok sayıda dijital dönüşüm projesiyle elde ettiğimiz deneyimi müşterilerin ihtiyaçları doğrultusunda özelleştiriyoruz. Kapsamlı yazılım geliştirme çalışmalarıyla müşterilerinin optimum faydayı elde etmesi için çalışıyoruz. Pek çok global şirketin üst düzey çözüm ortağı olarak hizmet veriyoruz. DellEMC, EY, IBM, Lutech, Qlik, OpenText, SAP ve Snowbound şirketlerinin partnerliğini yapıyoruz.

"Kılavuz kaptanlığı yapıyoruz"

"İsveçli bir firma, Türkiye'de uçan taksi projesi gerçekleştirmek istiyor. Drone ve helikopter karışımı bir araç olacak. Belli hatlara gidecek. Biz bu firmaya uygulamalarını nasıl geliştirebileceği, Türkiye'de kimlerle iş ortaklığı kurabilecekleri vizyon ve teknoloji danışmanlığı veriyoruz. Biz bu tür firmalara kılavuz kaptanlığı yapıyoruz."

Bu kapsamda ne gibi projeler gerçekleştirdiniz?

Örneğin Türkiye'de IBM ile bir işbirliğine gittik. Sigortadan gelen evraklardan tutun da bankadaki havale EFT işlemlerini kağıtsızlık sürecine katacak operasyona başladık. Herkes dijitalleşmeden bahsediyor. Ancak dijitalleşmenin ne demek olduğunu çalışanlar seviyesinde anlatabilmek gerekiyor. Çalışanın dijitalleşmeyi nasıl algıladığını oturtabilmek gerekiyor. Biz, bir firmanın o şirketteki birimlerinin kendilerine nasıl bir katma değer sağladığını gösteriyoruz. Şirketlerin efektif çalışmasını, maliyetlerini azaltmasını ve var olan ekiple katma değeri yüksek işleri yapmalarını hedefliyoruz. Çünkü yönetim çalışanlarından bu dijital dönüşüme ayak uydurmalarını bekliyor.

Bunu nasıl sağlıyorsunuz?

Şirketin tüm süreçlerini iş birimlerinden dinliyoruz. Günlük iş planlarını öğreniyoruz. Sonrasında bir rapor çıkartı-

PGI_EKO_girisim_MART.qxp:Layout 1 3/8/19 3:32 PM Page 2

yoruz. Çalışanların yaptıkları işin farkındalığını ölçüyoruz. Bunun içerisine teknolojinin robotik süreçlerini de katmak istiyoruz. Mesela bir chat box geliştirdik. IBM'in Watson çözümü ile Dominos'un web sayfasındaki chat uygulamasında "Pizzam nerede?" diye sorulduğunda, soru soran kişiden cep numarası alınıyor. Birden çok ID ile sorgulama yapabilen bu uygulama ile pizzanın nerede olduğu müşteriye bildiriliyor. Dolayısıyla birkaç kişi ile çalışan bu bu uygulama sayesinde robotik olarak yönetilebiliyor. Uygulama şu anda test aşamasında.

Başka projeler üzerinde çalışıyor musunuz?

Trakya Üniversitesi Teknopark'ta bir AR-GE ofisi açtık. Sigorta sektörüne yönelik bir mobil uygulama geliştiriyoruz. Tamamen son kullanıcıya yönelik bir uygulama olacak. Aynı zamanda bu uygulama sayesinde sadece bir ödeme aracıyla insanlar birbirine sigorta hediye edebilecek.

Sizin bu sunmuş olduğunuz teknolojiler başka hangi sektörlere uygulanabilir ve sizin bu konudaki hedeflerinizi öğrenebilir miyiz?

PGI 20 yıldan bu yana bankacılık, sigorta ve enerji sektörüne yönelik çok ciddi projeler gerçekleştirdi. Dolayısıyla bankacılık, finans ve sigorta endüstrisinde fark yaratan çözümler sunmayı hedefliyoruz. Bu yıl enerji sektörüne de girmeyi hedefliyoruz. Çünkü Türkiye'de enerji şirketleri çok fazla teknolojiye yatırım yapmıyor. Sadece belli regülasyonların gerektirdiği şeyleri yapıyorlar ancak şimdi fark ettiler ki IOT, endüstri 4.0 gibi konular oldukça önem taşıyor. Enerji şirketleri bizim sunduğumuz teknolojik çözümlerle kağıt derdinden kurtulacaklar. Socar ve Tüpraş ile görüşmelerimiz sürüyor. EPDK ile birlikte çözüm ortağımız IBM ile görüşüyoruz. İtalyan bir şirket olduğumuz için İtalya ile Türkiye'deki şirketlerin arasında teknolojik katalizör görevini görmeyi de planlıyoruz.

Ciro hedefiniz nedir?

2018 yılını 1 milyon dolar ciro ile tamamladık. 2019'da hedefimiz 1,5 milyon dolar ciroya ulaşmak.

Yurtdışına yönelik projeler geliştirecek misiniz?

ALPER KAYNARKAN

Kuzey Afrika, Ortadoğu ve Türki Cumhuriyetlerde IBM teknolojileriyle proje yapabileceğimiz ve Türkiye'de gerek merkez ofisimiz gerekse AR-GE ofisimizin müdendisleriyle çalışma yapmak istiyoruz. Bilginin ihracatını yapmak istiyoruz. Azerbaycan'da bir bankayla dijital dönüşüm projesi üzerine görüşmelerimiz sürüyor.

SIESTA_EKO_girisim_MART.qxp:Layout 1 3/8/19 3:31 PM Page 1

Özlem Bay Yılmaz / obay@ekonomist.com.tr

100 ülkeye **bahçe mobilyası** satıyor

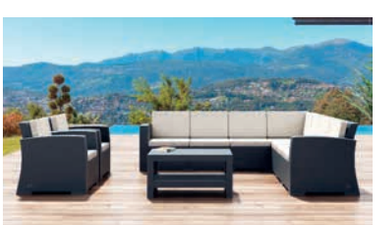
Üretiminin yüzde 70'ini 100'ün üzerinde ülkeye ihraç eden Siesta, geçen yılı 160 milyon TL ciro ile kapattı. Bu yıl yüzde 10 büyüme planlayan şirket, önümüzdeki dönemde Kuzey Amerika, Güney Amerika ve Avustralya'da etkinliğini artırmayı hedefliyor.

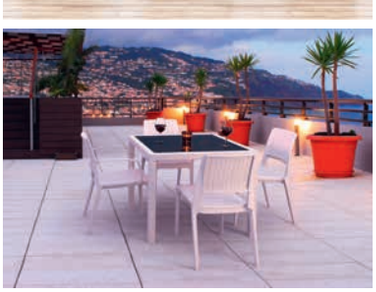
Türkiye'nin ilk plastik bahçe mobilyaları üreticilerinden Siesta'nın temelleri 1978 yılında atıldı. İhracat ağırlıklı çalışan şirket, 2018 yılını ihracatta yüzde 10 artışla kapattı. Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) rakamlarına göre, Türkiye'de sektöründe en çok ihracat yapan firma olarak yer alan şirket, dış pazarlardaki etkinliğini her geçen yıl artıyor. Öyle ki üretiminin yüzde 70'ini yaklaşık 100'ün üzerinde ülkeye ihraç ediyor. Fransa, İspanya, Almanya, Yunanistan, İtalya ve Hollanda başta olmak üzere AB ülkeleri, ABD ve Avustralya'ya ihracat gerçekleştiriyor. 2019 yılında da yüzde 10 büyüme hedeflediklerini belirten şirketin yönetim kurulu başkanı Tuncay Işıldar, '2018 yılını 160 milyon TL ciro ile tamamladık. Bu rakamın 120 milyon TL'lik rakamını ihracat oluşturuyor. Geçen yıl yüzde 12 oranıyla en çok ihracatı Fransa'ya yaptık. Bu yılki hedefimiz ise, Kuzey Amerika başta olmak üzere Güney Amerika ve Avustralya'da büyümek' diyor.

7 kıtaya ihracat

Siesta bugün 7 kıtada 100'ün üzerinde ülkeye ihracat yapan firma. Global marka olmayı hedefleyen şirket, önümüzdeki yıllarda 25 milyon doların üzerinde ihracat yaptığı ülke sayısını artırmayı planlıyor. Avrupa ve ABD ağırlıklı olarak dış pazar ağırlıklı büyümeye odaklandıklarını dile getiren Tuncay Işıldar, "iç piyasada da kayıt dışı üretim ve haksız rekabete rağmen büyümeye devam edeceğiz' diyor. Şirket bugün İstanbul Büyükçekmece'deki 40 bin metrekare alan üzerine kurulan tesisinde yıllık 1.5 milyonun üzerinde üretim gerçekleştiriyor. 35 büyük kapasiteli enjeksiyon makina parkuru ile plastik mobilya sektöründe Avrupa'nın en büyük kapasitelerinden biri olarak ta-sarımlarını hayata geçiren şirket, ÜR-GE ve AR-GE altyapısıyla ürün geliştiriyor. Dış mekân bahçe mobilyalarının yanı sıra iç mekânda, oturma alanları, salon ve mutfak alanları için de farklı kategorilerde ürünler de üreten Siesta'nın koleksiyonlarını İtalyan ve Türk tasarımcılar hazırlıyor. İstanbul'da yeni bir showroom açmayı planladıklarını belirten Tuncay Işıldar, "Yeni showroom'umuzla markamızı otellere ve son kullanıcıya daha iyi tanıtmayı amaçlıyoruz. AR-GE çalışmalarına ciromuzun henüz yüzde 0,5'ini ayırıyoruz. Yeni yatırımlarımızla bu payı daha da yükseltmeyi hedefliyoruz" dile anlatıyor.

TUNCAY IŞILDAR





Euroleague Basketbol'un resmi sponsoru oldu

Yurtdışında katıldığı fuarlar, yurtiçinde gerçekleştirdiği sosyal sorumluluk projeleri ve kültür-sanat çalışmalarına sağladığı katkılarla marka bilinirliliğini artıran Siesta, 2018 yılının ekim ayında, Euroleague Basketbol ile anlaşma imzalayarak, 2018-2019 sezonun resmi sponsoru oldu. Siesta, bu sponsorluk anlaşmasıyla da Avrupa'da ve Türkiye'de markalaşma sürecine katkı sağlamayı hedefliyor.

IMECE_EKO_girisim_MART.qxp:Layout 1 3/8/19 3:25 PM Page 1

Özlem Bay Yılmaz / obay@ekonomist.com.tr

imece, imeceLAB'ı **hayata geçirdi**

'imece' platformu, sosyal, kültürel ve çevresel meselelere kolektif bir şekilde çözüm üretilmesini sağlamak amacıyla açık sosyal inovasyon laboratuvarı imeceLAB'i hayata geçirdi. Zorlu Holding Yönetim Kurulu Üyesi Emre Zorlu, programdan mezun olan sosyal girişimlerin özel şirketler ve sivil toplum kuruluşları gibi farklı paydaşlarla işbirlikleri yapabileceğini söylüyor.

Zorlu Holding ve ATÖLYE'nin kurucu ortaklığı, S360'ın stratejik partnerliği ile hayata geçirilen sosyal inovasyon platformu imece, bugüne kadar birçok sosyal girişimin oluşumuna ve gelişimine destek olan bir platform. imece, büyümeye ve gelişmeye devam ediyor. Kurucu ortaklarının desteği ile bugüne kadar 24 sosyal girişimin gelişmesine liderlik eden imece, şimdi de açık sosyal inovasyon laboratuvarı imeceLAB'i hayata geçirerek farklı paydaşlarla çalışmaya başladı. imeceLAB topluluğunun bir parçası olan 400'ü aşkın lise ve üniversite öğrencisinin katılımıyla gerçekleştirilecek açık inovasyon süreçleriyle, karmaşık ve çok boyutlu toplumsal meselelerin nasıl çözüleceği keşfedilecek. imeceLAB birinci mesele sürecinde; ana partneri İstanbul Hollanda Başkonsolosluğu ile 'Akıllı ve Sürdürülebilir Kentsel Hareketlilik' teması üzerine gençlerle birlikte bir açık inovasyon sürecini başlatmış bulunuyor.

3 yıl önce kuruldu

imeceLAB'in yürüteceği açık inovasyon sürecinde farklı kişi ve kurumlar bir mese-

BART VAN BOLHUIS

le etrafında toplanarak ekonomik, sosyal ve kültürel gruplardan gelen bireylerin ihtiyaçlarına odaklanarak çözüm fikirleri ve projeler geliştirecek. Zorlu Holding olarak kaynaklarını, imece gibi toplum için değer yaratabilecek fikir ve girişimlere yönlendirmeye devam edeceklerini vurgulayan Zorlu Holding Yönetim Kurulu Üyesi Emre Zorlu, üç yıl önce yola çıkarken hedeflerinin imece'nin kendi ayakları üzerinde durabileceği bir platform haline gelmesi olduğunu dile getiriyor. Programdan mezun olan sosyal girişimlerin özel şirketler ve sivil toplum kuruluşları gibi farklı paydaşlarla kurdukları işbirlikleri yapabildiklerini söyleyen Emre Zorlu, "Bu girişimler, kitlesel fonlama gibi imece usulü fonlama yöntemleri ile yurtdışından finansman sağlayabiliyor" diyor.

Kentsel hareketlilik

Hollanda ve Türkiye arasındaki işbirliği potansiyelini vurgulayan Hollanda'nın İstanbul Başkonsolosu Bart van Bolhuis ise Türkiye ile Hollanda arasında kentsel hareketlilik meselesine yönelik işbirliği fırsatları olduğuna vurgu yapıyor. Hollanda'nın değişen dünyaya adapte olma ve karmaşık şehirsel durumları yönetebilmek için yeni ve yaratıcı yöntemler bulma konusunda kapsamlı bir deneyimi olduğunu belirten Bart van Bolhuis, "İstanbul'daki partnerlerimiz ile işbirliği hâlinde, daha akıllı ve sürdürülebilir bir İstanbul'un yaratılmasına destek olmayı ve birlikte çözümler tasarlamayı ümit ediyoruz" diye konuşuyor.

400'ü aşkın genç faydalandı imeceLAB'in bugün sayıları 400'ü aşan gencin, üniversitelerin, şirketlerin, kamu kuruluşlarının ve çeşitli kurumların birlikte ürettiği bir açık inovasyon programına dönüştüğünü söyleyen imece Direktörü Buğra Çelik, şunları anlatıyor: "Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri'ne ulaşmaya yönelik çözümler üreten girişimcilerle birlikte 7 aylık iki ayrı destek programını tamamladık. Sosyal girişimleri kitlesel fonlamaya hazırlayan eğitimler düzenledik. Bu süreçlerde 24 sosyal proje ve girişim ile kuruluş aşamasından itibaren yakın çalışmalarda bulunarak bolca içgörü topladık, öğrenim kazandı."

GENC_EKO_girisim_MART.qxp:Layout 1 3/8/19 3:37 PM Page 1

Aram Ekin Duran / eduran@ekonomist.com.tr

"Liselerde **500 genç girişimci** var"

Türkiye'de 18 milyon öğrenci var bu öğrencilerin 5 milyonu lisede okuyor. Bu da girişimcilik ekosistemi giderek büyüyen Türkiye için eşsiz bir fırsat anlamına geliyor. Yalnızca İstanbul'da 1 milyon lise öğrencisi olduğunu belirten Genç Başarı Eğitim Vakfı Genel Müdürü Seçil Yıldırım Çelebi, "Müthiş bir girişimci potansiyeline sahibiz. Şu anda Türkiye genelinde lise öğrencilerinin kurduğu 500 girişim var. Amacımız bu sayıyı hem nitelik hem de nicelik olarak artırmak" diyor.

Türkiye'de girişimcilik ekosistemi her geçen gün genişliyor. Bu noktada Türkiye'nin geleceğini belirleyecek olan çocuklar ve gençlerin girişimciliğe bakışları büyük önem taşıyor. Bundan sadece birkaç jenerasyon önceki çocuklar büyüyünce doktor, avukat ya da öğretmen olmak istediğini söylerken, bugünün çocukları ve gençleri Mark Zuckerberg, Jeff Bezos ve Bill Gates gibi girişimci olup parlak fikirler üretmek istiyor. Tam da bu nedenle çocukların ve gençlerin girişimcilik ile tanışması, paraya çevrilebilecek bir fikir üretmeye açık bir zihne sahip olması büyük önem taşıyor. Kurucular arasında İbrahim Betil ve Serhan Süzer gibi iş dünyasından isimlerin olduğu Genç Başarı Eğitim Vakfı, işte bu amaç için hizmet veren bir kuruluş. Türkiye'deki faaliyetlerine 1999'da başlayan Genç Başarı Eğitim Vakfı, geliştirdiği programlarla ilkokul, ortaokul ve lise düzeyindeki öğrencileri profesyonel yaşama hazırlamayı amaçlıyor. Genç Başarı Eğitim Vakfı Genel Müdürü Seçil Yıldırım Çelebi ile vakfın faaliyetlerinden ve Türkiye'de ilkokuldan üniversiteye uzanan çocuk ve gençlerdeki girişim potansiyelini konuştuk.

SEÇİL YILDIRIM ÇELEBİ

Vakfınızın faaliyetlerinden bahseder misiniz?

Genç Başarı Eğitim Vakfı olarak şu an 22 ilde 20 bine yakın öğrenci ile etkileşim halindeyiz ve Milli Eğitim Bakanlığı ile işbirliği içerisinde ilkokuldan liseye kadar çocuk ve gençlerimize girişimcilik eğitimi veriyoruz. Türkiye'de 18 milyon öğrenci var ve bunlardan 5 milyonu lise eğitimi görüyor. Bu lise öğrencilerinin 1 milyonu İstanbul'da. Yani aslında müthiş bir girişimci potansiyeline sahibiz. Şu anda Türkiye genelinde lise öğrencilerinin kurduğu 500 girişim var. Amacımız bu sayıyı hem nitelik hem de nicelik olarak artırmak. Bugüne kadar yüzde 95'i dev-

GENC_EKO_girisim_MART.qxp:Layout 1 3/8/19 3:37 PM Page 2

let okulu olan 2 bin okul ve 6 bin 700'den fazla öğretmen ile etkileşime geçtik. İş dünyasından 2 bin 2250 gönüllümüz var. Programa katılan öğrencilerimiz arasında her yıl 'yılın şirketi yarışması' yapıyoruz. Yarışmada finale kalan 30 şirket, jüri önünde geliştirdikleri iş fikirlerini ve ürünlerini tanıtıyor. Kazanan ise her yıl düzenlenen Uluslararası Genç Başarı Organizasyonu'nun (JA Worldwide) yarışmasında Türkiye'yi temsil ediyor.

Okullarda yürüttüğünüz programlar nasıl şekilleniyor?

Ekim ayından Haziran ayına kadar süren programlarımız, öğretmenler ve gönüllüler eşliğinde yürütülüyor. Gönüllüler arasında özel şirketlerden orta düzey ve üst düzey yöneticiler, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) gibi sivil toplum kuruluşları ve kalkınma ajansları bulunuyor. Programların uygulanma şekli yaş grubuna göre değişiklik gösteriyor. Ancak, bütün programlarda ortak tek bir hedef var. O da yaparak öğrenme temeliyle devam etmeleri. Öğretmenler ve gönüllüler, öğrencileri karşılarına alıp saatlerce eğitim vermek yerine her zaman uygulamalı öğretim deneniyor. Bunun temelinde yaparak öğrenme ve hatalardan ders alma bulunuyor.

Çocuklar için girişimcilik programlarının içeriğinde ne var?

İlkokullarda uygulanan akıllı para programı öğrencilerin finansal becerilerini geliştirmeyi amaçlıyor. Ayrıca, yavaş yavaş iş kurmayı, kendi fikirlerini geliştirmeyi de öğreniyorlar. Bunlar tamamen oyun temelli. Oynadıkları oyunda öğrencilere tercihler sunuluyor ve kararı kendileri veriyorlar. Örneğin, "Komşu teyzeye yardımcı olursan sana harçlık verecek. Aldığın para ile yemek alabilirsin, ancak bu durumda bütçenden belli bir miktar harcamak zorundasın" deniliyor. Öğrencilerin bütçelerini kontrol etmeyi öğrenmeleri için de "Bugün kurabiye sattın. Maliyetin şu kadar, sen de bu kadar kazandın" gibi bilgiler veriliyor. Programın son 3 haftasında ise öğrenciler takım olarak karar vermeye başlıyorlar. Bir iş fikri geliştirip, şirket kuruyorlar ve karşılaşabilecekleri sorunlara çözüm üretiyorlar. Ayrıca, her gün girişimcilik, mentor, banka hesabı, mevduat gibi terimlerin anlamını öğreniyorlar.

"Liseden çıkan fikre fon teklifi geldi"

"Liselerde uygulanan programlar gerçek hayata tamamen uyumlu bir şekilde ilerliyor. Örneğin, öğrencilerin gıda üzerine bir iş fikri varsa, bu ürünü evde yapıp getiremiyorlar. Aynen gerçek hayatta olduğu gibi bir gıda ürünü ya da parfüm üretimi için gerekli izinleri, laboratuvar testlerini yaptırmaları gerekiyor. Aksi halde öğrenciler şirketlerini kuramıyorlar. Böylece iş yapmanın kurallarını, etik değerlerini de öğrenmiş oluyorlar. Bu programlar sayesinde pek çok parlak fikrin ortaya çıkıyor. Örneğin, annesi Parkinson hastası olan bir kız öğrenci, annesinin evdeki öz bakım becerilerini iyileştirebilmek için bir tekerlekli sandalye tasarlamış. Bu tasarımın patentini de almış. Genç kız ve ekibi, kitlesel fonlama şirketleriyle tanışmışlar. Kendilerine fon için gerekli kaynaklar teklif edilmiş."

Lise düzeyinde nasıl bir girişimcilik eğitimi veriliyor?

Liselerde uygulanan programlarda öğrenciler kendi şirketlerini kuruyorlar ve burada hatalardan ders alarak öğrenme devreye giriyor. Öncelikle okullarda kendi işini yapmak isteyenlere çağrı yapılıyor ve takımlar oluşturuluyor. Takım içinde görev dağılımları yapılıyor. Fikir geliştirme aşamasında gönüllüler öğrencilere mentorluk yapıyor. Program sürecince öğrencilerin verdikleri kararlar sonucunda şirket batabilir ve şirketi tekrar kurabilirler. Mentorlar, öğrencilerin karar mekanizmalarına kesinlikle karışmıyor. Çünkü, öğrencilerin bu deneyimleri henüz 15 yaşında yaşamaları isteniyor. İleride gerçek hayatta yaşanan deneyimlerin daha kötü sonuçları olabiliyor. Bunun yanında, gönüllüler de bu programlar sayesinde yeni kuşaklarla beraber çalışmayı tecrübe ediyorlar ve mentorluk becerilerini geliştiriyorlar.

Öğrenciler girişimcilik dışında, iş hayatına ilişkin neler öğreniyor?

Bu programlara katılan öğrenciler ileride kendi işini kurmak zorunda değil, program sayesinde bir şirket içinde çalışma deneyimi yaşıyorlar. Örneğin, lisede kurulan şirkete İK Müdürü olarak atanan kişi henüz o yaşta ekip arkadaşlarını motive etmek için ne yapması gerektiğini öğrenmiş oluyor, işe alım yapmayı görüyor. Pazarlama satış müdürü, diğer okullara gidip stand açmak için izin almaya çalışıyor. Böylece öğrenciler meslekleri ve departmanları da görmüş oluyorlar. Bu deneyimle beraber öğrenci, satışı sevip sevmediğini, finansta çalışırsa memnun kalıp kalmayacağını anlayabiliyor.

COGITO_EKO_girisim_MART.qxp:Layout 1 3/8/19 3:28 PM Page 1

Ayşegül Sakarya Pehlivan / asakarya@ekonomist.com.tr

Tahsilat sorununa **akıllı çözüm** getirdi

Teknoloji geliştirme ve eğitim olmak üzere iki farklı alanda faaliyet gösteren Cogito Park & Co'nun ilk ürünü 'Fora' oldu. Fora, alacaklarını tahsil etmeye çalışan tüm şirketlere entegre edilebilecek yapay zeka ve makine öğrenme esaslı bir teknoloji. Şirketin kurucularından Furkan Evranos, Fora'yı yurtdışına açmayı hedeflediklerini söylüyor.

Cogito Park & Co, Furkan Evranos, Ferit Osoydan ve Fatih Mehmet Şimşek tarafından 2018 temmuz ayında kuruldu. Varlık yönetim sektöründe başlayan çalışma arkadaşlıklarını Cogito'yla ortaklığa dönüştüren girişimciler iki farklı alana odaklanıyor. Teknopark İstanbul'da yer alan ve start-up niteliğindeki Cogito Park & Co Technology şirketiyle teknoloji geliştirirken, Cogito Park & Co FT Institute ile ise başta üniversiteler ve finans kuruluşları olmak üzere çok farklı sektörlerde yer alan kurumlara finans ve teknoloji alanında danışmanlık ve eğitim hizmetleri veriyorlar.

Teknopark İstanbul'da faaliyet gösteren Cogito Park & Co Technology, başta finans olmak üzere farklı alanlarda teknoloji geliştiriyor. Kurumların teknoloji ihtiyaçlarının belirlenmesi, teknoloji geliştirme ve iyileştirme projelerinde teknopark teşvik ve avantajlarını kullanarak çözümler sunuyor. Şirketin üzerinde çalıştığı ürünlerden biri de 'Fora'. Yapay zeka ürünü olan Fora, tahsilatı gecikmiş alacakların tahsiline yönelik faaliyet gösteren başta varlık yönetimi şirketleri olmak üzere alacaklarını tahsil etmeye çalışan tüm şirketlere entegre edilebiliyor. Varlık yönetim şirketlerinde kredilerin tahsilatında yaşanan performans düşüklüğünün teknoloji yetersizliğinden kaynaklandığını tespit ettikten sonra bu konuya odaklandıklarını

söyleyen Furkan Evranos, "Ödeme niyeti olan borçlunun kendi mali profiline uygun koşullarında ödeme imkanı sağlıyoruz. Fora, ekonomide atıl kalmış kaynakların etkin kullanılmasını ve tekrar ekonomi çarklarına geri dönmesini sağlıyor. Böylece taca çıkmakta olan topu oyunda tutmayı amaçlıyoruz aslında" diyor.

Örnek vermek gerekirse varlık yönetim şirketine; banka ve banka dışı finans kurumlarından alınacak tahsili geçmiş alacakların (TGA) doğru fiyatlanması, müşteri profiline uygun kampanyaların oluşturulması, borçluların borçlarını çok daha uygun koşullarda ödeyebilmelerine imkan sağlayan özelleştirilmiş ödeme planlarının hazırlanması, yüksek tahsilat performansı, doğru ve anında raporlama ve entegre yönetim sistemleri hizmetleri sunabiliyor.

Farklı sektörlere uyarlanıyor

Perakende, medya, hazır giyim, insan kaynakları gibi sektörlere özel olarak butik tasarımı yapılabilen Fora, tedarikten satışa, mağaza satışlarının birbiri ile oranına kadar tüm ayrıntıları raporlayabiliyor. Hangi ürünün nerede çok satacağını tespit edebiliyor. Ayrıca insan kaynakları firmalarında aranan eleman ile başvuran eleman arasında en uygun eşleştirmeyi yapabiliyor. Evranos, kısa bir süre içinde Fora'yı ticari bir ürün olarak piyasaya sür-

COGITO_EKO_girisim_MART.qxp:Layout 1 3/8/19 3:28 PM Page 2

meye hazırlandıklarını söylüyor.

Hedef ise 2019 sonuna kadar sektörde yüzde 50'ye varan bir penetrasyona ulaşmak. Sonrasında ise Fora'yı tahsilat sürecinin olduğu tüm sektörlere entegre etmeyi hedefleyen şirket, Türkiye'yi bu alanda ihracatçı konumuna getirmeyi hedefliyor. San Francisco - Silikon Vadisi ve Londra ofisleri ile dünyaya açılmayı planladıklarını söyleyen Evranos, "Ancak bölgemizde yer alan ve kolaylıkla faaliyet gösterebileceğimiz gelişmekte olan ülkeleri ıskalamak istemiyoruz. Yurtdışında iş yapmanın deneyimini kazanmak ilk başta bahsettiğim pazarlardaki ölçek ekonomisinden yararlanmanın da anahtarı aslında. MENA bölgesi ve Türk Cumhuriyetler'deki fırsatlarda radarımız dahilinde olacak" diye konuşuyor. Cogito Park & Co Technology Development Teknopark İstanbul'a kabul edilmesini takiben ikinci ayda Türkiye'nin önde gelen holdinglerinden birinin talebi ile yatırım görüşmelerine başladı. Evranos, 2019 yılında bu sürecin hızlanacağını söylüyor.

Eğitimler veriyor

Şirketin aynı zamanda finans sektörüne yönelik eğitimler veren bir birimi de bulunuyor. Cogito Park & Co FT Institute alanında yetkin ve uzman profesyonel ve akademisyenler kurumların ihtiyaçlarına göre planlanan özel eğitimler ve genel katılama açık sınıf içi eğitim seminerleri veriyor. Ayrıca seçkin üniversiteler ile gerçekleştirmiş olduğu iş ortaklıkları dahilinde özel sertifika programları düzenliyor. FT Institute, finans ve reel sektör paydaşlarının tüm ihtiyaçlarını yakından takip ederek teknoloji destekli çözümler sunuyor. Konu, kapsam ve içerikler müşterilerimizin ihtiyaçlarının tespitine yönelik gerçekleştirilen görüşmeler ve yapılan analizler doğrultusunda hazırlanıyor.

FT Institute; aralarında Kent, Marmara, Medipol, İstinye, Gedik, Nişantaşı olmak üzere çok sayıda üniversite ile stratejik ortak yapay zeka ve makine öğrenmesi üzerine seminerler düzenliyor. Finans ve teknoloji alanlarında eğitim ve danışmanlık hizmetleri yürütüyorlar. FT Institute dönemsel olarak değişkenlik göstermekle birlikte 20-25 arası danışman, seminer ve eğitim lideri bulunuyor. Hizmet verilen sektör ve kurumların çoğalması ile bu ekibin artması planlanıyor. Ekipte aralarında banka yönetim kurulu üyeliği, banka genel müdür yardımcılığı, banka teftiş kurulu başkanlığı, finans sektörü bilişim teknolojileri direktörlüğü yapmış çok sayıda profesyonel yönetici bulunuyor.

FURKAN EVRANOS FORA

Nasıl bir farklılık yaratıyor?

Teknoloji alanındaki start-up yatırımı Fora; yapay zeka ve makine öğrenmesi esaslı bir ürün. Varlık yönetim şirketlerinin tahsilat performansını artırıyor. Diğer taraftan sermaye verimliliğini artırırken operasyonel maliyetlerini düşürüyor. Ofise bağlı tahsilat sürecini azaltırken nakit akışını hızlandırıyor. İhtiyaca göre özelleştirilebildiğini söyleyen Evranos, şu bilgiler veriyor: "Ayrıca Birçok sektör için geliştirilebiliyor. Her ölçekteki firma için yazılabiliyor. Operasyonel tahsilat masrafı çıkarmıyor. Firmaların karlılık düzeylerini artırıyor. Firma performansını yüzde 35 yükseltiyor. Dışa bağımlılığı azaltıyor. Bunları yaparken de teknopark-üniversite ve endüstri sinerjisinden yaratılan yeni bir iş modeli geliştirerek yapıyor."

NIL_EKO_girisim_MART.qxp:Layout 1 3/8/19 3:15 PM Page 1

Levent Gökmen Demirciler / lgokmen@ekonomist.com.tr

"Liderler etki alanlarının farkında değil"

Kadın girişimci Nil Keskin Keleş, profesyonel iş yaşamını bırakıp PositiVorld Danışmanlık şirketini kurdu. Keskin Keleş, yöneticiler dönüşünce ekiplerin de değiştiğini, çalışanların mutluluklarının arttığını söylüyor. Keleş, "Liderler etki alanlarının farkında değiller. Bu dönüşüm yolculuğu kurum çalışanlarına pozitif atmosfer sağlıyor, severek işe geldikleri ve kendilerini buldukları kurum kültürü sağlıyor" diyor.

Nil Keskin Keleş, 20 yıla yakın uluslararası şirketlerde üst düzey yöneticilik yaptı. Satış, pazarlama, Ortadoğu bölgesi ticari yöneticiliği, müşteri hizmetleri, çağrı merkezleri, kurumsal iletişim, müşteri deneyimi yöneticilikleri gibi farklı görevlerde bulundu. Son olarak DHL Express Türkiye'nin Pazarlama, Kurumsal İletişim, Müşteri İlişkilerinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak çalışan Nil Keskin Keleş, kadın girişimciler arasındaki yerini alarak PositiVorld şirketini kurdu. Bireysel ve kurumsal anlamda ve kurumsal anlamda yönetim dönüşüm ve kadın güçlendirme programlarıyla kurumsal şirketlerin vizyoner stratejik çözüm ortağı olan PositiVorld Danışmanlık şirketinin CEO'su Nil Keskin Keleş, bir iş seyahati esnasında Kahire uçağında tanıştığı Mısırlı kadın bir profesörün "Yaşam amacın ne?" sorusu üzerine dönüşüm yaşayıp kendi işini kurma kararı almış. Nil Keskin Keleş, ile girişim hikayesini ve PositiVorld çatısı altında verdikleri hizmetleri konuştuk:

İş hayatına nasıl atıldınız ve girişim hikayeniz nasıl başladı?

İş hayatıma 21 yaşımdayken San Francisco'daki pazarlama eğitimim sırasındaki USTA, Kellogs ve Nissan'ın pazarlama biriminde yaptığım stajlarla başladım. 20 yıla yakın uluslararası şirketlerde üst düzey yöneticilik yaptım. Son olarak DHL Express Türkiye'nin Pazarlama, Kurumsal İletişim, Müşteri İlişkilerinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak çalıştım. Bir iş seyahati sırasında Kahire uçağında tanıştığım Kahire Üniversitesinde görev yapan kadın bir profesörün "Yaşam amacın ne?" sorusu üzerine dönüşüm yaşayıp kendi işimi kurma kararı aldım ve bir dizi eğitimin ardından PositiVorld'ü kurdum.

Hangi eğitimleri aldınız?

İlk gelişim yolculuğum kariyer koçluğu eğitimi ile başladı. Aslında bu alana 2009 yılında öncelikle yöneticilik becerilerimi geliştirmek ve birlikte benimle çalışan ekiplerime fayda sağlayabilmek amacıyla karar verdim. Kişilerdeki gelişimi görmeyi, katkıda bulunmayı gerçekten çok sever oldum hep. Aslında işimin de en sevdiğim parçası oldu. Sonrasında 6 aylık bir eğitim sonrasında yine ABD'de Career Coach Management Sertifikasyonumu tamamladım. Koçluğa başladığım dönemde tüm ekiplere kariyer hayatlarında fayda sağlayabildiğim gibi, çalışan kadınların ve annelerin dengelerini bulabilmeleri anlamında daha da fayda yaratabildiğimi gördüm.

PositiVorld Danışmanlık şirketini kurma nedeniniz neydi?

İş hayatım boyunca yöneticiliğini yaptığım ekiplerle çıktığımız süreç gelişimi, hedef gerçekleştirme adımlarında fark ettim ki, bana en fazla keyif ve haz veren taraf ekibimdeki arkadaşlarımın kişisel ve kariyer hayatlarına verdiğim desteklerin, koçlukların değişim sonuçlarını görmekti. İlerleyen yılarda Deepak Chopra Transandal Meditasyon Teknikleri, Louise Hay Düşünce Gücü ile Tedavi, NLP Uygulayıcılığı, Kundalini Yoga, KundaDance, Meditasyon, Mindfulness / Farkındalık uygulayıcılıkları gibi eğitimler de eklendi. Kişilere Bütünsel anlamda dönüşümleri için çok daha fayda sağlayabildiğimi gördüm ve bu biriktirdiklerimi daha fazla insan ve kurumlara yaymak ve daha pozitif bir dünyaya katkıda bulunmak adına PositiVorld'ü kurmaya karar verdim.

NIL_EKO_girisim_MART.qxp:Layout 1 3/8/19 3:15 PM Page 2

Eğitimlerinizle şirketlere ve yöneticilere neler sağlıyorsunuz?

Liderler etki alanlarının farkında değiller. Bu dönüşüm yolculuğu kurum çalışanlarına pozitif atmosfer sağlıyor, severek işe geldikleri ve kendilerini buldukları kurum kültürü sağlıyor. Yöneticiler dönüşünce ekipler değişiyor ve mutlu çalışan sayısı artıyor, çalışan memnuniyet anketlerinin sonuçları pozitif yönde değişiyor.

Kaç şirket ile çalışıyorsunuz ve ne gibi programlar uyguluyorsunuz?

Bir buçuk yıldan bu yana ulusal ve uluslararası şirketlerden 50'ye yakın kişinin dönüşüm yolculuğunu gerçekleştirdik. Şirketlerle gizlilik anlaşmamız olduğu için isim veremiyorum ama sigortacılıktan hızlı tüketime ve telekoma kadar farklı sektörlerden şirketlerle çalışıyoruz. Şu anda beş şirket ile çalışmalar yürütüyoruz.

Ekibiniz kaç kişiden oluşuyor ve şirketlerle çalışırken neler yapıyorsunuz?

Ekibimiz toplam sekiz kişiden oluşuyor. Kurumların ihtiyaçlarına göre eğitimler tasarlıyoruz. Tüm programlarımız bir yıl ila bir buçuk yıl arasında değişiyor. Benden bize yolculuk sürecinde üst düzey yöneticilerden orta düzey yöneticilere kadar kişilerin kendilerini tanımalarına yönelik envanter çalışmaları yapıyoruz. İlk dört seans kişinin kendini bireysel anlamını ve amacını bulma dönemi. Beden, zihin, ruh dengeleri kuruluyor. 10-12 seans sonunda da kendi özlerini bulup özgün birer lider olarak ifade edebilmeleri için dönüştürüyoruz. Koçluk dönüşüm seanslarının ardından 'Biz' eğitimini veriyoruz. Çalışmaların sonucunda yönetim kurulunun her bir üyesinin manifestosu ve yönetim kurulunun manifestosu ortaya çıkıyor. Üst düzey yöneticilere koçluk yapıyoruz ve bu çalışmamız en az altı ay sürüyor.

Orta kademe yöneticilere yönelik eğitimleriniz var mı?

Evet. Orta kademe yöneticiler için Öz Farkındalık, Ekip Potansiyel Koçluğu, Stratejik Düşünce ve Vizyon, Bilge Lider İletişimi, Bilge Zaman Yönetimi, Müşteri Deneyimi ya da Satış Koçluğu, Eril&Dişil Yetkinlik Dengesi olmak üzere yedi modülden oluşan eğitimlerimiz var. Toplu ekiplere yönelik Özünle Buluşma, Potansiyeline Kavuşma, Kalpten Yaşam ve Dişil İletişim, Özgünlüğün Büyüsü gibi dört modülden oluşan eğitimlerimiz de bulunuyor. Ayrıca Bilge Kadınlık Akademisi adıyla kadınlara yönelik eğitimlerimiz de var.

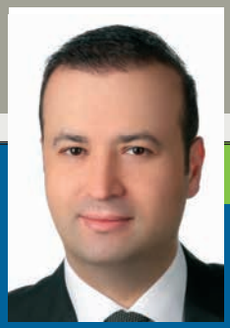
GÖZDE ŞEKERCİOĞLU

"Kadınlar dişil yetkinliğini kullanmalı"

Kadınlara yönelik eğitimlerinizden bahsedebilir misiniz?

Bilge Kadınlık Akademisi aslında bir kadın güçlendirme programı. Kadınları dişil yetkinliklerinin farkındalığıyla ev ve iş ortamı gibi her ortama fayda sağlayacak hale getiriyoruz. Kadınların şirketlerin yönetim kurullarında sayısal olarak artmasını değil; dişil yetkinlikleriyle ekip çalışanlarıyla empati, duygu ile katılmasını sağlayarak ekipte olmalarını sağlamak gerek. Kadınlar dişil yetkinliklerini yaşayamıyorlar, erilleşmenin etkisiyle bedenlerinde rahim ve göğüs hastalıkları, troid sorunları yaşıyorlar. Erilleşmiş kadınlar aşırı kontrolcü ve mükemmeliyetçi olurlar.

VOLKAN_EKO_girisim_MART.qxp:Layout 1 3/8/19 2:39 PM Page 1



Prof. Dr.
Volkan Demir
Galatasaray Üniversitesi İİBF, İşletme Bölümü, Muhasebe-Finansman Anabilim Dalı Öğretim Üyesi
vdemir@gsu.edu.tr

ANONİM ŞİRKETLERİN ÖZELLİKLERİ

Bu ay ki yazımda; "Anonim Şirketlerin" özelliklerini incelemeye ve özet şekilde sunmaya çalışacağım.

ANONİM ŞİRKETLER

Tanımı

Anonim şirket, sermayesi belirli ve paylara bölünmüş olan, borçlarından dolayı yalnız malvarlığıyla sorumlu bulunan şirkettir.

Amaçları

Anonim şirket, kanunen yasak olmayan her türlü ekonomik amaç ve konu için kurulabilir.

Ortaklar

■ Tek ortaklı anonim şirket kurulabilir.

■ Ortakların şirket alacaklılarına karşı olan sorumlulukları koydukları sermaye ile sınırlıdır.

Sermaye

■ Sermaye en az 50.000 TL olmalıdır.

■ Sermayenin artırılmasında yönetim kuruluna tanınmış yetki tavanını gösteren kayıtlı sermaye sistemini kabul etmiş bulunan halka açık olmayan anonim şirketlerde başlangıç sermayesi yüz bin Türk Lirasından (100.000 TL) aşağı olamaz.

■ Nakden taahhüt edilen payların itibari değerinin en az dörtte birinin tescilden önce, kalan kısmının ise şirketin tescilini izleyen yirmi dört ay içinde ödenmesi gerekmektedir.

■ Üzerlerinde sınırlı ayni bir hak, haciz ve tedbir bulunmayan, nakden değerlendirilebilen ve devrolunabilen, fikri mülkiyet hakları ile sanal ortamlar da dâhil, malvarlığı unsurları ayni sermaye olarak konulabilir. Hizmet edimleri, kişisel emek, ticari itibar ve vadesi gelmemiş alacaklar sermaye olamaz.

■ Anonim şirketler hisselerini halka arz edebilirler.

Yönetim

■ Anonim şirket, yönetim kurulu tarafından yönetilir ve temsil olunur.

■ Esas sözleşmeyle atanmış veya genel kurul tarafından seçilmiş, bir veya daha fazla kişiden oluşan bir yönetim kurulu bulunur.

■ Yönetim kurulu üyeleri en çok üç yıl süreyle görev yapmak üzere seçilir. Esas sözleşmede aksine hüküm yoksa aynı kişi yeniden seçilebilir.

■ Yönetim kurulu üyelerine, tutarı esas sözleşmeyle veya genel kurul kararıyla belirlenmiş olmak şartıyla huzur hakkı, ücret, ikramiye, prim ve yıllık kardan pay ödenebilir.

Kuruluşu ve Esas Sözleşme Değişikliği Bakanlık İznine Tabi Anonim Şirketler

■ Bankalar

■ Finansal kiralama şirketleri

■ Faktoring şirketleri

■ Tüketici finansmanı ve kart hizmetleri şirketleri

■ Varlık yönetim şirketleri

■ Sigorta şirketleri

■ Anonim şirket şeklinde kurulan holdingler

■ Döviz büfesi işleten şirketler

■ Umumi mağazacılıkla uğraşan şirketler

■ Tarım ürünleri lisanslı depoculuk şirketleri

■ Ürün ihtisas borsası şirketleri

■ Bağımsız denetim şirketleri

■ Gözetim şirketleri

■ Teknoloji geliştirme bölgesi yönetici şirketleri

■ Sermaye Piyasası Kanununa tabi şirketler (Kayıtlı sermaye sistemini kabul eden halka açık anonim şirketlerin kayıtlı sermaye tavanı içinde yapacakları sermaye artışlarında Bakanlık izni aranmamaktadır.)

■ Serbest bölge kurucusu ve işleticisi şirketler.

Anonim Şirketlerde Unvan

■ Ticaret unvanlarında yer alacak ibareler; tacirin kimliği, işletmesinin genişliği, önemi ve finansal durumu hakkında üçüncü kişilerde yanlış bir görüşün oluşmasına sebep olacak nitelikte ve gerçeğe aykırı olamaz.

■ Ticaret unvanında yer alan ibareler; kamu düzenine, ulusal çıkarlara ve ahlaka aykırı olamaz, kültürel ve tarihi de ğerleri zedeleyecek şekilde belirlenemez.

■ Bir ticaret unvanına "Türk", "Türkiye", "Cumhuriyet" ve "Milli" kelimeleri yalın, sade ve eksiz olarak; Bakanlar Kurulu kararıyla konulabilir.

■ Anonim ve limited şirketlerin ticaret unvanında işletme konularından en az birinin yer alması zorunludur. İşletme konusunu gösteren ibarelerde kısaltma yapılamaz.

■ Başlıca amacı başka işletmelere katılmaktan ibaret olacak şekilde kurulacak anonim şirketlerin unvanında "holding" ibaresine yer verilmesi zorunludur.

■ Ticaret unvanında resmi olarak tanımlanmış yer adları kullanılabilir, ülke adlarının unvanda kullanılabilmesi için ise o ülkenin yetkili makamlarından izin alınması gerekir.

■ Kamu kurum ve kuruluşları ile ulusal ve uluslararası diğer kuruluşların adları ya da bunları tanımlayan kısaltılmış adları ticaret unvanlarında ek olarak kullanılamaz.

■ Ticaret sicilinden silinen bir ticaret unvanı, unvanın silinmesine ilişkin ilanın Türkiye Ticaret Sicili Gazetesinde yayımlandığı tarihten itibaren beş yıl geçmedikçe başka bir tacir adına yeniden tescil edilemez.

VOLKAN_EKO_girisim_MART.qxp:Layout 1 3/8/19 2:39 PM Page 2

Anonim Şirketler Faaliyet Raporu

Sermaye şirketlerinin her faaliyet yılı ile ilgili finansal tablolarının, eklerinin ve yönetim kurulu faaliyet raporlarının izleyen yılın Şubat ayı sonuna kadar hazırlanması, şirketin yönetim organı başkanı ve üyeleri tarafından imzalanarak onaylanması gerekmektedir. Mevzuatta Şubat sonuna kadar denmesine rağmen, Genel Kurul'a sunulacağından, Genel Kurul toplantı tarihinde faaliyet raporunun hazır olmasının bir sakınca doğuracağı düşünülmemektedir. Ancak, anonim şirketlerde yıllık olağan genel kurulun yapılabilmesi için yönetim kurulu yıllık faaliyet raporunun süresi içinde hazırlanmış, yönetim organı başkanı ve üyeleri tarafından onaylanmış olması gerekmektedir. Dolayısıyla yıllık faaliyet raporu olmadan genel kurul yapılması olanaklı değildir. Yıllık faaliyet raporunun öngörülen süre içerisinde hazırlanmaması ya da zorunlu bilgileri içermemesi durumunda Türk Ticaret Kanunu'nda öngörülen doğrudan bir ceza yoktur. Bu nedenle öngörülen süreden sonra hazırlanan raporlar da geçerlidir.

Ancak, raporun geç ya da eksik hazırlanmasından kaynaklanan bir zarardan raporu hazırlamakla yükümlü olanlar sorumlu tutulabilecektir.

Yıllık Faaliyet Raporunda Bulunması Gereken Bölümler

- Genel bilgiler
- Yönetim organı üyeleri ile üst düzey yöneticilere sağlanan mali haklar
- Şirketin araştırma ve geliştirme çalışmaları
- Şirket faaliyetleri ve faaliyetlere ilişkin önemli gelişmeler
- Finansal durum
- Riskler ve yönetim organının değerlendirmesi
- Diğer hususlar

Anonim Şirketler Genel Kurul Toplantıları

Türk Ticaret Kanunu'na göre, anonim ve limited şirketlerde yıllık olağan genel kurul toplantılarının faaliyet döneminin sonundan itibaren üç ay içinde (Mart sonu) yapılması gerekmektedir. Ancak, bu zorunluluğa uyulmamasının doğrudan herhangi bir yaptırımı bulunmamaktadır. Bu nedenle, üç aylık süreden sonra gerçekleştirilecek olağan genel kurul toplantıları ve bu toplantılarda alınacak kararlar da geçerli olabilmektedir. Fakat, genel kurulun süresi içinde toplantıya çağrılmamasından dolayı bir zarar oluşursa, bu zarardan toplantıya çağrı yükümlülüğüne uymayanlar sorumlu tutulabilecektir.

Genel kurullar olağan ve olağanüstü toplanmaktadır. Olağan toplantı her faaliyet dönemi sonundan itibaren üç ay içinde yapılmaktadır. Bu toplantılarda; organların seçimine, finansal tablolara, yönetim kurulunun yıllık raporuna, kârın kullanım şekline, dağıtılacak kâr ve kazanç paylarının oranlarının belirlenmesine, yönetim kurulu üyelerinin ibraları ile faaliyet dönemini ilgilendiren ve gerekli görülen diğer konulara ilişkin müzakere yapılmakta ve kararlar alınmaktadır.

Limited Şirket ve Anonim Şirket Arasındaki Farklar

■ Limited şirketlerde pay devri anonim şirketlere göre güçtür.

■ Limited şirketler sermaye payı karşılığı hisse senedi çıkaramazlar.

■ Limited şirketlerde ortak sayısı 50 ile sınırlandırıldığından ve hisse senedi çıkaramadıklarından halka açılamazlar.

■ Limited şirketler uzun vadeli borçlanmak amacıyla tahvil çıkaramazlar.

■ Limited şirketlerin ortakları kamu borçlarından sermayeleri oranında sorumludurlar. Anonim şirketlerde kamu borçlarından ortaklar değil yönetim kurulu üyeleri sorumludurlar.

■ Limited şirketlerde asgari sermaye 10.000 TL; Anonim şirketlerde 50.000 TL'dir.

■ Limited şirketler bankacılık ve sigortacılık alanlarında faaliyet gösteremezler.

Vergisel Durum

■ A nonim Şirketler Kurumlar Vergisi mükellefidirler.

■ Tüm beyannameler elektronik ortamda verilmektedir.

■ Kurumlar Vergisi oranı vergi matrahının % 20'sidir.

■ Çalışanlar, gerçek kişilerden kiraladıkları işyerleri, aldıkları serbest meslek hizmetleri için muhtasar beyanname verip, gelir vergisi stopajı öderler.

■ Muhtasar beyanname aylık verilebileceği gibi; çalışan sayısı 10 kişinin altında ise üç ayda bir de verilebilir.

■ Her ay Katma Değer Vergisi beyannamesi verirler.

■ 3 ay da bir Kurum Geçici Vergisi beyannamesi verirler.

■ Her ay damga vergisi beyannamesi verirler.

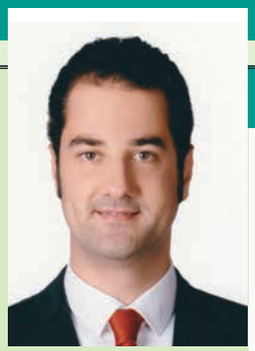
■ Anonim şirketler kar payı dağıtıklarında; dağıttıkları kar payı üzerinden %15 oranında Gelir Vergisi stopajı yapmaktadırlar.

■ Anonim şirketler verdikleri beyannamelerde maktu damga vergisi ödemekle yükümlüdürler.

Bildirim Türü	Bildirim Tarihi	Ödeme Tarihi	Damga Vergisi
KDV	Takip eden ayın 24'ü	Takip eden ayın 26'sı	38,80 TL
MUHTASAR	Takip eden ayın 23'ü	Takip eden ayın 26'sı	38,80 TL
DAMGA VERGİSİ	Takip eden ayın 23'ü	Takip eden ayın 26'sı	-
SGK PRİMİ/SGDP	Takip eden ayın 23'ü	Takip eden ayın son günü	28,90 TL
KURUM GEÇİCİ VERGİ	Mayıs, Ağustos, Ekim, Şubat aylarının 14'ü	Mayıs, Ağustos, Ekim, Şubat aylarının 17'si	60,60 TL
KURUMLAR VERGİSİ	Takip eden yılın 25 Nisan'ı	Takip eden yılın 30 Nisan'ı	78,50 TL
GELİR VERGİSİ *(ortaklar için şartlar oluşmuşsa)*	Takip eden yılın 25 Mart'ı	Takip eden yılın 31 Mart'ı ve 31 Temmuz'u	58,80 TL
Ba-Bs FORMLARI	Takip eden ayın son günü	Ödeme yok	

● Beyanname verme ve ödeme süreleri tatil günleri olduğunda; bir sonraki iş günü gerçekleştirilir.
● Anonim Şirketlerde Damga Vergisi mükellefiyeti zorunludur. Boş da olsa her ay Damga Vergisi beyannamesi verilir. Ancak Damga vergisi beyannamesinin ayrıca damga vergisi olmaz.

BUBA_EKO_girisim_MART.qxp:Layout 1 3/8/19 3:21 PM Page 1



Cem Ener
Kurucu Ortak
BUBA Ventures

'DOĞRUDAN TÜKETİCİYE' İŞ MODELİNİN PÜF NOKTALARI

Hükümetimiz 'tanzim satış' stratejisi ile bir yandan gıda zincirindeki çarpık yapıya müdahale ederken, diğer yandan 'doğrudan tüketiciye' iş modelinin girişimcilerin gündemine gelmesini de sağlamış oldu. 'Doğrudan tüketiciye' iş modeli İngilizce pazarlama kitaplarında 'direct-to-consumer' iş modeli olarak geçmektedir. Üreticinin, herhangi bir aracı kullanmadan ürünlerini tüketiciyle buluşturduğu durumu ifade etmektedir. Yazının devamında bu modele kısaca 'DTC' şeklinde atıfta bulunacağım.

DTC aslında Türkiye'de uzun yıllardır farklı şekillerde uygulanıyor. En geleneksel uygulama örneği olarak hepimizin aklına fabrika satış mağazaları geliyor. Üretim yapan fabrikaların bir uçlarına mağaza açtıklarını ve ürünlerini doğrudan tüketicilere sattıklarını görüyoruz. Bir diğer örnek olarak markaların geçmiş sezonlardan biriken stoklarını ve defolu ürünlerini sattıkları outlet'leri düşünebiliriz. Bugün ülkemizde İstanbul Halk Ekmek'ten tutun da Vakko'ya kadar bir çok şirkette DTC modeli uygulanıyor. Şimdilerde şirketlerin DTC'yi en kolay uyguladığı kanal internet. Ürettiği ürünleri kendi internet sitesi üzerinden tüketicilere ulaştıran yüzbinlerce yerli/yabancı marka sayabiliriz. Şimdi gelelim DTC'ye dair bazı öneri ve hatırlatmalara:

1 Ürün portföyünüz internetten satış yapmaya uygunsa DTC modeline fiziksel mağaza ile değil, internet mağazası ile adım atın. Fiziksel mağazaya yatırım yaparak yüksek miktarda sermayeyi bağlamak yerine, neredeyse sıfır maliyetle N11, Gittigidiyor, Hepsiburada, Sahibinden gibi online pazar yerlerinde sanal mağaza açarak, ürünlerinizi milyonlarca potansiyel müşterinin dikkatine çok kısa bir sürede getirmeniz mümkün.

2 Satış sonrası destek süreçlerini iyi tasarlamadan DTC modeline başlamayın. Ürünlerinizi aracısız satıyor olmanız, satış sonrası süreçlerde de tüketici ile birebir diyalog halinde olmanıza neden olacaktır. Müşterilerinizin taleplerini siz karşılamak zorunda olduğunuz için geniş bir satış sonrası destek ekibi kurmadan DTC modeline girmemelisiniz. Bugün Türkiye'nin önde gelen elektronik ürün üreticilerinin çoğunun bayi sistemine geçmiş olmalarının arkasında yatan temel sebep, bayilerin satış sonrası hizmetlerin sağlanmasındaki kolaylaştırıcı rolüdür.

3 DTC'nin beraberinde getirdiği risklerin farkında mısınız? DTC yaparak, ürettiğiniz ürünle ilgili sadece üretim süreçlerinin değil, aynı zamanda nakliye, saklama, satış, teslimat, satış sonrası destek gibi konularda da tüm sorumluluğu üstlenmiş oluyorsunuz. Bütün süreci baştan sona yönetiyor olmanın sizin açınızdan riski fazlasıyla artırdığını bilmelisiniz. Örneğin, bir tekstil fabrikanız var, gömlek üretiyorsunuz ve satışlarınızı kendi mağazanızda yapıyorsunuz. Satış yapan reyon görevlisi doğrudan sizin markanızı temsil ediyor. Müşteriye karşı saygısız bir tutum sergilemesi durumunda markanızın imajı zedelenir. Halbuki, aynı durum sizin ürününüzü satan bir departmanlı mağazada yaşansa, müşteri problemi doğrudan sizin markanızla ilişkilendirmeyecektir, satışı yapan mağazayı sorumlu tutacaktır.

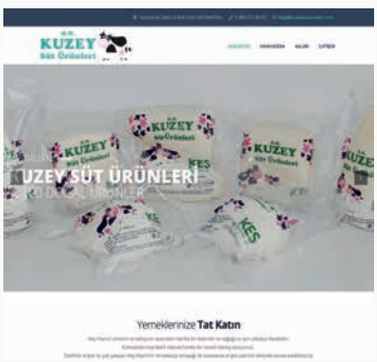
4 DTC yaparak ürünlerinizi mümkün olan en düşük etiket fiyatıyla tüketiciye ulaştırmanız mümkün olmayabilir. Sanılanın aksine, ürünü tüketicilere doğrudan satmanın maliyeti, aracılar üzerinden satmaya kıyasla çok daha yüksek gerçekleşebilir.

BUBA_EKO_girisim_MART.qxp:Layout 1 3/8/19 3:21 PM Page 2

Bunun temel nedeni, ürünleri satan aracıların sağladıkları ölçek avantajıdır. Aracı, aynı satış noktasında binlerce farklı ürünü yüksek hacimlerde satarak birim bazında bir çok maliyeti düşürebilirken, DTC yapan işletme aynı ölçeğe ulaşana kadar farklı bir maliyet yapısıyla hesap yapmaya ve daha yüksek etiket fiyatları belirlemeye mecbur kalabilir.

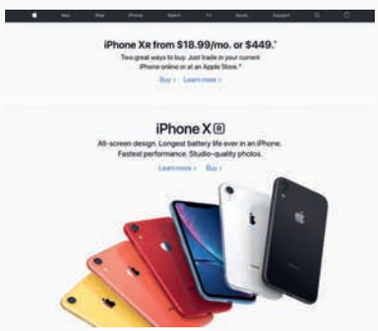
Özel sektörden başarılı DTC uygulamalarına örnekler:

■ **İtimat Süt:** İstanbul, Bursa ve Kocaeli'de toplam 32 mağazada kendi ürettiği ürünleri satan İtimat Süt, Türkiye gıda sektöründe DTC'yi başarıyla uygulayan şirketler arasında önde geliyor.

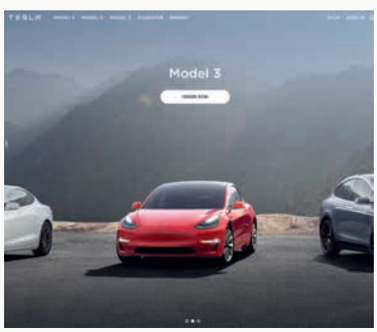


■ **Kuzeyden Su:** 'Getir' isimli mobil uygulamasının yaratıcısı Getir Perakende Lojistik A.Ş., kaynağında şişelediği suyu doğrudan Getir uygulaması üzerinden tüketicilere ulaştırıyor.

■ **Sahin724.com:** Şahin sucuklarının internet mağazası sahin724.com ile fabrikada üretilen ürünler doğrudan tüketicilere satılıyor.

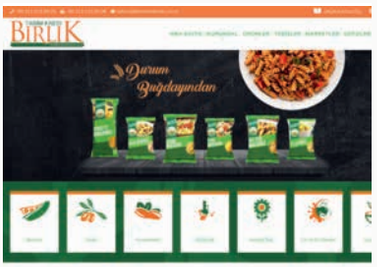


■ **Apple mağazaları:** Tüketici elektroniği kategorisinde DTC'yi en iyi uygulayan şirketlerin başında Apple geliyor. Apple, hem dünyanın büyük şehirlerindeki mağazalarından hem de apple.com web sitesi üzerinden tüketicilere doğrudan satış yapıyor.



■ **Tesla:** Otomotiv kategorisinde DTC stratejisine en çok odaklanan marka kuşkusuz Tesla. Tesla hem showroom'larından ve hem de tesla.com web sitesi üzerinden tüketicilere doğrudan satış yapıyor.

Türkiye'de kamunun kontrolünde olan ve potansiyeli keşfedilmeyi bekleyen DTC uygulamalarından örnekler:



■ **Tarım Kredi Birlik:** Tanzim satış uygulamasında önemli bir görev üstlenen Tarım Kredi Kooperatifleri'ne bağlı olarak çalışıyor. Şu anda sadece 8 marketi bulunuyor.

■ **Et ve Süt Kurumu:** Şu anda sadece 15 mağazası bulunuyor. Devletimizin odaklanıp ayağa kaldırmasını temenni ettiğim kurumların başında geliyor.

■ **Vakıf Zeytinleri:** İstanbul, Ankara, Bursa ve Balıkesir'deki toplam 13 şubeden ve vakifzeytinleri.gov.tr web sitesi üzerinden tüketicilere doğrudan satış yapıyor.

TALEP_EKO_girisim_MART.qxp:Layout 1 3/8/19 2:45 PM Page 1

Yurtdışından 29 işbirliği teklifi

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'ne (TOBB) eylül ayı içerisinde farklı ülkelerden birçok işbirliği teklifi geldi. Sizler için 29 farklı işbirliği çağrısını derledik.

1 İNGİLTERE

Firma Adı: DEBENHAMS RETAIL PLC
Yetkili Kişi: Ben Alexander / Senior Buyer, Purchasing Dept.
Tel: +44.2086.112981
e-mail: purchasing.dept@debenhamplc.com
Avrupa ürünleri satan bir perakendeci olan DEBENHAMS RETAIL PLC. Şirketinin, yeni ürünler aradığı (moda ürünleri, kol saatleri, parfümler, çakmaklar, fayans, mermer, ahşap zemin döşemeleri, akıllı telefonlar, tabletler, dizüstü bilgisayarlar, bilgisayar sabit diskleri, TV'ler, klimalar, bisikletler, piller, lastikler vb.) ve farklı ürün çeşitleriyle uğraşan firmalarla işbirliği yapmak istediği bildiriliyor.

2

Firma Adı: DEBENHAMS RETAIL PLC
Yetkili Kişi: Ben Alexander
Tel: +44.2086.112981
e-mail: purchasing.dept@debenhamplc.com
Avrupa ürünleri satan bir perakendeci olan DEBENHAMS RETAIL PLC. Şirketinin, yeni ürünler aradığı (moda ürünleri, kol saatleri, parfümler, çakmaklar, fayans, mermer, ahşap zemin döşemeleri, akıllı telefonlar, tabletler, dizüstü bilgisayarlar, bilgisayar sabit diskleri, TV'ler, klimalar, bisikletler, piller, lastikler vb.) ve farklı ürün çeşitleriyle uğraşan firmalarla işbirliği yapmak istediği bildiriliyor. Üretici/tedarikçilerden kataloglarını göndermelerini isteyen şirketin, uzun vadeli bir işbirliği yapmak istediği ve ödeme politikalarının, teslimattan sonraki 30 gün içinde hızlı bir şekilde ödeme şeklinde olduğu belirtiliyor.

3 İRAN

Firma Adı: İbrahim Ramazani
Adres: Bazirgan - İRAN
Yetkili Kişi: İbrahim Ramazani
Cep Tel: +90.506.0646467
e-mail: ibrahim.ramazani@gmail.com ; web:
İran'dan toptan Robbi, Mazafati, Piyarum, Zahidi hurması temin eden İbrahim Ramazani, hurma ithalatçılarıyla irtibat kurmak istiyor.

4

Firma Adı: Golden Fiber Co.
Adres: Hafte tir, Qaem Maqam Farahani str. 021 Tehran - IRAN
Yetkili Kişi: Tannaz Akbari / Correspondence
Tel: +98.912.2995696
e-mail: cml@goldenfiber.com.tr
Firmanın en az 10000 MT/Ay sipariş koşuluyla 70/30 ya da 60/40 LPG ihraç etmek istediği bildirilmiştir. Ödemelerin %100 LC ya da TT olacağı ve sevkıyatın FOB Asaluyeh ve/veya Bandar Abbas limanlarından olacağı belirtiliyor.

5 PAKİSTAN

Firma Adı: Win International Services (Pvt) Limited
Adres: Office # 03, First Floor, Zahid Iqbal Center Punjab Market, Sector G-13/4 Islamabad - Pakistan, ,
Yetkili Kişi: Waleed Ahmed/Managing Director
Tel: +92.51.2300971;
Cep Tel: +92.333.5255592
Pakistanlı tuz firmasının; sofra tuzu, Himalaya kaya tuzu, endüstriyel tuz, tuz lambaları ve tuzdan yapılmış dekorasyon ürünleri ihraç etmek istediği bildiriliyor.

TALEP_EKO_girisim_MART.qxp:Layout 1 3/8/19 2:45 PM Page 2

6 UKRAYNA

Firma Adı: POTOKI
Adres: 9, Baykalska st., Dnipro, Ukraine, ,
Yetkili Kişi: Tkachenko Anastasiia / Leading Sales Manager
Cep Tel: +380.67.464-60-22;
e-mail: sale@mez.com.ua
Ayçiçeği yağı ve ayçiçeği çekirdeklerinden elde edilen yüksek proteinli hayvan yemi üreticisi ve ihracatçısı olan firmanın, rafine edilmemiş 1. sınıf ayçiçeği yağı ve yüksek proteinli hayvan yemi ihraç etmek istediği bildiriliyor.

7

Firma Adı: Vinagro LLC
Adres: 67 Peremohy av. Kyiv, 03062
Yetkili Kişi: Evdochenko Oleg Viktorovich / General Director
Tel: +380.939.588888
e-mail: vinagro.kiev@gmail.com
Ukrayna pazarında 15 yıldır sirke, ayçiçek yağı üretimi ve toptan satışı ile uğraşan Vinagro LLC Şirketinin, Türkiye'den zeytinyağı ve sirke çeşitleri ithal etmek istediği ve ayrıca, zeytinyağı ve sirke üreten bir tesisten hisse almak istediği bildiriliyor.

8

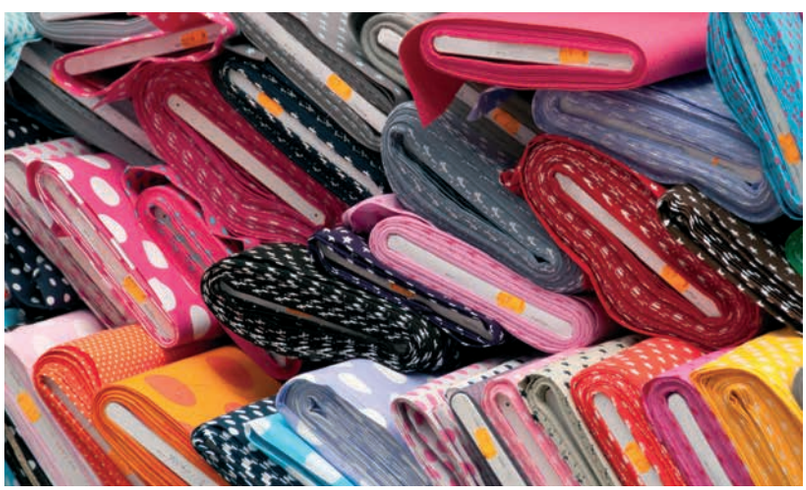
Firma Adı: UKRSPIRT
Adres: 1 Borisa Hrinchenka Str.,Kyiv, 01001, Ukraine
Yetkili Kişi: Lyudmyla Novak
Cep Tel: +380.96.0015511;
e-mail: l.novak@ukrspirt.com
Ukrayna'nın Ankara Büyükelçiliği tarafından; etil alkol ve içki çeşitleri üreticisi olan "UKRSPIRT" Devlet İşletmesinin, dış pazarlarda sertifikalı ve rekabetçi olan çok çeşitli alkollü içecekler ihraç etmek istediği bildiriliyor.

9 SIRBİSTAN

Firma Adı: DELTA RG
Adres: Str.Jahja Beatle, No.26, 60000 Gilan-Kosova
Yetkili Kişi: Levent GAŞ / CEO
Tel: +383.44.144 036
e-mail: deltargkos@gmail.com
TOBB Türkçe Konuşan Girişimciler Programı kapsamında her yıl düzenlenen etkinliklerden birisine Kosova'dan katılan iş insanı Levent Gaş, Birliğimize başvurarak; Sırbistan'da Voyvodina Bölgesinin Srbobran veya Beçej şehrinde Avrupa pazarına uygun kalitede üretim yapabilecek orta kapasiteli yeni bir ayçiçeği yağı fabrikasının yapımı için Türkiye'den ortak aradıklarını bildirdi. Levent Gaş ayrıca, üretimin en büyük kısmının Balkan pazarına satılacağını ve satış ile ilgili sorun bulunmadığını belirtiyor.

10 MACARİSTAN

Firma Adı: ALX HUNGARY Macar Ulusal Ticaret Ajansı
Adres: İncilipınar Mah. Nişantaşı Sok. Cazibe İş Merkezi No:13 Daire:1301 Şehitkamil/ G.ANTEP
Yetkili Kişi: Alper Bakır / İş Geliştirme Md.
Tel: +90.342.215 3376
e-mail: alper.bakir@alx.com.tr
ALX HUNGARY Macar Ulusal Ticaret Ajansı tarafından; inovatif tekstil çözümleri üreten bir Macar firmasının işbirliği fırsatı aradığı bildiriliyor. 1998 yılında Budapeşte'de kurulan firmanın, bebek bezi ve yetişkin bezi üreten firmalar için inovatif tekstil çözümleri ürettiği, dokusuz (nonwoven) ve PE filmden baskılı & baskısız, nefes alabilen (brethable) ve nefes alamayan (non breathable) özeliklerde rulo halinde tela (tekstil back sheet) üretimi yaptığı belirtiliyor.



11 İSRAİL

Firma Adı: 911 FASHION
Yetkili Kişi: Ms. Yonat Keren
Tel: +972.3.5631020
e-mail: yonatk@chamber.org.il
Önde gelen uluslararası markaları İsrail piyasasına tanıtmak amacıyla 2001 yılında kurulmuş olan moda giyim ve aksesuar şirketinin; orta ölçekte üretim yapan şirketlerle iş yapmak istediği bildiriliyor. Şirketin, yüksek kaliteli kumaşlardan kadın giysileri (pamuk, tencel, modal, keten, dokuma kumaşlardan ve viskozlardan ipek, taranmış pamuk, örgü kumaşlarda keçe), erkek giysileri (bomber ceketler, naylon yağmurluklar ve dimi ürünler ve farklı yıkama özelliklerine sahip tişörtler), çocuk giysileri (0-5 yaş) - çocuklar için dokuma giysiler yanı sıra pamuk interlok bebek giysileri üzerine benzersiz uluslararası moda ve yaşam tarzı markalarını temsil ettiği belirtiliyor. İsrail Ticaret Odaları Federasyonu (FICC) üyesi olan şirketle ilk temas, İsrail Ticaret Odaları Federasyonu aracılığıyla yapılacaktır.

12

Firma Adı: Open Aluminum Design Ltd.
Yetkili Kişi: Ms. Yonat Keren
Tel: +972.3.5631020
e-mail: yonatk@chamber.org.il
Kamu ve özel sektördeki her türlü inşaatın başından sonuna kadar denetim, mühendislik ve teknik danışmanlık işlerini yürüten girişimci bir müteahhitlik şirketinin; alüminyum / ahşap / ahşap-alüminyum pencere ve kapılar, alüminyum pergolalar, cam vb. ithal etmek istediği bildiriliyor. Şirketin, alüminyum işinde dünyadaki en ileri tedarikçilerin ithal ürünleri dâhil olmak üzere, özel sektörde, apartmanlarda ve lüks villalarda geniş deneyime sahip olduğu belirtiliyor.

TALEP_EKO_girisim_MART.qxp:Layout 1 3/8/19 2:45 PM Page 3

13 İTALYA

Firma Adı: DIVITALY SAS
Yetkili Kişi: Marco Naretto
Tel: +39.011.0241515
e-mail: info@divitaly.com
İtalyan Ticaret Odası Derneği'nin verdiği bilgiye göre DIVITALY SAS Firmasının gömlek ithal etmek istediği bildirilmektedir.

14

Firma Adı: MORETTI SPA
Yetkili Kişi: Filippo Fabbrini
Tel: +39.055.962111
e-mail: filippo@morettispa.com
İtalyan Ticaret Odası Derneği'nin verdiği bilgiye göre ortopedik ve tıbbi cihazlar ticaretiyle uğraşan MORETTI SPA Firmasının ortopedik ve tıbbi cihazlar imalatçılarıyla bağlantı kurmak istediği bildiriliyor.

15 HOLLANDA

Firma Adı: De Wereldbazar OG BV
Adres: Hamdijk 5, 9693 TB Bad Nieuweschans The Netherlands
Yetkili Kişi: Cemil Güren / Koordinatör & Proje Lideri
Tel: +31.50.2600605
e-mail: sedat@dewereldbazar.nl
Avrupa'da ilk defa Türk iş adamı tarafından Kuzey Hollanda'nın Almanya sınırındaki Groningen şehrinde, İstanbul'daki Kapalıçarşı'dan esinlenerek kendisine ait 100 bin m2'lik arazide yapımına başlanan 550 dükkânlı AVM Projesine katılacak yatırımcılar (ortak/ortaklar, inşaat şirketleri, inşaat malzemeleri üreticileri) arandığı bildiriliyor.

16

Firma Adı: Spa World Hotel
Adres: Hamdijk 5, 9693 TB Bad Nieuweschans The Netherlands
Yetkili Kişi: Cemil Güren / Koordinatör & Proje Lideri
Tel: +31.50.2600605
e-mail: sedat@dewereldbazar.nl
Kuzey Hollanda'nın Almanya sınırında 625 metre derinlikte yüksek kaliteli termal suyu bulunan, yurttaşımıza ait 32500 m2'lik arazide, 170 odalı, 4000 m2 subtropic kapalı yüzme havuzlu, 600 adet termal havuzlu, tüm müsaadeleri alınmış Termal SPA Oteli Projesinin satışa çıkarıldığı bildiriliyor.

17

Firma Adı: Europa & Turkey Trade Center
Adres: Hamdijk 5, 9693 TB Bad Nieuweschans, The Netherlands
Yetkili Kişi: Cemil Güren
Tel: +31.6.46620825
e-mail: sedat@dewereldbazar.nl
Hollanda'da yeni kurdukları Europa & Turkey Trade Center ile Avrupa ile Türkiye arasında gereksinim duyulan her türlü ürün alım ve satımı (ithalat-ihracat), pazar araştırması, şirket kurma ve devamındaki idari ve hukuki işlemleri gerçekleştirme hizmetleri verdiklerini ifade eden yurttaşımız Cemil Güren, Avrupa genelinde şirket kurmak isteyenlere profesyonelce hizmetlerini sunmak istediklerini ve müşterilerinin karşılaştıkları zorlukları aşmada yardımcı olabileceklerini bildiriyor.

18 A.B.D.

Firma Adı: Anatolia Group Limited
Adres: 30 E. Georgia St. #414 Indianapolis, IN
Yetkili Kişi: Arif Uğur
Tel: +1.317.478-0896
e-mail: info@anatoliadefense.com
ABD, Indianapolis'de mühendislik, geliştirme, imalat, onarım ve lojistik alanlarında müşterilerinin ihtiyaç duyabilecekleri her konuyla ilgilenmek ve çözüm getirmek için kurulmuş olan ve gelişmiş bir uluslararası ağa sahip olduğu belirtilen Anatolia Group LP Şirketinin; iş dünyasının en prestijli adreslerinden bir tanesi olan INDIANAPOLIS, IN, ABD'de aylık 200 dolara ofis kullanım hizmetleri sunduğu belirtiliyor.

19

Firma Adı: Shishli Dış Ticaret
Adres: Halaskargazi Cad. Etfal Sok. B.Blok No:12 Şişli - İstanbul, ,
Yetkili Kişi: Suzan Aykol / Yurt Dışı Pazarlama Müdürü
Cep Tel: +90.548.8242580
e-mail: marketing@shishli.com
İstanbul merkezli dış ticaret firmasının, ABD'ye ihraç edilmek üzere bay/bayan hazır giyim ürünleri üreticileri ile görüşmek istediği bildiriliyor.

20

Firma Adı: Anatolia Group Limited Partnership
Adres: 30 E. Georgia St. #414 Indianapolis, IN,
Yetkili Kişi: Arif Uğur
Tel: +1.317.478-0896
e-mail: info@anatoliadefense.com
ABD, Indianapolis'de mühendislik, geliştirme, imalat, onarım ve lojistik alanlarında müşterilerinin ihtiyaç duyabilecekleri her konuyla ilgilenmek ve çözüm getirmek için kurulmuş olan ve gelişmiş bir uluslararası ağa sahip olduğu belirtilen Anatolia Group LP Şirketinin; Amerika'ya ürün ihraç edecek olan yaşam bilimleri endüstrilerindeki şirketlere ürünlerin FDA kaydı ve uyumluluğu için paket çözümler sunduğu bildiriliyor. FDA (U.S. Food and Drug Administration / A.B.D. Gıda ve İlaç İdaresi) A.B.D. Sağlık Bakanlığı'na bağlı; gıda, diyet eklentileri, ilaç, biyolojik medikal ürünler, kan ürünleri, medikal araçlar, radyasyon yayan aletler, veteriner aletleri ve kozmetiklerden sorumlu kuruluşudur.

TALEP_EKO_girisim_MART.qxp:Layout 1 3/8/19 2:45 PM Page 4

21 **Firma Adı:** Anatolia Group Limited Partnership
Adres: 30 E. Georgia St. #414 Indianapolis, IN,
Yetkili Kişi: Arif Uğur
Tel: +1.317.478-0896;
e-mail: info@anatoliadefense.com
ABD, Indianapolis'de mühendislik, geliştirme, imalat, onarım ve lojistik alanlarında müşterilerinin ihtiyaç duyabilecekleri her konuya çözüm getirmek için kurulmuş olan ve gelişmiş bir uluslararası ağa sahip olduğu belirtilen Anatolia Group LP Şirketinin; yeni kurulan ve henüz bir finans direktörü istihdam etmemiş şirketler için de bir dizi dış kaynaklı finansal danışmanlık hizmeti sunduğu bildiriliyor.

22 ALMANYA

Firma Adı: Seggewiß Steuerberatung Wirtschaftsberatung GmbH
Adres: Lise-Meitner-Straße 6, 40878 Ratingen - GERMANY
Yetkili Kişi: Ömer Yasemin
Tel: +49.2102.9676 810
e-mail: oy@seggewiss-steuerberatung.de
Almanya'nın en büyük nüfusa ve en yoğun yerleşime sahip olan, dinamik bir yatırım ve ticaret bölgesi olan Kuzey Ren-Vestfalya (NRW) Eyaleti'nde Alman yatırım danışmanı ve mali müşavir ortaklarıyla beraber pazar araştırması, şirket kurma ve devamındaki işlemleri takip ve muhasebesini yapma hizmetleri verdiklerini ifade eden yurttaşımız Ömer Yasemin, Almanya'da Şirket kurmak isteyenlere hizmetlerini sunmak istediklerini bildiriyor.

23 RUSYA

Firma Adı: FARM TEMIRBULATOV
Yetkili Kişi: Ruslan Temirbulatov
Tel: +7.937.633 93 93
e-mail: n-m999@mail.ru
Buğday, arpa, yemlik arpa, mısır üreticisi firmanın, ürünlerini Türkiye'ye de ihraç etmek istediği bildirilmiştir. Söz konusu teklif Birliğimize, Rusya Federasyonu Türkiye Temsilciliği tarafından iletiliyor.

24 **Firma Adı:** Artis Line LLC
Adres: 379/2 Pionerskaya Str., 14, Maikop, Republic of Adygeya, Russian Fed.
Yetkili Kişi: Denis Balitsky
Tel: +7.8772.57-44-14
e-mail: info@artisline.com
Rusya'da üretilen tahıl ve tahıl dışında çeşitli tarım ürünlerinin ihracatına aracılık eden Artis Line LLC Şirketinin arpa ve buğday ürünlerini Türkiye'ye de ihraç etmek istediği bildirilmiştir. Söz konusu teklif Birliğimize, Rusya Federasyonu Türkiye Temsilciliği tarafından iletiliyor.

26 **Firma Adı:** ACK Group LLC
Adres: 49/65, Bolshaya Kazachya Street, Saratov, Russian Federation
Yetkili Kişi: Ms. Victoria Krivosheyeva
Cep Tel: +7.987.3143850
web: www.group-ack.ru
Rusya'da üretilen çeşitli tarım ürünlerinin ihracatına aracılık eden ACK Group LLC Şirketinin nohut, arpa, kolza tohumu, soya fasulyesi, sarı mısır, ayçiçeği tohumu vb. ürünlerini Türkiye'ye de ihraç etmek istediği bildirilmiştir. Söz konusu teklif Birliğimize, Rusya Federasyonu Türkiye Temsilciliği tarafından iletiliyor.

27 **Firma Adı:** LAVR AUTO CHEMISTRY AND AUTO COSMETICS FACTORY
Adres: 44D Engelsa Str., Chelyabinsk, 454080,
Yetkili Kişi: Dmitriy Kostylev / Foreign Trade Representative
Cep Tel: +7.908.042-97-54
e-mail: export@lavr.ru
Oto kimyasalları ve oto kozmetik ürünleri üreten ve ürünlerini dünyanın 13 ülkesine ihraç eden firmanın, Türkiye'de araç distribütörleri, oto servis istasyonları, oto yıkama ve (FMCG) hızlı tüketim malları mağazaları gibi satış kanallarıyla çalışmak için Türkiye'de bir distribütör aradığı bildiriliyor. Firmanın kendi AR-GE Departmanında geliştirilmiş olan 50'den fazla ürün formülünün patentini aldığı belirtiliyor. Firmanın ürün yelpazesinde aşağıda belirtilen ürünler bulunuyor: Motor dekarbonizasyon ürünleri, yakıt sistemi ve enjektör temizleme ürünleri, profesyonel enjektör temizliği için ekipman, yağ sistemi temizliği için ürünler, soğutma sistemi temizleme ve sızdırmazlık ürünleri, yakıt katkıları, araba servis istasyonları için çok fonksiyonlu onarım ürünleri, motor bölmesi temizleyicileri, yapıştırıcılar, saf su, servis istasyonları için el temizleme ürünleri, araba içi temizleyiciler, araba gövde ve jant bakım ürünleri, araba yıkama şampuanları, cam bakım ve temizlik ürünleri ve endüstriyel temizlik ürünleri.

28 HİNDİSTAN

Firma Adı: Jaya Household Products Private Limited
Adres: 'Poddar Court' 4th floor, Gate No. 4 18, Rabindra Sarani
Yetkili Kişi: Tarashanker Kumar
Tel: +91.33.2225 8056
e-mail: sales@aparnacarbons.com
Firmanın rafine toz naftalin (% 99.4 saflıkta) ve 12-38 mm arası güve kovucu naftalin topları (HS 29029040) ihraç etmek istediği bildiriliyor.

29 **Firma Adı:** Chemex Organochem Private Limited
Adres: 107, Udyog Kshetra, Link Road, Mulund West, Mumbai, 400080,Maharashtra
Yetkili Kişi: Tejas Thakker
Cep Tel: +91.836.9045230
e-mail: tvt_4892@yahoo.co.in
Firmanın katkı maddeleri ve kimyasal maddeler ithal etmek istediği bildiriliyor.

FUAR_EKO_girisim_MART.qxp:EKO_girisim_fuar 3/8/19 3:30 PM Page 1

YURTİÇİ FUARLAR TAKVİMİ

Fuar	Tarihi		Konusu	Yeri
11.Uluslararası İstanbul Boru, Tel ve Rulo Fuarı	28 ŞUBAT 2019	02 MART 2019	Boru, Tel ve Rulo Ek Parçaları Makine ve Ekipmanları	İstanbul
3. Isparta Kitap Fuarı	01 MART 2019	10 MART 2019	Kitap, Dergi, Süreli Yayınlar	Isparta
Studyexpo Yurtdışı Dil veYaz Okulları Fuarı	02 MART 2019	03 MART 2019	Yurtdışı Dil veYaz Okulları	İstanbul
IEFT Yurtdışı Eğitim Fuarı	02 MART 2019	03 MART 2019	Yurtdışı Eğitim	İstanbul
II. Nükleer Santraller Zirvesi ve Fuarı	05 MART 2019	06 MART 2019	Nükleer Sanayi, Nükleer Yerileştirme, Teknoloji Transferi	İstanbul
Gaptarım Tarım,	05 MART 2019	09 MART 2019	Tarım, Tarım Teknolojileri, Hayvancılık	Gaziantep
Gapfood 15.Gıda, Gıda Teknolojileri ve Ambalaj Fuarı	05 MART 2019	09 MART 2019	Gıda, Gıda Teknolojileri ve Ambalaj	Gaziantep
Gurme İzmir - Olivtech	06 MART 2019	09 MART 2019	Zeytin, Zeytinyağı, Süt Ürünleri, Şarap ve Teknolojileri	İzmir
Avrasya Pencere 2019 20.Uluslararası Pencere Fuarı	06 MART 2019	09 MART 2019	Pencere, Panjur, Cephe ve Profil, Üretim Makineleri, Aksesuar, Yalıtım Malzemeleri, Hammadde ve Tamamlayıcı Ürünler	İstanbul
Avrasya Kapı 2019	06 MART 2019	09 MART 2019	Kapı, Kepenk, Kilit, Alarm ve Güvenlik, Panel, Pano, Bölme Sistem ve Aksesuarları	İstanbul
Avrasya Cam 2019	06 MART 2019	09 MART 2019	Cam Ürünleri, Uygulamaları, Üretim İşleme Teknolojileri ve Makineleri, Tamamlayıcı Ürün ve Kimyasalları	İstanbul
FETEX	06 MART 2019	09 MART 2019	Fethiye Turizm, Turizm Tedarikçileri ve Yiyecek, İçecek	Muğla
MODEKO 2019 30.Uluslararası İzmir Mobilya Fuarı	06 MART 2019	10 MART 2019	Mobilya, Dekorasyon, Ev ve Büro Mobilyaları	İzmir
Doğu Marmara 2. Sera, Bahçe ve Süs Bitkileri Fuarı	06 MART 2019	10 MART 2019	Seracılık, Bahçecilik, Fidancılık, Tohumculuk, Çiçekçilik, Süs Bitkileri ve Teknolojileri	Kocaeli
Doğu Marmara 2. Tarım, Hayvancılık Fuarı	06 MART 2019	10 MART 2019	Tarım, Hayvancılık, Tavukçuluk, Süt Endüstrisi, Tarımsal Mekanizasyon	Kocaeli
Mersin Agrodays	07 MART 2019	10 MART 2019	Tarım, Tarım Makineleri, Gübre Tohum, Seracılık	Mersin
FOTEG İstanbul 2019	07 MART 2019	10 MART 2019	Gıda İşleme Teknolojileri ve Ekipman, Katkı, Ambalajlama ve Lojistik, Unlu Mamul Teknolojileri, Gıda Güvenliği ve Hijyen	İstanbul
Güzellik & Bakım 2019	07 MART 2019	10 MART 2019	Güzellik ve Bakım, Saç, Kozmetik, Spa,&Wellness ve Parfümeri Fuarı	İstanbul
4.Hotel Restoran Cafe-Bar Ekipmanları, Yiyecek	07 MART 2019	10 MART 2019	Otel Ekipmanları 2019	Ankara
İBAKTECH Ankara	07 MART 2019	10 MART 2019	Ekmek, Pasta Makinaları, Dondurma, Çikolata Teknolojileri	Ankara
Farmers' Fair	07 MART 2019	10 MART 2019	Tarım, Gıda, Hayvancılık Teknolojileri ve Endüstrileri	Muğla
Kayseri Tarım Fuarı 2019	07 MART 2019	10 MART 2019	Tarım Hayvancılık ve Gıda	Kayseri
Evlilik Hazırlıkları Fuarı	08 MART 2019	10 MART 2019	Evlilik Hazırlıkları	İzmir
Kepez Kitap Fuarı	08 MART 2019	17 MART 2019	Kitap ve Süreli Yayınlar	Antalya
Akare Yurtdışı Eğitim Fuarları	09 MART 2019	10 MART 2019	Yurtdışı Eğitim Alternatifleri ve İmkanları	İstanbul
OTF Özel Okul Tercih Fuarı	09 MART 2019	10 MART 2019	Özel Anaokulu, İlkokul, Ortaokul ve Liselerin Tanıtımı	İstanbul
Uluslararası CNR Kitap Fuarı	09 MART 2019	17 MART 2019	Yayıncılık, E-Yayıncılık ve Teknolojileri	İstanbul
Bursa 17. Kitap Fuarı	09 MART 2019	17 MART 2019	Kitap ve Süreli Yayınlar	Bursa
Akare Yurtdışı Eğitim Fuarları	11 MART 2019	11 MART 2019	Yurtdışı Eğitim Alternatifleri ve İmkanları	İstanbul
Samsun 4.Mobilya Dekorasyon Fuarı 2019	12 MART 2019	17 MART 2019	Mobilya, Dekorasyon, Aydınlatma, Ev Tekstili ve Aksesuarlar	Samsun
Akare Yurtdışı Eğitim Fuarları	13 MART 2019	13 MART 2019	Yurtdışı Eğitim Alternatif ve İmkanları	Ankara
Bursa Food Point (Bursa Gıda Fuarı)	13 MART 2019	14 MART 2019	Gıda, Gıda İşleme, İçecek, Teknoloji ve Endüstrileri	Bursa
İsaf Exclusive Fuarı ve Konferansı	13 MART 2019	15 MART 2019	Güvenlik Sistemleri, Hizmetleri ve Ekipmanları ve Konferansı	Ankara
BODEX	13 MART 2019	16 MART 2019	Turistik İşletmeler Donanımı, Tekstil, Servis Ekipmanları ve Gıda	Muğla
Art Ankara 5.Uluslararası Çağdaş Sanat Fuarı	13 MART 2019	17 MART 2019	Çağdaş Sanatlar Fuarı	Ankara
Boat Antalya	13 MART 2019	17 MART 2019	Motorlu, Motorsuz ve Yelkenli Tekneler ve Su Sporları	Antalya
Şanlıurfa Evlilik Dünyası Fuarı	13 MART 2019	17 MART 2019	Evlilik Hazırlıkları, Mobilya Aksesuar, Züccaciye, Gelinlik, Damatlık,Çeyiz, Beyaz Eşya	Şanlıurfa
WIN Eurasia 2019	14 MART 2019	17 MART 2019	Otomasyon, Hidrolik, Elektronik, Sac İşleme, Kaynak, İç Lojistik	İstanbul
3.Uluslararası İstanbul Hırdavat Fuarı	14 MART 2019	17 MART 2019	Hırdavat Ürünleri ve Teknolojileri	İstanbul
DEYEF-Denizli 2.Emlak ve Yapı Endüstrileri Fuarı	14 MART 2019	17 MART 2019	Konut Projeleri, İnşaat ve Yapı Malzemeleri, Şantiye Ürünleri	Denizli
8.Bursa Karacabey Tarım Hayvancılık ve Gıda Fuarı	14 MART 2019	17 MART 2019	Tarım Hayvancılık, Tohum, Meyvecilik, Gıda, Sulama Teknolojileri	Bursa
Ortadoğu 9. İnşaat Fuarı	14 MART 2019	17 MART 2019	Yapı Malzemeleri, Yapı Teknolojileri, Doğalgaz, Isıtma, Soğutma, Havalandırma, İş ve İnşaat Makineleri,	Diyarbakır
Akare Yurtdışı Eğitim Fuarları	15 MART 2019	15 MART 2019	Yurtdışı Eğitim Alternatifleri ve İmkanları	İzmir
Konya Tarım 2019	19 MART 2019	23 MART 2019	Tarım, Tarımsal Mekanizasyon ve Tarla Teknolojileri Fuarı	Konya
Van Mobilya Dekorasyon Fuarı	19 MART 2019	24 MART 2019	Mobilya, Dekorasyon, Aydınlatma, Ev Tekstili ve Aksesuarlar	Van
10.Van İnşaat, Yapı ve İş Makineleri Fuarı	19 MART 2019	24 MART 2019	İnşaat, Yapı Elemanları, Mobilya ve Yan ürünler	Van
Premiere Vision İstanbul	20 MART 2019	22 MART 2019	Hazır Giyime Yönelik Kumaş, İplik ve Aksesuarlar	İstanbul
IDMA 2019	20 MART 2019	23 MART 2019	Un, İrmik, Pirinç, Mısır, Bulgur, Yem, Değirmen Makinaları ve Bakliyat, Makarna, Bisküvi Teknolojileri	İstanbul
Marexi	20 MART 2019	23 MART 2019	Turistik İşletmeler Donanımı, Tekstil, Servis Ekipmanları ve Gıda	Muğla
Avrasya Asansör Fuarı	20 MART 2019	23 MART 2019	Asansör, Yürüyen Merdiven Teknolojileri, Üreticileri ve Tedarikçileri	İstanbul
Mobexpo Mobilya, Mutfak, Dekorasyon Fuarı	20 MART 2019	23 MART 2019	Mobilya, Mutfak, Dekorasyon ve Zemin Kaplamaları	Gaziantep
İstanbul Çocuk Moda Fuarı - ICF İstanbul	20 MART 2019	23 MART 2019	Çocuk Kadın Moda Fuarı	İstanbul
İDEV 2019	20 MART 2019	24 MART 2019	Düğün Hazırlıkları, Ev Tefrişi ve Dekorasyonu, Otomobil, Motorsiklet, Bisiklet ve Aksesuarları	Kocaeli
Doğu Marmara 2. Kozmetik ve Kişisel Bakım Fuarı	20 MART 2019	24 MART 2019	Kozmetik, Kişisel Bakım ve Sağlıklı Yaşam	Kocaeli
Doğu Marmara 3. Gayrimenkul Fuarı	20 MART 2019	24 MART 2019	Gayrimenkul Yatırımları, Finansman ve Danışmanlık,	Kocaeli
Asansör İstanbul 2019	21 MART 2019	24 MART 2019	16.Uluslararası Asansör Fuarı	İstanbul
İstanbul Jewelry Show Mart 2019	21 MART 2019	24 MART 2019	Takılar, Taşlar, Saatler Hediyelik Eşyalar, İlgili Yan Sanayi	İstanbul
14.Uluslararası İdeal Homex Ev ve Mutfak Eşyaları Fuarı	21 MART 2019	24 MART 2019	Züccaciye, Hediyelik Eşya, Dekoratif Ev Tekstili ve Elektrikli Ev Aletleri	İstanbul
REW İstanbul 2019	21 MART 2019	24 MART 2019	Geri Dönüşüm, Çevre Teknolojileri ve Atık Yönetimi	İstanbul
PET İzmir Fuarı	21 MART 2019	24 MART 2019	Evcil Hayvan Ürün, Malzeme ve Aksesuarları	İzmir
Doğu Anadolu Erzurum EV'leniyoruz 2019	21 MART 2019	24 MART 2019	Evlilik Hazırlıkları, Mobilya Dekorasyon, Züccaciye, Gelinlik, Damatlık, Abiye, Çeyiz, Halı, Beyaz Eşya. Düğün Organizasyonu	Erzurum
Doğu Anadolu Erzurum Kozmetik ve Kişisel Bakım Fuarı	21 MART 2019	24 MART 2019	Kozmetik, Kişisel Bakım ve Sağlıklı Yaşam	Erzurum
Doğu Anadolu Erzurum Mobilya Fuarı	21 MART 2019	24 MART 2019	Mobilya, Dekorasyon, Aydınlatma, Ev Tekstili,	Erzurum
ANFAŞ SPORTURKEY	22 MART 2019	26 MART 2019	Spor Ekipmanları, Takviye Ürünleri ve Aktiviteleri	Antalya
13.Gayrimenkul Fuarı ve Arap-Türk Zirvesi	23 MART 2019	24 MART 2019	Gayrimenkul, Konut. İşyeri, Yazlık Evler, Bankalar	İstanbul
MARBLE	27 MART 2019	30 MART 2019	Doğal Taş ve Teknolojileri	İzmir
IFAT EURASIA 2019	28 MART 2019	30 MART 2019	Uluslararası Çevre Teknolojileri İhtisas Fuarı	İstanbul
EKSPOMED EURASIA	28 MART 2019	30 MART 2019	Tıbbi Cihazlar, Sistemler, Teknolojiler, Ürünler, Donanımlar, Sarf Malzemeleri, Sağlık Hizmetleri,	İstanbul
Petroleum İstanbul	28 MART 2019	30 MART 2019	Petrol, LPG, Madeni Yağ, Ekipman ve Teknolojileri	İstanbul
GAS&POWER Network	28 MART 2019	30 MART 2019	Elektrik, Doğalgaz, Güneş, Rüzgar, Nükleer Enerji, Ekipmanları ve Teknolojileri	İstanbul
3.İstanbul Eğitim ve Kariyer Fuarı	02 NİSAN 2019	03 NİSAN 2019	Eğitim, Yüksek Öğretim, Üniversite	İstanbul
BURSA TEXTILE SHOW Bursa	02 NİSAN 2019	04 NİSAN 2019	Tekstil, Giysilik Kumaş, Aksesuarlar	Bursa
Exposhipping Expomaritt İstanbul	02 NİSAN 2019	05 NİSAN 2019	Deniz Ticareti, Gemi İnşa ve Yan Sanayi, Limancılık, Nakliye ve Lojistik	İstanbul
Diyarbakır 10.Tarım-Hayvancılık Fuarı	02 NİSAN 2019	06 NİSAN 2019	Tarım, Hayvancılık, Tavukçuluk ve Süt Endüstrisi	Diyarbakır
(MODEF 2019)	02 NİSAN 2019	07 NİSAN 2019	Mobilya ve Dekorasyon	Bursa
Ayrnod 22.Uluslararası Ayakkabı Moda Fuarı	03 NİSAN 2019	06 NİSAN 2019	Ayakkabılar, Çantalar, Kemerler, Cüzdanlar, Kurum, Mümessillikler ve Dergiler	İstanbul
Agritech	03 NİSAN 2019	06 NİSAN 2019	Fethiye Tarım, Hayvancılık, Seracılık ve Gıda ve Tarım Makineleri	Muğla
2.FM Expo İstanbul Bina ve Tesis Yönetim Fuarı	03 NİSAN 2019	06 NİSAN 2019	Yazılım, Yönetim, Bakım, Güvenlik, Temizlik, İlaçlama, Hazır Yemek, İş Elbisesi, Asansör, Peyzaj ve Onarım Hizmetleri	İstanbul
46.Uluslararası Modev Mobilya Dekorasyon Fuarı	03 NİSAN 2019	07 NİSAN 2019	Mobilya, Dekorasyon, Banyo -Mutfak Dolapları, Ev Tekstili	Ankara
Four Effects 2019 Mühendislik Toplantısı ve Fuarı	04 NİSAN 2019	04 NİSAN 2019	Mekanik Tesisat, Yatırımcı, Tasarımcı, Yüklenici, Tedarikçi Buluşması	İstanbul
12.Uluslararası Solarex İstanbul	04 NİSAN 2019	06 NİSAN 2019	Güneş Termal ve PV Teknolojileri	İstanbul

FUAR_EKO_girisim_MART.qxp:EKO_girisim_fuar 3/8/19 3:30 PM Page 2

Fuar	Tarihi		Konusu	Yeri
Automechanika İstanbul	04 NİSAN 2019	07 NİSAN 2019	Uluslararası Otomotiv Üretim, Dağıtım, Bakım ve Servis Elemanları Fuarı	İstanbul
Hestourex	04 NİSAN 2019	07 NİSAN 2019	Sağlık Turizmi, Spor Turizmi, Alternatif Turizm	Antalya
Photo Digital	04 NİSAN 2019	07 NİSAN 2019	Fotoğraf ve Dijital Görüntüleme, Albüm, Reklam, Baskı ve Teknolojileri, Ekipmanları	İstanbul
Migros İyi Gelecek Festivali	04 NİSAN 2019	07 NİSAN 2019	Gıda, Temizlik, Kozmetik, Tekstil, Elektronik	İstanbul
Gönen 9.Tarım Hayvancılık ve Gıda Fuarı	04 NİSAN 2019	07 NİSAN 2019	Tarım Hayvancılık, Tohum, Meyvecilik, Gıda,Sulama Teknolojileri	Balıkesir
Samsun 5.İnşaat Fuarı 2019	04 NİSAN 2019	07 NİSAN 2019	Yapı, Yapı ve İnşaat Malzemeleri, Tesisat, Isıtma, Soğutma, Havalandırma, Doğalgaz ve Teknolojileri	Samsun
Mimari ve Tasarım & Yapı Teknolojileri Fuarı	05 NİSAN 2019	06 NİSAN 2019	Mimari, İç Mimari ve Tasarım Teknolojileri	İstanbul
Denizli Kitap Fuarı	05 NİSAN 2019	14 NİSAN 2019	Kitap ve Süreli Yayınlar	Denizli
24.İzmir Kitap Fuarı	06 NİSAN 2019	14 NİSAN 2019	Kitap ve Süreli Yayın	İzmir
Uluslararası Yerel Zincirler Buluşuyor 2019	10 NİSAN 2019	11 NİSAN 2019	Market Donanımları ve Zincir Marketlerde Satılan Ürünler	İstanbul
Fashion Prime 3.Tekstil, Tedarik ve Teknolojileri Fuarı	10 NİSAN 2019	12 NİSAN 2019	Moda Tekstil Yan Sanayi Ürünleri ve Teknolojileri	İzmir
Intertraffic İstanbul 10.Uluslararası Altyapı	10 NİSAN 2019	12 NİSAN 2019	Altyapı, Trafik İşletmeciliği, Güvenlik ve Park Sistemleri	İstanbul
3.Interclean İstanbul Endüstriyel Temizlik Teknolojileri	10 NİSAN 2019	12 NİSAN 2019	Endüstriyel Temizlik Ürün Teknolojileri ve Hizmetleri	İstanbul
MAKTEK KONYA	10 NİSAN 2019	13 NİSAN 2019	Takım Tezgahları, Metal İşleme Makineleri, Kaynak, Kesme, Delme Teknolojileri, Kalite Kontrol, Test ve Ölçüm Cihazları	Konya
Çukurova 2. Ahşap İşleme Makineleri Fuarı 2019	10 NİSAN 2019	14 NİSAN 2019	Ahşap İşleme Makineleri, Kesici-Delici Takımlar, Presler ve El Aletleri	Adana
Çukurova 2. Mobilya Yan Sanayi Fuarı	10 NİSAN 2019	14 NİSAN 2019	Mobilya Yan Sanayi, Aksesuarları, Döşemelik Kumaşlar, Kapı, Pencere ve Ahşap Teknolojisi ve Orman Ürünleri	Adana
Isparta Santek	10 NİSAN 2019	14 NİSAN 2019	Yapı, Dekorasyon ve Mobilyave Ev Tekstili Ürünleri	Isparta
13.Malatya Tarım Teknolojileri Makine Hayvancılık	10 NİSAN 2019	14 NİSAN 2019	Tarım Teknolojileri, Makine, Hayvancılık ve Ekipmanları	Malatya
Hatay Yapı Dekorasyon Gayrimenkul, Belediye İht.	10 NİSAN 2019	14 NİSAN 2019	Yapı Malzemeleri, Dekorasyon, Gayrimenkul Belediye İhtiyaçları ve Çevre Teknolojileri	Hatay
10.Enerji Verimliliği Forumu ve Fuarı	11 NİSAN 2019	12 NİSAN 2019	Yenilenebilir Enerji, Enerji Verimliliği	İstanbul
Heritage İstanbul 2019	11 NİSAN 2019	13 NİSAN 2019	Restorasyon, Arkeoloji ve Müzecilik Teknolojiler	İstanbul
5.Securitex Eurasia 2019	11 NİSAN 2019	14 NİSAN 2019	Ankara Güvenlik Teknolojileri, Yangın Koruma, İş Güvenliği ve Sağlığı, Bilişim Güvenliği, Bina Otomasyonu	Ankara
IDEX 2019	11 NİSAN 2019	14 NİSAN 2019	Ağız ve Diş Sağlığı Konusundaki Teknoloji ve Yenilikler	İstanbul
6.Cami Yapı Ekipmanları Fuarı	11 NİSAN 2019	14 NİSAN 2019	Cami Yapı Ekipmanları	İstanbul
6.MAGROTEX'19	11 NİSAN 2019	14 NİSAN 2019	Tarım Gıda ve Hayvancılık Endüstrisi ve Teknolojileri	Mardin
UNİBİKE İstanbul Bisiklet ve Bisiklet Ekipmanları Fuarı	11 NİSAN 2019	14 NİSAN 2019	Bisiklet, Bisiklet Aksesuarları ve Ekipmanları	İstanbul
Şanlıurfa Yapı İnşaat Dekorasyon Fuarı	11 NİSAN 2019	14 NİSAN 2019	İnşaat ve Yapı Malzemeleri, Kapı, Pencere, Mutfak	Şanlıurfa
Doğu Anadolu Erzurum İnşaat 2019	11 NİSAN 2019	14 NİSAN 2019	Yapı Malzemeleri, İş ve İnşaat Makineleri, Altyapı, Müteahhitlik Hizmetleri	Erzurum
Doğu Anadolu Erzurum Gayrimenkul Fuarı	11 NİSAN 2019	14 NİSAN 2019	Gayrimenkul Yatırımları, Finansman ve Danışmanlık,	Erzurum
Doğu Anadolu Erzurum Kent Fuarı	11 NİSAN 2019	14 NİSAN 2019	Belediye İhtiyaçları, Kent Mobilyaları, Park Bahçe Düzenlemeleri Çevre Teknolojileri	Erzurum
9. Van Doğu Anadolu Tarım, Hayvancılık ve Gıda Fuarı	11 NİSAN 2019	14 NİSAN 2019	Tarım, Hayvancılık, Seracılık, Organik Gıda, Sulama	Van
İSG 2019 İş Sağlığı ve Güvenliği Fuarı	11 NİSAN 2019	14 NİSAN 2019	İş Sağlığı ve İş Güvenliği	İstanbul
Şanlıurfa Otomobil ve Yan Sanayi Fuarı	11 NİSAN 2019	14 NİSAN 2019	Otomobil, Ticari Araçlar, Motosiklet, Aksesuar, Otomotiv Yan Sanayi, Garaj Ekipmanları, Akaryakıt Bayi	Şanlıurfa
Özek Gaziantep Özel Eğitim Kurumları Fuarı	12 NİSAN 2019	14 NİSAN 2019	Özel İlkokullar, Özel Ortaokullar, Özel Liseler	Gaziantep
2.Afyonkarahisar Kitap Fuarı	12 NİSAN 2019	21 NİSAN 2019	Kitap ve Süreli Yayınlar	Afyonkarahisar
3.Güney Ege Yapı Dekorasyon ve Mobilya Fuarı	13 NİSAN 2019	16 NİSAN 2019	Yapı , Konut Dekorasyon, Mobilya, Çevre Düzenlemesi, Elektrik	Muğla
İstanbul Autoshow 2019	13 NİSAN 2019	21 NİSAN 2019	Otomobil, Ticari Araç, Aksesuar	İstanbul
4. BIOTECNICA	17 NİSAN 2019	19 NİSAN 2019	Biyoproses, Biyoanalitik, Biyoenformasyon, Endüstriyel Biyoteknoloji, AR-GE	İstanbul
3.ANALYTECH	17 NİSAN 2019	19 NİSAN 2019	Analiz ve Labaratuvar Teknolojileri, Kimyasallar, Kalite Kontrol Ölçümleme	İstanbul
2. PHARMANEXT	17 NİSAN 2019	19 NİSAN 2019	İlaç, İlaç Bileşenleri, Paketleme ve Üretim Ekipmanları, Kontrat Hizmetleri	İstanbul
4. Cleanroom	17 NİSAN 2019	19 NİSAN 2019	Temiz Oda Teknolojisi, Bakımı ve Donanımları	İstanbul
TESKON-SODEX 2019	17 NİSAN 2019	20 NİSAN 2019	Doğalgaz, Isıtma, Soğutma, Klima, Pompa, Vana	İzmir
TUBE &STEEL İstanbul	17 NİSAN 2019	20 NİSAN 2019	Boru, Profil, Tel, Çelik Üretimi ve Teknolojisi	İstanbul
WIRE TECH İSTANBUL Tel Üretimive Teknolojileri Fuarı	17 NİSAN 2019	20 NİSAN 2019	Tel, Kablo, Çivi Üretimi ve Teknolojileri	İstanbul
TOYS TURKEY Oyuncak Fuarı	17 NİSAN 2019	20 NİSAN 2019	Oyuncak Fuarı	Antalya
Gıda Tarım ve Hayvancılık Fuarı	17 NİSAN 2019	21 NİSAN 2019	Tarım, Gıda, Hayvancılık Teknolojileri ve Endüstrileri	Adıyaman
OHSAD / Ohsad Kurultayı ve Medikal Fuarı	17 NİSAN 2019	21 NİSAN 2019	Özel Hastenelere Yönelik Ürün, Hizmet ve Teknolojiler	Antalya
2.ICCS - Temiz Kömür Teknolojileri Zirvesi ve Fuarı	18 NİSAN 2019	19 NİSAN 2019	Kömür Üreticileri ve Kömüre Dayalı Enerji Üreticileri, Ekonomisi, Tedarikçileri, Sponsorlar	İstanbul
Bursa 17. Yapı Fuarı	18 NİSAN 2019	21 NİSAN 2019	Yapı ve İnşaat Malzemeleri, Isıtma, Soğutma, Havalandırma, Dekorasyon ve Aksesuarları	Bursa
Rising City Bursa 4.Gayrimenkul Fuarı	18 NİSAN 2019	21 NİSAN 2019	Konut, İşyeri, Arsa, Yatırım, Finansman	Bursa
Bursa Villa Dekor Fuarı	18 NİSAN 2019	21 NİSAN 2019	Lüks Konut, Villa Dekorasyon Malzemeleri, Tasarım ve Tadilat Uygulamaları Fuarı	Bursa
Eskişehir Gıda Fuarı	18 NİSAN 2019	21 NİSAN 2019	Gıda ve İçecek Ürünleri, Gıda İşleme Teknolojileri, Unlu Mamüller, Soğutucular, Depolama, Paketleme ve Mağaza Market Ekipmanları	Eskişehir
Genç Türkiye Fuarı	19 NİSAN 2019	20 NİSAN 2019	Gençlere Yönelik Hizmet ve Ürünler	İstanbul
CNR İMOB Mersin Mobilya Fuarı	20 NİSAN 2019	28 NİSAN 2019	Halı, Mobilya, Ev Tekstili, Dayanıklı Tüketim Malları, Aksesuar, Mutfak Malzemeleri	Mersin
3.Hatay Kitap Fuarı	20 NİSAN 2019	28 NİSAN 2019	Kitap ve Süreli Yayınlar	Hatay
EVTEKS 2019 - 25.İstanbul Ev Tekstili Fuarı	23 NİSAN 2019	27 NİSAN 2019	Ev Tekstili	İstanbul
26.Mesir Sanayi ve Ticaret Fuarı	23 NİSAN 2019	28 NİSAN 2019	Sanayi ve Ticaret Ürünleri Hizmet Grupları	Manisa
SHOEXPO İzmir "45.Ayakkabı ve Çanta Fuarı"	24 NİSAN 2019	26 NİSAN 2019	Ayakkabı ve Çanta	İzmir
6.Türk Arap Gıda ve Gıda Teknolojileri Fuarı	24 NİSAN 2019	26 NİSAN 2019	Ülkemiz KOBİ'lerinin Uluslararası Satış Faaliyetlerinin Güçlendirilmesi	İstanbul
3.Türk Arap Otel Restoran, Kafe Pastane Ekip. Fuarı	24 NİSAN 2019	26 NİSAN 2019	Ülkemiz KOBİ'lerinin Uluslararası Satış Faaliyetlerinin Güçlendirilmesi	İstanbul
4.Türk Arap Tarım ve Tarım Teknolojileri Fuarı	24 NİSAN 2019	26 NİSAN 2019	Ülkemiz KOBİ'lerinin Uluslararası Satış Faaliyetlerinin Güçlendirilmesi	İstanbul
8. Trakya Hayv., Tarım, Süt Ürünleri ve Tohum Fuarı	24 NİSAN 2019	28 NİSAN 2019	Hayvancılık Ekipmanları, Tarım, Gıda, Süt Teknolojileri, Kümes Hayvanları, Üretim Mekanizasyon, , Hayvan Barınakları, İklimlendirme	Kırklareli
9.Trakya Lüleburgaz Autoshow	24 NİSAN 2019	28 NİSAN 2019	Otomobil, Ticari Araçlar, Motosiklet, Bisiklet, Modifiye, Aksesuarları	Kırklareli
ICSG İSTANBUL 2019	25 NİSAN 2019	26 NİSAN 2019	Akıllı Şebekeler, Akıllı Şehirler, Enerji IT, Akıllı Sayaçlar	İstanbul
Şanlıurfa Eğitim ve Kitap Fuarı	25 NİSAN 2019	28 NİSAN 2019	Eğitim, Eğitim Kurumları, Eğitim Ekipmanları ve Teknolojileri, Kitap, Kırtasiye, Süreli Yayın	Şanlıurfa
Teke Yöresi 5.Canlı Hayvan, Hayvancılık Fuarı	25 NİSAN 2019	28 NİSAN 2019	Tarım ve Hayvancılık ve Makine Teknolojileri	Burdur
GURME 2019	25 NİSAN 2019	28 NİSAN 2019	Gıda, İçecek Ürünleri, Yöresel Ürünler, Gıda İşleme, Unlu Mamuller Teknolojileri, Depolama, Soğutma, Taşıma ve Mağaza -Market Ekipmanları	Adana
Konya İnşaat Fuarı	25 NİSAN 2019	28 NİSAN 2019	Yapı Malzemeleri, Yapı Teknolojileri, Doğalgaz, Isıtma, Soğutma, Havalandırma, İş ve İnşaat Makineleri	Konya
Konya Kent 2019	25 NİSAN 2019	28 NİSAN 2019	Yerel Yönetim İhtiyaçları, Kent Mobilyaları, Park Bahçe Düzenlemeleri, İtfaiye Araçları ve Yangın Güvenliği	Konya
Konya 9.Mobilya, Dekorasyon ve İdeal Ev Fuarı 2019	25 NİSAN 2019	28 NİSAN 2019	Mobilya, İç Mimari, Dekorasyon, Beyaz Eşya, Ev Tekstili, Züccaciye, Ev Elektroniği ve Gereçleri (Muttak, Banyo ve Seramik Özel Bölümü)	Konya
Konya 3. Gayrimenkul Fuarı	25 NİSAN 2019	28 NİSAN 2019	Konut, İşyeri, Arsa, Yatırım Finansman	Konya
SİYDEF 2019 Sivas Yapı Yenileme ve Dekorasyon Fuarı	25 NİSAN 2019	28 NİSAN 2019	İnşaat Malzemeleri, Yapı Dekorasyon ve Mobilya	Sivas
Bolu Gıda Tarım ve Hayvancılık Fuarı	25 NİSAN 2019	28 NİSAN 2019	Tarım Makineleri, Hayvan Yetiştiriciliği Makine Ekipman ve Teknolojileri	Bolu
Bolu Decobooss- 1.Yapı, Mobilya ve Ev Tekstili Fuarı	25 NİSAN 2019	28 NİSAN 2019	Yapı, Konut, Dekorasyon, Elektrik, Mobilya, Ev Tekstili	Bolu
Van Eğitim Kariyer ve İnovasyon Fuarı	25 NİSAN 2019	28 NİSAN 2019	Van Eğitim Kariyer ve İnovasyon Fuarı	Van
Domotex Turkey	27 NİSAN 2019	30 NİSAN 2019	Yer Döşemeleri, Halı ve Dokuma Makine ve Teknolojileri	Gaziantep
Doğu Anadolu Erzurum 2.Kitap Fuarı	27 NİSAN 2019	05 MAYIS 2019	Kitap, Süreli Yayınlar	Erzurum
8.Malatya Kitap ve Kültür Fuarı	27 NİSAN 2019	05 MAYIS 2019	Kitap, Süreli ve Süresiz Yayınlar	Malatya
IDEF 2019	30 NİSAN 2019	03 MAYIS 2019	Kara ve Deniz Savunma Gereçleri, Havacılık ve Uzay, Ulaşım, Lojistik	İstanbul
İslam Dünyası Cami Yapım Malzemeleri, Mimari Dek.	01 MAYIS 2019	04 MAYIS 2019	Cami Yapı Mazemeleri, Mimari Uygulamalar, Ahşap ve Yapı Teknikleri	Ankara
Vipp 2019	01 MAYIS 2019	04 MAYIS 2019	Vinç, İstif Makineleri, Platform, Proje Taşımacılığı	Ankara

VERGI_EKO_girisim_MART.qxp:Layout 1 3/8/19 2:38 PM Page 1

MALİ YÜKÜMLÜLÜKLER TAKVİMİ

11 Mart 2019 Pazartesi

- 16-28 Şubat 2019 Dönemine Ait Noterlerce Yapılan Makbuz Karşılığı Ödemelere Ait Beyannamenin Verilmesi ve Ödemesi
- 16-28 Şubat 2019 Dönemine Ait Petrol ve Doğalgaz Ürünlerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi

15 Mart 2019 Cuma

- Şubat 2019 Dönemine Ait Dayanıklı Tüketim ve Diğer Mallara İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Şubat 2019 Dönemine Ait Motorlu Taşıt Araçlarına İlişkin Özel Tüketim Vergisinin (Tescile Tabi Olmayanlar) Beyanı ve Ödemesi
- Şubat 2019 Dönemine Ait Özel İletişim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Şubat 2019 Dönemine Ait Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Şubat 2019 Dönemine Ait Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu Kesintisi Bildirimi ve Ödemesi
- Şubat 2019 Dönemine Ait Ticaret Sicili Harçları Bildirimi Verilmesi ve Ödemesi
- Şubat 2019 Dönemine Ait Alkollü İçecekler, Alkolsüz İçecekler, Tütün Mamulleri ve Makaronlara İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi

20 Mart 2019 Çarşamba

- Şubat 2019 Dönemine Ait Şans Oyunları Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Şubat 2019 Dönemine Ait 5602 Sayılı Kanunda Tanımlanan Şans Oyunlarıyla İlgili Veraset ve İntikal Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Şubat 2019 Dönemine Ait İlan ve Reklam Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Şubat 2019 Dönemine Ait Müşterek Bahislere İlişkin Eğlence Vergisinin Beyanı ve Ödemesi ile Diğer Eğlence Vergilerine İlişkin Eğlence Vergisinin Ödemesi
- Şubat 2019 Dönemine Ait Elektrik ve Havagazı Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Şubat 2019 Dönemine Ait Yangın Sigortası Vergisinin Beyanı ve Ödemesi

25 Mart 2019 Pazartesi

- GVK Geçici 67. Madde Kapsamında İhtiyari Beyannamenin Verilmesi
- 1-15 Mart 2019 Dönemine Ait Petrol ve Doğalgaz Ürünlerine İlişkin Özel Tüketim Vergisi Beyanı ve Ödemesi
- Şubat 2019 Dönemine Ait GVK 94. Madde ile KVK 15. ve 30. Maddelerine Göre Yapılan Tevkifatların Muhtasar Beyanname ile Beyanı
- Şubat 2019 Dönemine Ait İstihkaktan Kesinti Suretiyle Tahsil Edilen Damga Vergisi ile Sürekli Mükellefiyeti Bulunanlar İçin Makbuz Karşılığı Ödenmesi Gereken Damga Vergisinin Beyanı
- 2018 Yılına İlişkin Yıllık Gelir Vergisi Beyannamesinin Verilmesi
- Şubat 2019 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Beyanı

26 Mart 2019 Salı

- Şubat 2019 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Ödemesi
- 1-15 Mart 2019 Dönemine Ait Noterlerce Yapılan Makbuz Karşılığı Ödemelere Ait Beyannamenin Verilmesi ve Ödemesi
- Şubat 2019 Dönemine Ait GVK 94. Madde ile KVK 15. ve 30. Maddelerine Göre Yapılan Tevkifatların Ödemesi
- Şubat 2019 Dönemine Ait İstihkaktan Kesinti Suretiyle Tahsil Edilen Damga Vergisi ile Sürekli Mükellefiyeti Bulunanlar İçin Makbuz Karşılığı Ödenmesi Gereken Damga Vergisinin Ödemesi

29 Mart 20129 Cuma

- 2018 Yılına İlişkin Yıllık Gelir Vergisinin 1. Taksit Ödemesi
- Şubat 2019 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Alımlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Ba)
- Şubat 2019 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Satışlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Bs)
- Şubat 2019 Dönemine Ait Haberleşme Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- 6736 Sayılı Kanun Uyarınca Ödenmesi Gereken 13.Taksit Ödemesi
- 7020 Sayılı Kanun Uyarınca Ödenmesi Gereken 11.Taksit Ödemesi
- 7143 Sayılı Kanun Uyarınca Ödenmesi Gereken 4. Taksit Ödemesi

ABONE_EKO:Layout 1 2/1/19 9:48 PM Page 4

Ekonomist

45 SAYI FİYATINA 52 SAYI

360₺

ADRESİNİZE ÜCRETSİZ TESLİM!

KREDİ KARTINA 3 TAKSİT İMKANI

Taksit yapılan kredi kartları: Bonus, Maximum, World, Axess

DB
DOĞAN BURDA DERGİ

www.dbabone.com /abone@doganburda.com

0212 478 03 00

ilan ruzgarli 195x275 yeni format bbva siz_CP.pdf 1 7.02.2019 14:57

garantipartners.com /garanti /garantibankasi

Garanti

GarantiPartners'la rüzgârı arkanıza alın!

Girişiminize hız vermek ve sürdürülebilir bir büyüme sağlamak için GarantiPartners'ın destek ve cesaret veren güçlü ekibiyle tanışın. Ayrıntılı bilgi garantipartners.com'da.