

ALLWORLD  
NETWORK

TÜRKİYE  
HIZLI BÜYÜYEN  
**100**

*Türkiye'nin en hızlı büyüyen  
100 şirketinin başarı öyküleri*



tepav



*Türkiye'nin en hızlı büyüyen  
100 şirketinin başarı öyküleri*



**tepav**

© TOBB - Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, 2014

Mustafa Kemal Mh., Eskişehir Yolu (Dumlupınar Blv.)  
No:252, 06530 Ankara, Türkiye  
Telefon: +90 (312) 218 20 00  
Faks : +90 (312) 219 40 90 - 91 - 92 - 93  
[www.tobb.org.tr](http://www.tobb.org.tr)

**Hazırlayan**

Ozan Acar

**Editör**

Dide Kardeşahin

**Tasarım**

Tuğçe Gür

**Kayıhan Ajans Turizm İnş. San. Tic. Ltd. Şti.**  
Hoşdere Caddesi No: 201/9 Çankaya-ANKARA  
0 312 442 72 72 (pbx)/ 0 312 426 86 86  
[www.kayihanajans.com](http://www.kayihanajans.com)

**Basım**

**Özyurt Matbaacılık İnş. Taah. San. ve Tic. Ltd. Şti.**  
Zübeyde Hanım Mh. Büyük Sanayi  
1.Cad. Süzgün Sk. No: 7  
İskitler / Altındağ / ANKARA  
+90 312 384 15 36  
[www.ozyurtmatbaacilik.com](http://www.ozyurtmatbaacilik.com)



Türkiye 100 Programı, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) öncülüğünde, AllWorld Network ve Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı (TEPAV) işbirliğinde gerçekleştirilmektedir. Bütünüyle objektif kriterlere dayanılarak yapılan incelemeler neticesinde, Türkiye 100 Programı'na başvuran şirketler arasından, 2010-2012 döneminde, satış gelirlerini en hızlı artırmayı başaran ilk 100'ü tespit edilmiştir. Türkiye 100 şirketleri, Türkiye Cumhuriyeti Kalkınma Bakanlığı'nın düzenlediği Beşinci İzmir İktisat Kongresi'nde, Kalkınma Bakanımız Sayın Cevdet Yılmaz'ın ev sahipliğinde düzenlenen ödül töreniyle kamuoyuna açıklanmıştır.

Küresel fırsatlar çağında, içe kapalı olan ülkelerin, şirketlerin ya da bireylerin başarılı olma şansı bulunmamaktadır. Türkiye, 2023 yılında, kişi başı gelir seviyesinde, gelişmiş ülkeleri yakalayabilmek için küresel ekonomiyle daha fazla bütünleşmek zorundadır. Türkiye'yi dünya ekonomisiyle bütünleştirecek olan Türk özel sektördür. Türkiye 100 Programı'nı, ülkemizin en hızlı büyüyen şirketlerinin başarılarına küresel ölçekte dikkat çekmek ve küresel bağlantılarını kuvvetlendirmek için düzenliyoruz.

Türkiye 100 Programı ile kazanan şirketlerin başarı öykülerinin ulusal ve uluslararası yazılı ve görsel basında yer almasını sağlamayı ve böylelikle doğru iş ortaklarına ve yeni müşterilere ve yatırımcılara erişimlerini kolaylaştırmayı hedefliyoruz. Türkiye 100 başarı öykülerinin, hayata yeni atılacak gençlerimizi girişimci olmaya teşvik etmesini umut ediyoruz. Hızlı büyüyen şirketlerimizin yöneticilerini, TOBB'un düzenlediği ve Harvard Üniversitesi'nde gerçekleştirilen AllWorld Zirvesi'ni de içeren ABD iş gezisi ile dünyanın dört bir tarafındaki başarılı girişimcilerle bir araya getiriyoruz.

Türkiye 100 şirketleri, sergiledikleri üstün büyüme performanslarıyla, ülkemizi gelişmiş ülkeler ligine taşıyan asli unsurlardır. Geçtiğimiz üç yılda, satış gelirlerini ortalama yüzde 370 oranında arttırmayı başaran Türkiye 100 şirketleri, söz konusu dönemde 11 bin kişiye yeni istihdam imkanı sağlamışlardır. Türkiye 100 listesindeki şirketlerin faaliyet gösterdikleri sektörlerin çeşitliliği, Türkiye ekonomisinin dinamizminin güzel bir göstergesidir. Tekstilden lojistiğe, gıdadan yazılıma, inşaattan makine üretimine geniş bir yelpazede faaliyet gösteren Türkiye 100 şirketleri, doğru iş modelleriyle tüm sektörlerde başarının yakalanabileceğini, Türkiye'nin aslında bir fırsatlar ülkesi olduğunu göstermişlerdir.

Anadolu'nun artan iktisadi önemi, Türkiye 100 listesindeki şirketlerin coğrafi dağılımından okunmaktadır. Sadece Ankara, İstanbul ve İzmir'den değil Anadolu'nun yeni yükselen kentlerinden de çok sayıda şirket, Türkiye'nin en hızlıları arasında yerlerini almışlardır. Anadolu kentlerinden listeye girmeyi başaran Türkiye 100 şirketleri, Anadolu'nun sahip olduğu potansiyelin ortaya çıkmasına ve bölgelerinin gelişimine katkıda bulunmaktadır.

Bu çalışmada, ülkemizin en hızlı büyüyen şirketlerini yakından tanıyacak ve bu şirketlerin başarı öykülerini okuyacaksınız. Hızlı büyüyen şirketleri başarıya taşıyan ana unsurların belirlenmesinde bu yayının referans olmasını umut ediyoruz.

Bu vesileyle, Türkiye'nin gururu olan şirketlerimizin kurucularını, yöneticilerini ve çalışanlarını bir kez daha kutlar ve başarılarının devamını dilerim.

**M. Rifat Hisarcıkloğlu**

*Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği  
Yönetim Kurulu Başkanı*



TEPAV, kurulduğu 2004 yılından bu yana, Türkiye'deki iktisat politikalarının tasarım süreçlerine malumat desteği sağlamak amacıyla faaliyetlerini sürdürmektedir. Girişimcilik politikaları, TEPAV'ın son yıllarda önem verdiği başlıca alanlar arasında yer almaktadır. İktisadi kalkınmanın temel aktörü olan girişimciler için elverişli bir ekosistemin varlığı, Türkiye'nin gelecek hedeflerine ulaşmasını mümkün kılacaktır. Türkiye 100 Programı, Türkiye'deki girişimcilik ekosistemindeki önemli bir eksiklik olan girişimcilerin başarılarının takdir edilmesi ve görünür kılınması için başlatılmıştır.

Türkiye'nin üst orta gelirli ülkeler grubundan çıkıp, yüksek gelirli ülkeler arasına katılabilmesi, yani orta gelir tuzağını aşabilmesi için yüksek katma değer yaratan ve aynı zamanda hızlı büyüyen yeni şirketlere ihtiyacı vardır. Başarılı şirketlerin faaliyetlerini sağlıklı bir şekilde sürdürmesi ve doğru iş modelleriyle kurulan yeni şirketlerin hızla büyümesinin 2023 hedefleri için anlamı büyüktür. Ancak, Türkiye'nin en büyük özel sektör kuruluşları listesinde son 50 yıldır dikkate değer bir değişim yaşanmamıştır. En büyükler listesinde genç şirketlerin bulunmaması, Türkiye ekonomisinin dinamizmine gölge düşürmektedir. Bu istenmeyen durumun nedenlerinin üzerinde hassasiyetle durulması, Türkiye ekonomisinin geleceği için kritik önemdedir.

Türkiye 100 listesi, Türkiye'nin yeni en büyükleri olmaya aday şirketlerinden oluşmaktadır. Listede yer almaya hak kazanan şirketlerin sektör ve bölge çeşitliliği, doğru iş modeli ve yönetim usulleriyle yola çıkan işletmelerin her şart ve koşulda başarılı olabileceğinin kanıtıdır. Girişimciliğe ortalama 30 yaşında başlayan kadın ve erkekler tarafından kurulan Türkiye 100 şirketlerinin, Türkiye'nin büyümesine sundukları katkı, 2010-2012 döneminde sağladıkları ilave 11 bin kişilik istihdamdan görülmektedir.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) öncülüğünde, TEPAV ve AllWorld Network tarafından gerçekleştirilen Türkiye 100 Programı ile başarıları tescillenen şirketlerin büyüme süreçlerini devam ettirebilmelerine destek olmak amaçlanmaktadır. Bu program ile listedeki şirketlerin küresel ekonomiyle ilişkilerini kuvvetlendirmenin yanı sıra, başarılarının takdir edilmesi ve başarı hikayelerinin yeni girişimcilere ilham kaynağı olması hedeflenmektedir.

Bu çalışma, Türkiye 100 şirketlerinin kuruluş ve başarı hikayelerini, kurucu özgeçmişlerini ve performans bilgilerini içermektedir. Buna ek olarak, TEPAV organizasyonunda gerçekleştirilen ABD iş gezisi sonuç raporuna çalışmada yer verilmiştir.

Bu kitabın, şirketlerin görünürlüklerine katkı sunmasını ve yeni girişimcilere ilham kaynağı olmasını umut ediyorum.

**Güven Sak**  
TEPAV Direktörü

# Türkiye 100 nedir?

Türkiye 100, Türkiye'nin özel sektör çatı örgütü Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği öncülüğünde ve TEPAV ve AllWorld Network işbirliğinde gerçekleştirilen bir girişimcilik yarışmasıdır. Türkiye 100 Programı'nın temel amacı, Türkiye'nin en hızlı büyüyen 100 şirketinin ulusal ve uluslararası medyada görünürlüğünün artırılması, küresel bağlantılarının kuvvetlendirilmesi ve girişimci rol modellerin ortaya çıkarılmasıdır.

Türkiye 100 listesi, programa başvuran şirketler arasından tümüyle objektif kriterlere dayanılarak belirlenmektedir. **Başvuranlar arsından, 2010-2012 döneminde satış gelirlerini en hızlı arttıran 100 şirket Türkiye 100 listesinde yer almaya hak kazanmışlardır.**

## AllWorld Network

AllWorld Network, yükselen piyasalardaki hızlı büyüyen şirketlerin dünyaya açılmasına destek sunmak için kurulmuş ABD'nin Boston şehri merkezli bir girişimdir. Harvard İşletme Okulu profesörlerinden Michael E. Porter'ın başkanı olduğu AllWorld Network, Anne Habiby ve Deirdre Coyle tarafından 2007 yılında kurulmuştur.

AllWorld'ün çalışmaları, Avrasya-500, Afrika-500, Arabistan-500, Asya-500 ve Latin Amerika-500 başlıkları altında toplanmıştır. Bu çerçevede, Birleşik Arap Emirlikleri, Brezilya, Çin, Güney Afrika, Fas, Hindistan, Lübnan, Mısır, Suudi Arabistan ve Ürdün AllWorld'ün aktif olduğu ülkeler arasındadır. Türkiye, Avrasya-500 listesinin pilot ülkesidir.

AllWorld farklı ülkelerdeki girişimciler arasındaki iş ilişkilerinin gelişmesini sağlayacak faaliyetler gerçekleştirmektedir. AllWorld girişimcileri, kendileri ve diğer AllWorld şirketleriyle ilgili çok sayıda bilginin yer aldığı AllWorldXChange isimli platformda, sanal ortamda bir araya gelemektedirler. Buna ek olarak, AllWorld şirketleri, her yıl geleneksel olarak Harvard Üniversitesi'nde gerçekleştirilen AllWorld Harvard Zirvesi'ne katılarak birbirleriyle tanışma ve dünyaca ünlü girişimciler, yatırımcılar ve akademisyenlerin katıldığı panelleri dinleme şansını yakalamaktadırlar.

*AllWorld'ün küresel partnerleri arasında Harvard Üniversitesi Kennedy School of Government, Uluslar arası Finans Kurumu, Monitor Group ve Beyrut Amerikan Üniversitesi gibi kuruluşlar bulunmaktadır.*

## Türkiye 100 başvuru koşulları

Türkiye 100 şirketleri, tümüyle objektif kriterlerle, çok sayıda başvuru arasından belirlenmiştir. Başvuru toplama aşamasında yazılı ve görsel basında reklamlar yayınlanmış, Türkiye'deki tüm oda ve borsalarla birlikte çalışılmıştır. Bunun dışında Türkiye'nin farklı illerinde faaliyet gösteren sektör ve işadamı deneklerinin üyelerini programdan haberdar etmeleri sağlanmıştır.

Türkiye 100 şirketleri belirlenirken kullanılan temel başarı kriteri, başvuran şirketlerin 2010-2012 dönemindeki satış gelirleri artış hızıdır. Buna ek olarak, başvuran şirketlerin finansal yapılarıyla ilgili de bir değerlendirme yapılmıştır. Finansal yapısını bozmadan, satış gelirlerini en hızlı arttırabilen 100 şirket belirlenerek Türkiye 100 listesi oluşturulmuştur.

Aşağıdaki kriterleri sağlayan şirketlerin başvuruları kabul edilmiştir.

- En erken üç sene önce kurulmuş (2010 ve öncesi) ve 2010'da 100 bin, 2012'de ise en az 500 bin ABD doları ciroya ulaşmış olmak,
- 500 bin dolar ciro ve/veya en erken üç sene önce kurulmuş olma koşullarını sağlamayan şirketler "izlenecek yeni şirketler" kategorisinde yer almak üzere başvuruları alınmıştır,
- Holdinglerin konsolide bilançolarıyla başvuruları kabul edilmemiştir. Ancak, bir holdinge bağlı olarak faaliyet gösteren tekil şirketler başvuruları değerlendirmeye alınmıştır.
- Başvuracak şirketlerde Türkiye dışında kurulmuş olsalar da faaliyetlerinin çoğunluğunu Türkiye'de gerçekleştirme koşulu aranmıştır.
- Kar amacı olmayan şirketler, franchise işletmeleri, holdingler, galeriler, bankalar ve elektrik, gaz ve su gibi altyapı sağlayıcılarının başvuruları değerlendirmeye alınmamıştır.
- Hisselerinin yüzde 51'den fazlası halka açık ya da kamuya ait olan işletmeler kapsam dışında tutulmuştur.

# The Turkey100 - game changing entrepreneurs created 11,000 jobs

During the last decade, Turkey's consistent track record of approximately 5-10 percent annual GDP growth has confirmed its standing as an economic leader and as a coveted destination for global investment. Now, a new dimension of that success story is emerging – that of Turkey as an entrepreneurial powerhouse.

The AllWorld Turkey100 are some of the world's fastest growing young companies that are pioneering solutions in old and new industries and have created 11,000 jobs in three years. The AllWorld Turkey100 Awards Gala was held at the 5th Izmir Economic Congress, opened by Turkey's President and Prime Minister. The Turkey100 Gala Awards were hosted by the Ministry of Commerce, AllWorld Network, and the Union of Chambers and Commodity Exchanges of Turkey with the Economic Policy Research Foundation of Turkey.

Founded mostly in the last ten years, the Turkey100 companies already average \$34 million in sales, and \$3.4 billion collectively. From technology to traditional mining and textiles, their average growth rate is 371% between 2010 and 2012, and each of the successful Turkey100 entrepreneurs expects to found another company in the next two years. Coming from all over Turkey, the Turkey100 represent 20 cities and range in size from \$1 million to \$237 in annual sales.

"The Turkey100 establishes the definitive record of the fastest growing, most innovative entrepreneurs in the country. We are honored to be part of the 5th Izmir Economic Congress to shine a global spot light on these blue chip entrepreneurs so they continue to scale and become Turkey's next big companies," said AllWorld Network co-founder and Chairman, Harvard Business School Professor Michael Porter. "AllWorld has rankings in 15 countries, and the Turkey100 shattered the records for entrepreneurial growth and industry diversity. These companies, led by dynamic men and women, represent the leading edge of a new approach to Turkey's competitiveness."

Privately-held companies from around the country and from any industry were invited to apply for the Turkey100. Applicants are vetted by AllWorld Network for business excellence and their ranking was determined by their three-year sales growth percentage, with the fastest growing company taking the number one spot. The Turkey100 is a program of AllWorld Network under the patronage of the Chairman of The Union of Chambers and Commodity Exchanges of Turkey (TOBB), Mr. M. Rifat Hisarciklioglu in partnership with the Economic Policy Research Foundation of Turkey (TEPAV).

The Turkey100 Awards Gala, in the style of the "Academic Awards" delivered a countdown starting with #100 until the culmination with the announcement of the #1 company, Reysas Technology Inc. Reysastech shot to the top with over 7,400% growth between 2010 and 2012 with its innovative Vendor Managed Inventory platform. Thirty-year old CEO Halit Develioglu, who co-founded the company in 2006, oversaw revenue growth to 13 million USD in 2012. Reysastech R&D Center, located in Bilkent University Technopark, developed technologies that are used in over 20 countries in Europe.

The Chairman of the Union of Chambers and Commodity Exchanges of Turkey, M. Rifat Hisarciklioglu stated, "these fast growth companies are carrying Turkey towards its ambitions to become one of top 10 largest economies in the world with exports of 500 billion USD by 2023. The AllWorld Turkey100 is taking place under the leadership of TOBB to give these entrepreneurs the global visibility and network to become Turkey's next large companies."

Turkey100 companies taking the 2nd, 3rd and 4th spots grew an average of 1,964 percent (2010#2012) and are all from the food and beverage industry. Taking the prize as the largest Turkey100 employer #19, Dorce Prefabric Building and Construction Ind. Trade Inc., expanded from 1,400 employees in 2010 to 4,700 by 2013.

**Ozan Acar**

*Türkiye 100 Program Koordinatörü*

**Anne Habiby ve Deirdre Coyle**

*AllWorld Network, Kurucu Ortakları*

# Türkiye100 - Oyunun kurallarını değiştiren girişimciler 11.000 yeni iş yarattı

Son on yıldaki istikrarlı ve güçlü büyüme performansı Türkiye'nin hem lider bir ekonomi hem de uluslararası yatırımlar için gözde bir destinasyon olarak konumunu perçinledi. Türkiye 100 ile bu başarı hikayesine yeni bir halka ekleniyor.

Dünyanın en hızlı büyüyen genç şirketlerinden olan AllWorld Türkiye100 şirketleri eski ve yeni iş kollarında öncü çözümler bulmanın yanı sıra üç yılda 11.000 yeni iş yarattılar. AllWorld Türkiye100 Ödül Töreni, Türkiye Cumhuriyeti Cumhurbaşkanı Sayın Abdullah Gül ve Başbakan Sayın Recep Tayyip Erdoğan tarafından açılışı yapılan 5. İzmir İktisat Kongresi'nde gerçekleştirildi. Türkiye100 Ödül Töreni'ne Türkiye Cumhuriyeti Kalkınma Bakanı Sayın Cevdet Yılmaz'ın ev sahipliğinde Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, TEPAV ve AllWorld organizasyonunda gerçekleştirildi.

Çoğu son on yılda kurulmuş olan Türkiye100 şirketlerinin ciroları ortalama 34 milyon dolara, toplamda ise 3,4 milyar dolara ulaşmış durumda. Teknolojiden madencilik ve tekstil gibi geleneksel sektörlere kadar pek çok alanda faaliyet gösteren şirketler, 2010-2012 döneminde ortalama %371 büyüme kaydetti. Türkiye100 girişimcilerinin tamamı önümüzdeki iki yıl içerisinde yeni bir şirket kurmayı planlıyor. Ülkenin dört bir yanından 20 ilde faaliyet gösteren Türkiye100 şirketlerin yıllık ciroları 1 milyon dolar ile 237 milyon dolar arasında değişiyor.

AllWorld Network kurucu ortağı ve başkanı Harvard İşletme Okulu Profesörü Michael Porter Türkiye100 şirketleri hakkında şunu söyledi: "Türkiye100, ülkenin en hızlı büyüyen ve en yenilikçi girişimcilerinden oluşuyor. 5. İzmir İktisat Kongresi'nde yer alarak Türkiye'nin en değerli girişimcilerine küresel düzeyde görünürlük kazandırma fırsatı elde ettiğimiz için çok mutluyuz. Umuyoruz bu şirketler güçlü büyüme performanslarını sürdürerek Türkiye'nin en büyük şirketleri arasına girecekler."

Türkiye100'e başvuru çağrısı tüm şehirlerden ve sektörlerden özel şirketlere yapıldı. Başvuran şirketlerin performansı AllWorld Network tarafından değerlendirildi. Şirketler üç yıllık büyüme oranlarına göre sıralanırken, cirosunu en fazla artıran şirket birinci sırayı aldı. AllWorld Network bünyesinde yürütülen Türkiye100 programı, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) başkanı Sayın M. Rifat Hisarcıklıoğlu'nun himayesinde ve TEPAV ortaklığında gerçekleştirildi.

"Oscar Ödül Töreni" tarzında yapılan Türkiye100 Ödül Galası, 100. şirketten 1. şirkete doğru geri sayımla başladı. Birinciliği yenilikçi Satıcı Odaklı Envanter Yönetimi platformuyla 2010 ile 2012 arasında % 7.400 büyüme kaydeden Reysaş Teknoloji kazandı. 2006 yılında kurulan ve 2012 itibarıyla 13 milyon dolarlık ciro elde eden şirketin CEO'su ve kurucu ortağı Halit Develioğlu 30 yaşında. Bilkent Üniversitesi Teknokent'te yer alan Reysastech'in AR-GE Merkezi'nde üretilen teknolojiler bugün 20'den fazla Avrupa ülkesinde kullanılıyor. Türkiye100'de ikinci, üçüncü ve dördüncü olan ve üçü de gıda sektöründe faaliyet gösteren şirketlerin ortalama büyüme oranıysa % 1.964 oldu (2010-2012).

Önümüzdeki yıllarda devam edecek Türkiye 100 Programı ile Türkiye'nin başarılı şirketlerine küresel ölçekte dikkat çekmeye devam edeceğiz.

**Ozan Acar**

*Türkiye 100 Program Koordinatörü*

**Anne Habiby ve Deirdre Coyle**

*AllWorld Network, Kurucu Ortakları*



Gelir ve Büyüme Oranı

Toplam Gelirler

**3.4 milyar**

ABD doları

3 yıllık ortalama  
büyüme hızı

**371%**

Türkiye ekonomisinden 10 kat hızlı büyüdüler

İstihdam Büyümesi

**10.986**

Yaratılan İstihdam (2010-2013)

CEO tarafından ya da CEO ile beraber kurulan yeni şirketler



Gökler A.Ş'den Göksel Aras, 20 çalışanının kendi şirketlerini kurmasına destek oldu.

CEO'ların şirketlerini kurdukları zamanki ortalama yaşı **31**

CEO'ların şimdiki ortalama yaşı **41**

# TÜRKİYE 100

## Sektör

	Adet	Yüzde
Yazılım	18	18%
Gıda ve içecek maddeleri üretimi	14	14%
Makine üretimi	8	8%
Elektronik ticaret	7	7%
Plastik eşya üretimi	7	7%
İnşaat	4	4%
İnşaat malzemeleri	4	4%
Tekstil ve hazır giyim	4	4%
Tarımsal sanayi	4	4%
Demir-çelik	3	3%
Tıbbi cihaz üretimi	3	3%
Kimyasal madde üretimi	3	3%
Lojistik ve nakliye	3	3%
Metal eşya üretimi	2	2%
Diğer	16	16%

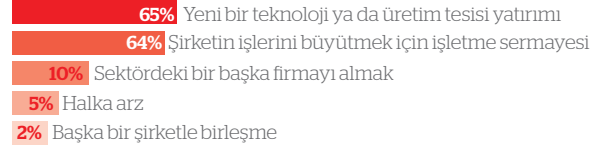


Istanbul	29	29%	Kayseri	1	1%
Ankara	17	17%	Usak	1	1%
Izmir	10	10%	Samsun	1	1%
Kocaeli	8	8%	Osmaniye	1	1%
Gaziantep	4	4%	Yozgat	1	1%
Adana	4	4%	Erzincan	1	1%
Mersin	3	3%	Corum	1	1%
Manisa	3	3%	Antalya	1	1%
Bursa	3	3%	Balikesir	1	1%
Hatay	2	2%	Batman	1	1%
Eskisehir	2	2%	Sivas	1	1%
Kahramanmaraş	2	2%	Canakkale	1	1%
Sakarya	1	1%			

## Gelecek 24 ayda mevcut işiniz için ilave sermaye arayışınız var mı?

83 17

## İlave sermayeyi ne için kullanacaksınız?



## Şirketinizin şu anki karlılığını geçtiğimiz 12 aydakiyle kıyaslayınız?



## Büyüme kısıtları



“Bizimki gibi şirketlerin işlerini büyütmeleri için Türkiye 100'ün sağladığı görünürlük son derece önemli.”

Yavuz Eroglu  
(Sem Plastik)  
2 sefer Allworld  
listelerinde yer aldı

## Turkey100 by the Numbers

### Revenue and Growth Rates



Collective Revenues

**\$3.4 billion**



Average 3-yr  
Growth Rate

**371%**

Growing 10x faster than Turkey's GDP, one of the world's fastest growing economies

### Employee Growth

**10,986**

**Jobs Created (2010-2013)**

### Other Companies Founded By Or With CEOs



Average age of CEOs at founding company **31**

Average age of CEOs now **41**

# TURKEY 100

## Turkey100 Companies by major cities



Istanbul	29	29%	Kayseri	1	1%
Ankara	17	17%	Usak	1	1%
Izmir	10	10%	Samsun	1	1%
Kocaeli	8	8%	Osmaniye	1	1%
Gaziantep	4	4%	Yozgat	1	1%
Adana	4	4%	Erzincan	1	1%
Mersin	3	3%	Corum	1	1%
Manisa	3	3%	Antalya	1	1%
Bursa	3	3%	Balikesir	1	1%
Hatay	2	2%	Batman	1	1%
Eskisehir	2	2%	Sivas	1	1%
Kahramanmaraş	2	2%	Canakkale	1	1%
Sakarya	1	1%			

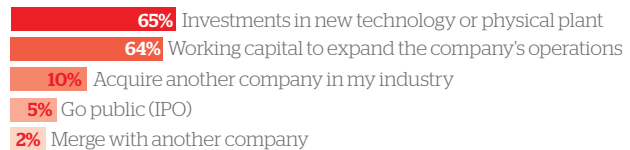
## Industry

Construction, Building Materials	18	18%
Food Production & Beverages	16	16%
Computer Software, Engineering	12	12%
Computer Hardware,		
Consumer Electronics	6	6%
Information Technology,		
Services, IT	6	6%
Logistics & Packaging	6	6%
Medical Practice & Equipment	6	6%
Mining & Metals	4	4%
Oil, Energy, Solar, Greentech	4	4%
Machinery	3	3%
Management Consulting	3	3%
Marketing & Advertising	3	3%
Textiles	3	3%
Telecommunications,		
Wireless, Mobile	3	3%
Agriculture	1	1%
Architecture & Planning	1	1%
Aviation & Aerospace	1	1%
Furniture, Design	1	1%
Leisure, Travel & Tourism	1	1%
Manufacturing	1	1%
Renewables & Environment	1	1%

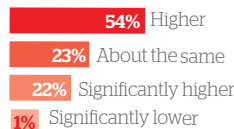
Looking ahead to the next 24 months, are you seeking capital for your current business?



What will you be using the capital for?



Company's current profitability compared to what it was 12 months ago



## Constraints to Growth



“The visibility of being a Turkey100 winner is what companies like ours need to multiply what we are doing.”

Yavuz Eroglu of SemPlastik,

Two-time winner and AllWorld Turkey Entrepreneur Champion

# Türkiye 100 Sıralaması

Sıralama	Firma adı	Sektör	Büyüme oranı (2010-2012)	Satış geliri aralığı (\$)	Çalışan sayısı (2012)	Şehir
1	Reysas Teknoloji Depolama Taşımacılık ve Tic. A.Ş.	Bilgisayar yazılımı, bilgi ve iletişim teknolojileri, lojistik ve tedarik yönetimi	7417%	10-20 Milyon	25	Ankara
2	ALCO İÇECEK VE TÜK MAL SAN TİC LTD ŞTİ	Gıda ve içecek maddeleri üretimi	2242%	20-50 Milyon	11	Izmir
3	Cici Çikolata A.Ş.	Gıda ve içecek maddeleri üretimi	1856%	20-50 Milyon	500	Istanbul
4	İntermeç İmalat Uluslararası Ticaret Anonim Şirketi	Gıda ve içecek maddeleri üretimi	1795%	20-50 Milyon	263	Ankara
5	SAKARYA VAGON SANAYİ A.Ş.	Ulaşım araçları üretimi	1559%	5-10 Milyon	54	Sakarya
6	Teknokon Makina İmalat ve Montaj A.Ş.	İnşaat, makine	1372%	20-50 Milyon	252	Kocaeli
7	Elma Sepeti Bilgisayar Yazılım İthalat İhracat Eğitim Servis ve Reklamcılık Ticaret A.Ş.	Elektronik ticaret	1040%	5-10 Milyon	31	Ankara
8	MENSACE MERMER MADENCİLİK TAŞIMACILIK SAN. VE TİC. A.Ş.	Madencilik	732%	5-10 Milyon	149	Kayseri
9	NURMET ÇELİK SAN. VE TİC. A.Ş.	Demir-çelik üretimi	669%	50-100 Milyon	83	Hatay
10	ELGİNSAN NARENÇİYE DEPOGIDA PLS.AMBÜRNLOJ. SERV.SANTİC.LTD.ŞTİ	Narençiyeye işleme	619%	20-50 Milyon	177	Mersin
11	KEYMEN İLAÇ SANAYİ VE TİCARET LTD.ŞTİ.	İlaç sanayi	609%	20-50 Milyon	154	Ankara
12	Koda Bilişim Sanayi ve Ticaret A.Ş.	Danışmanlık, yazılım, bulut bilişim	567%	10-20 Milyon	480	Istanbul
13	STAR OIL PETROLÇULUK A.Ş.	Enerji	506%	10-20 Milyon	40	Mersin
14	TRADA BİLİŞİM VE PAZARLAMA A.Ş.	Elektronik ticaret	434%	10-20 Milyon	16	Istanbul
15	Felda İffco Gıda San. ve Tic. A.Ş.	Gıda ve içecek maddeleri üretimi	425%	50-100 Milyon	109	Izmir
16	alperteks mensucat san. ve tic. a.s	Tekstil ve hazır giyim	424%	50-100 Milyon	160	Uşak
17	PARK DANIŞMANLIK LTD.ŞTİ	Dış ticaret danışmanlığı	401%	> 1 Milyon	35	Ankara
18	Eksi Bir Artı Bir Yazılım Dan.San. ve Tic.A.Ş.	Danışmanlık, yazılım, bulut bilişim	399%	1-5 Milyon	21	Istanbul
19	Dorçe Prefabrik Yapı ve İnşaat Sanayi Ticaret A.Ş.	İnşaat malzemeleri	393%	200-500 Milyon	4500	Ankara
20	CVS Makina İnşaat San.ve Tic. A.Ş.	Makine üretimi	386%	100-200 Milyon	659	Kocaeli
21	Temaş Gıda Sanayi ve Ticaret A.Ş.	Gıda ve içecek maddeleri üretimi	384%	20-50 Milyon	1025	Istanbul
22	GEOMAS GEO KOMPOZİT SANMÜHTİC.A.Ş.	İnşaat malzemeleri	382%	5-10 Milyon	26	Istanbul
23	CHEF SEASONS GIDA SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.	Gıda ve içecek maddeleri üretimi	331%	> 1 Milyon	12	Izmir
24	FİLOTÜRK SERVİS VE TELEKOMÜNİKASYON HİZMETLERİ A.Ş.	Filo yönetimi	319%	5-10 Milyon	38	Ankara
25	Mechsoft Mekanik ve Bilişim Teknoloji ve Eğitim Hizm. ve Tic.Ltd.Şti	Danışmanlık, yazılım, bulut bilişim	314%	> 1 Milyon	16	Ankara
26	Enuygun Com İnternet Bilgi Hizmetleri Teknoloji ve Ticaret AŞ	Elektronik ticaret	312%	1-5 Milyon	20	Istanbul
27	SARP DOĞA ÜRÜNLERİ SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.	Gıda ve içecek maddeleri üretimi	310%	1-5 Milyon	11	Manisa
28	Pozitron Yazılım A.Ş.	Mobil ödeme sistemleri	289%	5-10 Milyon	82	Istanbul
29	Samsun Yurt Savunma Sanayi ve Ticaret A.Ş.	Savunma sanayi	280%	5-10 Milyon	160	Samsun
30	Es Endüstriyel Yapı Malzemeleri Ve İnşaat Turizm Madencilik Sanayi Ve Ticaret Limited Şirketi	İnşaat	265%	10-20 Milyon	36	Kocaeli
31	SAGLIK İLETİŞİMİ VE YAYINCILIK HİZ. TİC. LTD. ŞTİ.	Medya, reklam, halkla ilişkiler	263%	> 1 Milyon	13	Istanbul
32	KALEMLER NAKLİYAT AKAR.İNŞ.MADEN SANTİC.A.Ş.	Lojistik ve nakliye	246%	5-10 Milyon	211	Istanbul
33	Etkin Proje Yönetim Danışmanlık Ltd. Şti.	Proje ve hibe danışmanlığı	242%	1-5 Milyon	13	Istanbul
34	SAYINLAR GIDA MADDELERİ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	Gıda ve içecek maddeleri üretimi	239%	100-200 Milyon	261	Gaziantep
35	MİRA İÇ VE DİŞ TİC LTD ŞTİ	Tekstil ve hazır giyim	226%	1-5 Milyon	11	İstanbul
36	ÜNALDI ORGANİK LİKİD GÜBRE SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	Kimyasal ürün üretimi	221%	1-5 Milyon	15	Izmir
37	SİNERJİ GRUPE ENDOTOM.SANTİC.LTD.ŞTİ.	Makine üretimi	216%	5-10 Milyon	23	İstanbul
38	AVERA DEMİRÇELİK, PROFİL,BORU SAN VE TİC LTD ŞTİ	Demir-çelik dış ticareti	216%	5-10 Milyon	15	Bursa
39	ARDIÇ AR-GE BİLGİ VE TEKNOLOJİ ÇÖZÜMLERİ YAZILIM BİLGİSAYAR SAN. TİC. A.Ş.	Danışmanlık, yazılım, bulut bilişim	209%	1-5 Milyon	32	Kocaeli
40	Collection Platform Yazılım ve Danışmanlık A.Ş.	Alacak tahsili	204%	5-10 Milyon	321	İstanbul

# Türkiye 100 Sıralaması

Sıra	Firma adı	Sektör	Büyüme oranı (2010-2012)	Satış geliri aralığı (\$)	Çalışan sayısı (2012)	Şehir
41	ENDERSYSDANIŞMANLIK YAZILIM İLET.BİL.TEK.SAN. VE TİC.AŞ	Danışmanlık	204%	1-5 Milyon	21	İstanbul
42	Elita Gıda San ve Tic A.Ş.	Gıda ve içecek maddeleri üretimi	202%	200-500 Milyon	251	Adana
43	BİLKOM BİLŞİM HİZ AŞ.	Danışmanlık, yazılım, bulut bilişim	195%	100-200 Milyon	84	İstanbul
44	ZNR YAPI KİM. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.	İnşaat malzemeleri	188%	1-5 Milyon	35	Osmaniye
45	İZOSİS YALITIM SİSTEMLERİ LTD.ŞTİ.	İnşaat malzemeleri	182%	1-5 Milyon	26	Yozgat
46	Simssoft Bilgisayar Teknolojileri Ltd Şti	Yazılım, savunma sanayi	180%	1-5 Milyon	37	Ankara
47	Ar Elektronik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	Makine üretimi	178%	20-50 Milyon	180	Izmir
48	GALVA METAL SAN. VE TİC. A.Ş.	Demir-çelik ürünleri dış ticareti	177%	20-50 Milyon	25	Kocaeli
49	HİSPO DOĞALGAZ MÜHENDİSLİK MAKİNA İNŞAAT SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.	Makine üretimi	174%	1-5 Milyon	16	Erzincan
50	GÜLOĞLU PLASTİK	Plastik eşya üretimi	171%	1-5 Milyon	68	Izmir
51	MSM Metal San Mam İnşTur Yem San Tic AŞ	Tarımsal sanayi	170%	10-20 Milyon	27	Eskisehir
52	OBA MAKARNACILIK SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ	Gıda ve içecek maddeleri üretimi	167%	100-200 Milyon	290	Gaziantep
53	TRADA PAZARLAMA VE REKLAMCILIK A.Ş.	Elektronik ticaret	165%	10-20 Milyon	665	İstanbul
54	ETİYA BİLGİ TEKNOLOJİLERİ YAZILIM SANVE TİC.A.Ş.	Yazılım geliştirme	165%	10-20 Milyon	216	İstanbul
55	ÇÖZÜM YAPI YÖNETİM VE İŞLETİM HİZMETLERİ ANONİM ŞİRKETİ	Tesis yönetimi	164%	10-20 Milyon	346	İstanbul
56	VERİMLİ PLASTİK FİLM VE ENERJİ SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ	Plastik eşya üretimi	160%	10-20 Milyon	50	İstanbul
57	AKAY IC VE DIS TİCARET LTD STİ	Gıda ve içecek maddeleri üretimi	159%	10-20 Milyon	11	Gaziantep
58	GÜVEN YEM SANAYİ VE TİC.LTD.ŞTİ.	Tarımsal sanayi	159%	20-50 Milyon	43	Corum
59	NETWORK GLOBAL LOGISTICS	Lojistik ve nakliye	157%	10-20 Milyon	55	İstanbul
60	ŞİRİKÇİOĞLU MENSUCAT SAN. VE TİC.A.Ş.	Tekstil ve hazır giyim	154%	100-200 Milyon	954	Kahramanmaraş
61	AKKAYA MÜH.MİM.HAR.KAD.İM.MOB.DOĞ.DEK.EML. İNŞTRZ.SAN.TEM.GIDA DAY.TÜK.MAL.MATYAYMAD. TAR.HAYV.SÜT ÜRNTİC.İTH.İHR.LTD.ŞTİ.	İnşaat	153%	>1 Milyon	18	Antalya
62	ORTOTEK ORTOPEDİ PROTEZ-ORTEZ REHABİLİTASYON MERKEZİ TİC.LTD.ŞTİ.	Tıbbi cihaz	149%	5-10 Milyon	36	Ankara
63	Bahkesir Karen Mühendislik LTD Şti	Danışmanlık, inşaat	146%	>1 Milyon	20	Balikesir
64	ASLANKAYA İNŞAAT VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	İnşaat	143%	50-100 Milyon	67	Gaziantep
65	DÜNYA TAŞ İTH.İHR.MADENCİLİK TİCARET A.Ş.	Madencilik	142%	50-100 Milyon	51	Izmir
66	Gsmtearak Elektronik Ticaret ve Bilişim Hizmetleri LTD.ŞTİ	Elektronik ticaret	131%	10-20 Milyon	15	Ankara
67	Litera Bilişim Teknolojileri Ltd.Şti.	Danışmanlık, yazılım, bulut bilişim	121%	1-5 Milyon	47	Bursa
68	FİLPA AMBALAJ VE DIŞ TİCARET A.Ş.	Plastik eşya üretimi	120%	20-50 Milyon	46	Adana
69	LİMA GALVANİZ VE METAL SAN.TİC.A.Ş.	Metal kaplama	120%	1-5 Milyon	49	Izmir
70	ERAYLAR AKRİLİK SANAYİ İNŞTAAH. VE DIŞ TİC. A.Ş.	Tekstil ve hazır giyim	118%	1-5 Milyon	21	Ankara
71	SERTEL AKAR. OTOM. GIDA VE TUR. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.	Gıda ve içecek maddeleri üretimi	117%	1-5 Milyon	11	Manisa
72	İLPEN KALEMCİLİK PLASTİK SANAYİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	Kırtasiye	117%	1-5 Milyon	25	İstanbul
73	Arvento Mobil Sistemler A.Ş.	Filo yönetimi	117%	20-50 Milyon	42	Ankara
74	SARIGÖZOĞLU HİDROLİK MAKİNA VE KALIP SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	Makine üretimi	117%	50-100 Milyon	570	Manisa
75	Inomera Arge ve Bilişim Hizmetleri A.Ş.	Yazılım, bulut bilişim	114%	1-5 Milyon	18	İstanbul
76	Alplas Endüstriyel Yatırımlar A.Ş.	Plastik eşya üretimi	110%	20-50 Milyon	423	İstanbul
77	Etkin Tıbbi Cihazlar Servis Ticaret ve Sanayi Ltd. Şti.	Tıbbi cihaz	109%	5-10 Milyon	35	Izmir
78	kentkart ege elektronik san. ve tic. aş	Bilgisayar sistemleri	108%	10-20 Milyon	80	İstanbul
79	Promoqube Bilişim Teknolojileri A.Ş.	Danışmanlık, yazılım, bulut bilişim	107%	1-5 Milyon	53	İstanbul

# Türkiye 100 Sıralaması

Sıralama	Firma adı	Sektör	Büyüme oranı (2010-2012)	Satış geliri aralığı (\$)	Çalışan sayısı (2012)	Şehir
80	Elkotec İletişim Araçları Yatırım Sanayi ve Tic. A.Ş.	Danışmanlık, yazılım, bulut bilişim	105%	10-20 Milyon	131	İstanbul
81	ABDİOĞULLARI PLASTİK VE AMBALAJ SANAYİ A.Ş.	Plastik eşya üretimi	104%	100-200 Milyon	955	Adana
82	DENİZATI PETROKİMYA	Petrokimya ürünleri üretimi	101%	100-200 Milyon	100	Kocaeli
83	ŞEREFLİKOÇHİSAR YEM UN ZAHİRE NAKLİYE BESİCİLİK PAZARLAMA SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ	Tarımsal sanayi	101%	10-20 Milyon	32	Ankara
84	SENTEZ SAĞLIK HİZMETLERİ A.Ş.	Sağlık hizmetleri	99%	100-200 Milyon	2006	Batman
85	KAYAŞ KURUBUZ AMBALAJ PLASTİK GIDA YALITIM VE SANAYİ GAZLAR SAN. VE TİC. İŞLETMELERİ A.Ş.	Kurubuz üretimi	99%	1-5 Milyon	36	Kahramanmaraş
86	GÖKLER A.Ş.	Tıbbi cihaz	96%	5-10 Milyon	455	Sivas
87	BERDAN CIVATA SOMUN MAKİNE YED.PAR.İM.SAN VE LAB.HİZ.TİC.SAN.A.Ş.	Metal eşya üretimi	96%	10-20 Milyon	166	Mersin
88	GÜRSOY YEM GIDA VE HAYVANCILIK SAN TİC.LTD.ŞTİ	Tarımsal sanayi	92%	50-100 Milyon	101	Adana
89	HATBORU PLASTİK BORU SAN.VE TİC.LTD.ŞTİ	Plastik eşya üretimi	92%	1-5 Milyon	33	Hatay
90	ECS ELEKTRİK ENJEKSİYON VE KABLO SİST.SAN. TİC. A.Ş.	Kablo üretimi	90%	5-10 Milyon	115	Bursa
91	Zirve Polimer Ltd. Şti.	Plastik eşya üretimi	90%	1-5 Milyon	13	İstanbul
92	Erkunt Traktör Sanayii Anonim Şirketi	Makine üretimi	89%	100-200 Milyon	232	Ankara
93	Ankaref Bilişim Tekn. Müh. İml. San. ve Tic. Ltd. Şti.	Danışmanlık, yazılım, bulut bilişim	88%	1-5 Milyon	35	Ankara
94	BAŞAR BİLGİSAYAR SİSTEMLERİ VE İLETİŞİM TEK. SAN.VE TİC. LTD. ŞTİ.	Danışmanlık, yazılım, bulut bilişim	88%	10-20 Milyon	159	Ankara
95	KRC	Elektronik ticaret	88%	20-50 Milyon	75	Eskisehir
96	DOĞTAŞ DOĞANLAR MOBİLYA İMALAT ENERJİ ÜRETİM SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	Mobilya üretimi	85%	100-200 Milyon	800	Canakkale
97	POLİN SU PARKLARI VE HAVUZ SİSTEMELERİ A.Ş.	Havuz sistemleri üretimi	84%	20-50 Milyon	214	Kocaeli
98	Mirsis Bilgi Teknolojileri Ltd. Şti.	Danışmanlık, yazılım, bulut bilişim	84%	5-10 Milyon	198	İstanbul
99	HÜRMAK PLASTİK OTOMOTİV MAKİNA İMALAT SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	Makine üretimi	84%	1-5 Milyon	29	Kocaeli
100	Saray Bisküvi ve Gıda Sanayi A.Ş.	Gıda ve içecek maddeleri üretimi	82%	100-200 Milyon	1500	Karaman



# Türkiye 100 Ödül Töreni



tepav



# Türkiye 100 Ödül Töreni 5. İzmir İktisat Kongresi kapsamında gerçekleştirildi



Cumhurbaşkanımız Sayın Abdullah Gül'ün  
Türkiye 100 heyetini kabulü



“Türkiye 100” şirketleri, 5. İzmir İktisat Kongresi kapsamında gerçekleştirilen ödül töreninde Türkiye ve dünya kamuoyuna açıklandı. Türkiye Cumhuriyeti Cumhurbaşkanı Sayın Abdullah Gül, açılış konuşmasını yaptığı Kongre'nin birinci gününde, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Başkanı Sayın M. Rifat Hisarcıklıoğlu başkanlığındaki Türkiye 100 heyetini kabul etti. Şirket temsilcilerinden şirketlerinin faaliyetleri hakkında bilgi alan Sayın Cumhurbaşkanımız, heyet üyelerini tebrik etti ve kendileriyle bir hatıra fotoğrafı çekirdi.



Türkiye Cumhuriyeti Kalkınma Bakanlığı organizasyonunda gerçekleştirilen Kongre'nin 31 Ekim 2013 tarihinde düzenlenen akşam yemeğinde Türkiye 100 şirketlerine ödülleri verildi. Ödül töreninin açılış konuşmaları Türkiye Cumhuriyeti Kalkınma Bakanı Sayın Cevdet Yılmaz, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Yönetim Kurulu Üyesi Sayın Ender Yorgancılar, TEPAV Direktörü Sayın Güven Sak ve AllWorld Network Kurucusu Sayın Anne Habiby tarafından gerçekleştirildi.

Türkiye 100 şirketleri, Kongre'nin gerçekleştirildiği Swissotel'de kendilerine ayrılan Türkiye 100 Lounge'unda Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Başkanı Sayın M. Rifat Hisarcıklıoğlu ile bir araya geldiler ve aynı zamanda birbirlerini daha iyi tanıma şansını yakaladılar.

Türkiye 100 şirketleri ödül töreninin yanı sıra, Kongre kapsamındaki panellere yoğun bir katılım gösterdiler. Türkiye'nin kalkınma sorunsalının derinlemesine ele alındığı ve Türkiye'den ve dünyadan alanlarında uzman kişilerin konuşmacı olduğu panellere Türkiye 100 şirketlerinin yöneticileri yoğun bir katılım gösterdiler.



Halit Develioğlu, Reysaş Teknoloji



Canset Başkan, TSP

REYSASTECH  
Efficiency Thru Technology

ALCO  
beverages

CICI  
1927

GÖKNUR  
GÖKNUR GAZETECİLİK VE YAYINCILIK A.Ş.

SAVASAŞ  
SAKARYA VAGON SANAYİ A.Ş.  
teknokon

elmasepeti.com®

MENSACE  
Mermer Madencilik A.Ş.

NURMET  
nurmet çelik sanayi ve ticaret a.ş.

elgin group

KEYMEN  
Keymen ilaç

KOD-A  
"Doküman Uzmanı"

STAROIL

trada  
MARKETING COMMUNICATIONS

FELDA IFFCO

ALPERTEKS®  
MENSUCAT SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

PARK  
DANIŞMANLIK  
CONSULTING

PLUSİNENUSİNE

CVS  
TEKNOLOJİLER

steelysolutions

temas  
CATERING 3

GEOMAS  
GEOKOMPOZİT

CHEFseasons  
Gurme Soslar ve Baharat Karışımları

FİLOTURK  
Türkiye'nin Mobil Takip Operatörü

MECHSOFT  
you need, we solve!

ENUYGUN.com

SARP  
dogu yurkeni

POZITRON®

SAMSUN YURT SAVUNMA  
SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

ES

Sağlık İletişimi

AKGÜN GROUP

AKGÜN  
KİREMİT

ETKİN  
PROJE

soyınlar  
GIDA MADENCİLİK VE TİCARET A.Ş.

ÜNALDI ORGANİK LİKİD  
GÜBRE SAN. VE TİC. A.Ş.

SİNERSİ  
Grup Endüstri Üretim ve  
Ticaret ve Sanayi Üretim Şirketi

Avera

ARDIC

collecturk

endersys  
Danışmanlık ve Yazılım Ltd. Şti.

ELİTA

bilkom  
Dijital Yaşam Köçünüz

İzosis  
FİNANÇ MENKUL DEĞERLER

Simssoft

AR ELEKTRONİK  
SAN. VE TİC. A.Ş.

GALVA

HİSPO

GÜLOĞLU PLASTİK

ESYEM

OBA®  
Makarna / Macaroni

trada  
MARKETING COMMUNICATIONS

etiya  
SOLUTION & VALUE

TSP  
Total Solution Provider

GÜVENYEM  
NETWORK®  
GLOBAL LOGISTICS

akoya  
GROUP

ortotek

KAREN  
MÜHENDİSLİK

ASLANKAYA  
İNŞ. ve TİC. LTD. ŞTİ.

Dönme Day. İnş. İlet. Mad. Tic. A.Ş.

Litera®  
bilişim

FİLPA

LİMA  
Lima Galvaniz ve Metal San. A.Ş.

Frav

Ser-Tel  
Akaryakıt

ilpen  
25. Yılı

arvento  
Mobile Systems

S  
SARIGÖZÜĞÜ

inomera

ALPLAS

Etkin

kentkart  
ELKOTEK

ABDİOĞULLARI  
PLASTİK VE AMBALAJ SANAYİ A.Ş. 1963

SEA FLORE  
LUBRİKANTER

SENTTEZ

KAYAS

GÖKLER  
GROUP

BERDAN  
CIVATA & SOMUN

TOROS YEM

harboru  
PLASTİK BORU

ECS  
POWER AND STORAGE

ZİRVE  
POLİMER

ERKUNT  
TÜRKİYE'NİN TRAKTÖRÜ

ANIKAREF

başarsoft

KRC  
ELEKTRO MARKET

DOĞTAŞ®

Polin  
SU PAKLARI VE HAVUZ SİSTEMLERİ

mirsis  
"Realize your technology goals"

HÜRMAK  
1988 - 2007 - 2010 - 2014 - 2015 - 2016 - 2017 - 2018 - 2019 - 2020 - 2021 - 2022

Saray

# Türkiye'nin *en hızlı büyüyen* 100 şirketi



Reysas Teknoloji

Alco İçecek

Cici Çikolata

İntermey İmalat

Sakarya Vagon Sanayi

Teknokon Makina

Elma Sepeti Bilgisayar

Mensace Mermer

Nurmet Çelik

Elginsan Narenciye

Keymen İlaç

Koda Bilişim

Star Oil Petrolcülük

Trada Bilişim ve Pazarlama

Felda Iffco Gıda

Alperteks Mensucat

Park Danışmanlık

Eksi Bir Artı Bir Yazılım

CVS Makina İnşaat

Temaş Gıda

Geomas Geo Kompozit

Chef Seasons Gıda

Filotürk Servis

Mechsoft Mekanik ve Bilişim

Enuygun.com

Sarp Doğa Ürünleri

Pozitron Yazılım A.Ş.

Samsun Yurt Savunma Sanayi

Es Endüstriyel Yapı Malzemeleri

Sağlık İletişimi

Kalemler Nakliyat

Etkin Proje Yönetim Danışmanlık

Sayınlar Gıda

Ünalı Organik

Sinerji Grup

Avera Demirçelik

Ardıç Ar-Ge

Collection Platform

Endersys Danışmanlık

Elita Gıda

Bilkom Bilişim Hizmetleri

İzosis Yalıtım Sistemleri

Simsoft Bilgisayar Teknolojileri

Ar Elektronik

Galva Metal

Hispo Doğalgaz Mühendislik

Güloğlu Plastik

ESYEM Metal

Oba Makarnacılık

Trada Pazarlama ve Reklamcılık

Etiya Bilgi Teknolojileri

Çözüm Yapı

Güven Yem Sanayi

Network Global Logistics

Akkaya Grup

OrtoteK Ortopedi

Balıkesir Karen Mühendislik

Aslankaya İnşaat

Dünya Taş

Litera Bilişim Teknolojileri

Filpa Ambalaj

Lima Galvaniz

Eraylar Akrilik Sanayi

Ser-Tel

İlpen Kalemçilik Plastik

Arvento Mobil Sistemler

Sarıgözoğlu Hidrolik

Inomera Bilişim

Alpplas Endüstriyel

Etkin Tıbbi Cihazlar Servis

Kentkart Ege Elektronik

Elkotec İletişim Araçları

Abdioğulları Plastik

Denizati Petrokimya

Sentez Sağlık Hizmetleri

Kayaş Kurubuz Ambalaj

Gökler A.Ş.

Berdan Civata Somun

Gürsoy Yem Gıda ve Hayvancılık

Hatboru Plastik Boru

ECS Elektrik

Zirve Polimer

Erkunt Traktör

Ankaref Bilişim

Başar Bilgisayar Sistemleri

KRC

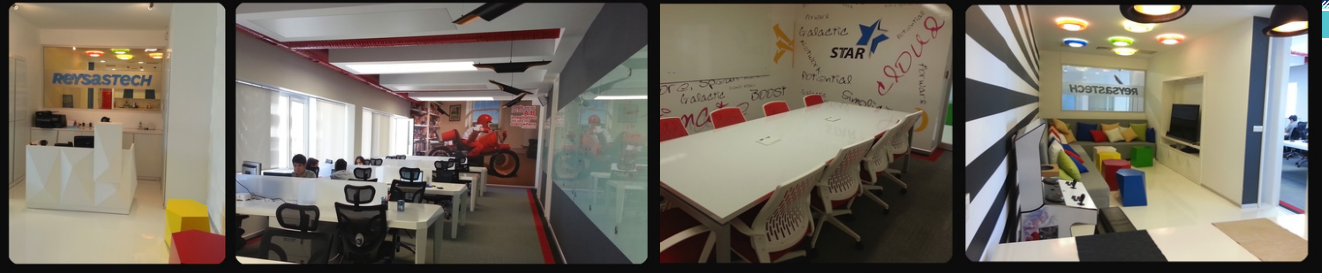
Doğtaş Doğanlar Mobilya

Polin Su Parkları ve Havuz Sistemleri

Mirsis Bilgi Teknolojileri

Hürmak Plastik

Saray Bisküvi



**Reysaş Tech**  
Efficiency Thru Technology

**Reysaş Teknoloji, 2009 yılında Ankara'da kuruldu.**

2010-2012 döneminde satış gelirlerini **%7417** artırdı.

Şirket, **25** kişiye istihdam olanağı sağladı.

**Reysaş Teknoloji, müşterilerine sunduğu lojistik optimizasyonu çözümleri ile 2008 yılında başlayan küresel ekonomik krizi fırsata çevirmeyi başarmıştır.**

Reysaş'ın başarıyı getiren ST2AR Projesi, 2008 yılında küresel ekonomik krizin başlamasıyla ortaya çıkan bir fikirdir. Küresel krizin yansımalarını öngörmeye çalışan şirketlerin birçok yatırımı askıya aldıkları süreçte Reysaş, ekonomik kriz anında bile müşterilerin ilgilenebilecekleri bir çözüm bulmak için çalışmalarına başlamıştır. Uzun süren beyin fırtınaları sonucunda, hem tedarikçilerin hem de perakendecilerin aynı sorunlardan şikayetçi olduklarını, en büyük problemlerden birinin düşük satışlara karşın yüksek stok seviyeleri olduğunu fark eden Reysaş ekibi, bu sorunun üstesinden gelebilmek için tüketici talebine dayanan bir strateji geliştirerek bu doğrultuda ST2AR sistemini hayata geçirmiştir.

ST2AR ismi, "Sell Thru Triggered Automated Replenishment" (Tüketici Satışları ile Tetiklenen Otomatik Tedarik Platformu) konseptinin baş harflerinden oluşmaktadır. ST2AR, tedarikçilerin ve perakendecilerin stok ve satış bilgilerinin entegre edilerek tüketici hareketlerinin kesintisiz ve anlık olarak izlendiği, satış trendlerine göre ideal stok seviyelerinin belirlendiği ve ideal stok seviyeleri kullanılarak mağazalara ürün tedarikinin otomatik olarak gerçekleştiği bir stok takibi ve satış yönetimi platformudur.

Özellikle perakende mağazacılığın içine girdiği rekabet artışı, online satış kanallarının gelişmesiyle yaşanan kar oranlarındaki düşüş, doğru ürünün doğru zamanda doğru yerde doğru adette bulundurulması probleminin daha da önem kazanmasına sebebiyet vermiştir. Bu doğrultuda 2009 yılında yapılan görüşmelerin ardından Reysaş, Sony ile Türkiye'de ST2AR sisteminin pilot uygulaması için anlaşma sağlamıştır. 2010 yılının Mart ayında İzmir'de sistemin pilot uygulaması başlatılmıştır. Reysaş'ın geliştirdiği platform ile sipariş süreci otomatikleştirilmiş, yavaş giden ürünlerdeki stok seviyeleri azalmış, satış hızı ürünlerdeki stokuzluk problemleri giderilmiş ve bayilerin işletme sermayeleri daha analitik bir yapıda şekillendirilmiştir. Bu olumlu sonuçlar Reysaş'ı çok kısa süre içerisinde Türkiye genelinde bir proje anlaşmasına taşımıştır. 12 ay içerisinde Türkiye'de elde edilen iyileştirmeler sonrasında Reysaş, Sony ile sistemin Avrupa çapında projelendirilmesi için görüşmelere başlamıştır.

Firmanın, yaklaşım biçiminin ve iş yapış şeklinin global geçerliliğinin etüt edildiği süreci başarıyla tamamlayan Reysaş, ST2AR projesinin Avrupa etabına Mayıs 2011'de başlamıştır. İtalya ve İsviçre pazarlarına eş zamanlı açılarak yurt dışı uygulamalarına ilk adımı atmış bu 2 ülkede ürünün yarattığı katma

değer ST2AR'ı, Reysaş'ı ve iş disiplini Sony'ye küresel ölçekte kanıtlamıştır. Yakalanan başarıyla Avrupa genelinde yaygınlaşan ST2AR sistemi bugün itibarıyla 20'den fazla ülkede kullanılmaktadır.

Reysaş, elde ettiği uluslararası tecrübe ve bilgi birikimini Türkiye'ye kazandırabilmek adına bulut teknolojileri ile yapılandırılan ST2AR sistemini, 2014 yılı itibarıyla Türk perakende sektörünün hizmetine sokmuştur. Herhangi bir yazılım, donanım veya altyapı yatırımına ihtiyaç duymadan aylık hizmet olarak satın alınabilen ve internet üzerinden dünyanın her yerinden erişilebilen bir platforma dönüştürülen ST2AR sistemi, perakendecilik sektörünü otomatik-analitik tedarik yönetimi ile şekillendirmeye devam edecektir.



### CEO Halit Develioğlu

1983 yılında Ankara'da dünyaya gelmiştir. Orta ve lise öğrenimini Ankara Atatürk Anadolu Lisesi'nde tamamlamış, 2006 yılında ODTÜ Bilgisayar Mühendisliği'nden mezun olmuştur. Takip eden sene içerisinde Reysaş Teknoloji A.Ş.'nin eş kurucu ortağı olarak girişimcilik hayatına atılmıştır. İlk ürünü olan "Depo Yönetim Sistemi" yoğun bir heyecan, müthiş bir çaba ile 1 sene gibi bir sürede tamamlayıp web teknolojileri konusunda lojistik sektörüne ihtiyaç duyulan bakış açısını getirmiştir. Bu alanda edindiği tecrübe ve bilgi birikimi ile başlattığı "ST2AR" Projesini SONY Türkiye ile 2009 yılında hayata geçirmiştir. Geliştirilen uygulamanın kendini kanıtlaması ve hedeflenen stok yönetimini otomatik olarak başarıyla gerçekleştirmesiyle 2010 yılında SONY Avrupa ile anlaşarak bir Türk firmasının tedarik zinciri teknolojileri alanında Avrupa'da bugüne kadar gerçekleştirdiği en büyük yazılım projesine başlamıştır. Bilkent Üniversitesi Teknokenti'nde yer alan AR-GE merkezinde geliştirilen sistemleri kısa süre içerisinde 20'nin üzerinde Avrupa ülkesine yaygınlaştırmıştır.

"Depo Yönetim Sistemi" ve "ST2AR" projesi ile ülkemizde ve yurtdışında sektör hakkında elde ettiği teknoloji odaklı yönetim anlayışını e-Lojistik vizyonu ile birleştirerek lojistiğin sadece sistem sağlayıcı değil operasyonel tarafında da yer almayı hedefleyerek 2013 yılında OPLOG - Operasyonel Lojistik A.Ş. firmasını kurmuştur. Kısa süre içerisinde dünya devi şirketlerle anlaşarak depolama, mikro dağıtım ve yurtiçi taşımacılık alanında hizmet vermeye başlamıştır.



**Alco, 2008 yılında İzmir'de kuruldu.**

**2010-2012 döneminde satış gelirlerini %2242 arttırdı.**

**Şirket, 11 kişiye istihdam olanağı sağladı.**

**Kısa sürede marka olan şirketleri ve profesyonel ekibiyle müşteri memnuniyetini odağına alan Alco, rekabetçi ve sürdürülebilir büyüme potansiyelini "sürekli kaliteli ürün" ilkesiyle birleştirerek başarıya ulaşmıştır.**

Yönettiği her firmayı yenilikçi ve sektörde rağbet görecektür ürün skalasına ulaştırarak, dünyaca tanınmış votka ve viski firmalarının yönetiminde aldığı görevlerde çeşitli organizasyonlara katkıda bulunan ve bu sayede üretim, saha, satış ve organizasyon yapısı konusunda profesyonelleşen Sezer Holding'in bir markası olan Alco İçecek ve Tüketim Malları San. Tic. Ltd. Şti. 2008 yılında kurulmuştur.

2010 yılında temelleri atılan Alco İçecek A.Ş. ise Svarovsky Vodka ve Likör Fabrikası'nın kurulmasını gerçekleştirmiştir. Yurtdışından çözüm ortaklarıyla birlikte alkollü içki ithalatı yapma hedefiyle yola çıkan firma, 2011 yılından bu yana Sezer Holding çatısı altındaki Alco A.Ş. ve Alcosan Ltd. tarafından üretilen votka ve rakı markalarının pazarlama faaliyetlerini yürütmektedir. Alco İçecek, ülke kaynaklarını üretime dönüştürürken istihdam yaratmak amacını benimsemiştir. Bu amaca paralel olarak farklılıklar yaratan kalıcı üstünlükler sağlayıp rekabetçi ve sürdürülebilir büyüme potansiyelini "sürekli kaliteli ürün" ilkesiyle birleştirmiş ve müşteri memnuniyetini odağına alarak başarıya ulaşmıştır.



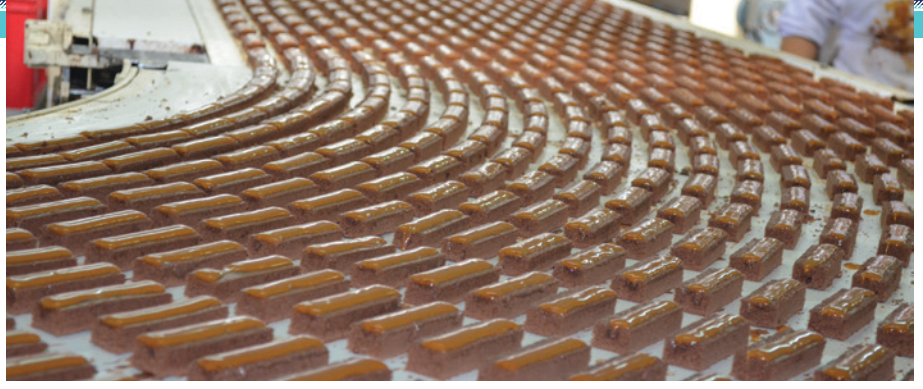
Grubun bir diğer şirketi tarafından son teknoloji gümüş karbon filtrasyon sistemiyle üretilen votka, rakı ve şarapların dağıtım ve pazarlamasını yapan Alco İçecek, sağladığı istihdam ve üretim kapasitesiyle ülke ekonomisine katkıda bulunmaktadır.

Her zevke, her kitleye hitap edebilmek için en iyisini üretmeyi amaçlayan Sezer Holding'in kısa sürede marka olan şirketleri ve profesyonel ekibiyle birlikte Alco İçecek de kaliteden ödün vermeden büyümeye devam etmektedir.



**CEO Erol Sezer**

1967 yılında Mersin'de dünyaya gelmiştir. Alkollü içecek sektörüyle ve iş hayatıyla üniversite yıllarında yerleştiği İstanbul'da tanışmıştır. 20 yıldır yüksek alkollü içecekler sektöründe ulusal ve uluslararası firmalarda yöneticilik deneyimlerine sahip olan Erol Sezer, Sezer Holding çatısı altındaki firmaların kurucusu ve Yönetim Kurulu Başkanı'dır.



**Cici Çikolata, 1927 yılında İstanbul'da kuruldu.**

2010-2012 döneminde satış gelirlerini **%1856** arttırdı.

Şirket, **500** kişiye istihdam olanağı sağladı.



bir kuruluşa dönüşen Elvan Grup, Candy Industry tarafından hazırlanan ve Dünyanın En İyi Şekerleme Firmaları'nı sıralayan "Global 100" listesine girmiş, İstanbul İhracatçı Birlikleri (İİB) verilerine göre sektörün ihracatında ikinciliğe yükselmiş bir şirkettir. Sektörün AR-GE Merkezi Belgesi'ne sahip ilk şirketi ve Turquality marka destekli olan Elvan Grup ayrıca İstanbul Teknik Üniversitesi ile gıda sektöründeki ilk işbirliğini imzalamıştır. Yaklaşık 2 bin kişiye istihdam sağlayan Elvan Grubu, 2023 yılında 1 milyar dolar ihracat cirosu hedeflemektedir.

Bünyesinde yer aldığı Elvan Grup'un başarısındaki payı büyük olan Cici Çikolata'ya göre; başarı tesadüf değil, bir sonuçtur. Cici Çikolata'nın başarısının altında yatan bir başka sebep de olumlu ekonomik koşullarda temkinini kriz koşullarında ise iyimserliğini korumasıdır. Duygusal istikrar olarak tanımladıkları bu yaklaşım, Cici Çikolata'nın genel istikrarına katkı sağlamakta ve öz sermayesini güçlendirmesine yardımcı olmaktadır. Kriz dönemlerinde rakipleri küçülürken, Cici istikrarlı yapısı ve özsermayesiyle yüksek büyüme oranlarını koruyabilmektedir. Hem Elvan Grup, hem de Cici Çikolata özsermaye temelli büyüme ile bir model oluşturduklarına, küresel kriz sonrasında dış kaynaklara erişimde yaşanan sıkıntılarının bu modeli doğruladıklarına inanmaktadırlar. 62 yıldır sadece öz kaynakları ile 130 ülkeye ihracat yapan bir yapıya kavuşan Elvan Grup'un deneyimi, Cici'nin de kısa sürede sıçrama yapmasına olanak vermiştir.

**2010 yılında kapısına kilit vurmuşken Elvan Grubu bünyesine dahil olan Cici Çikolata, Türkiye'nin en hızlı büyüyen ilk 100 şirketi listesinde 3. sıraya yerleşmiş ve istikrarlı yatırımlarıyla bu başarısını devam ettirmiştir.**

1927'de kurulan, 2010 yılında kapısına kilit vurmuşken Elvan Grubu bünyesine dahil olan Cici Çikolata adeta yeniden doğmuş, sıfırdan 750 kişilik istihdam sayısına ulaşarak son teknolojiyle yeni kategorilerde piyasaya girerek ihracatçı firma statüsü kazanmıştır.

Resmi kuruluş tarihi 1952 olan ve ufak bir imalathaneden bugün 150 milyon dolarlık bir ciroyla (2012) faaliyet gösteren lider

### CEO Hidayet Kadiroğlu

1974 yılında dünyaya gelmiştir. Bir aile şirketi olan Elvan Grup'ta 3. kuşağı temsil eden Kadiroğlu, iş hayatına 15-16 yaşlarında atılmıştır. 1990'larda Sovyet Rusya'nın dağılmasının ardından gelen talep üzerine firma ihracata yönelince bu süreçte aktif olarak rol almıştır. Elvan Grubu'na ihracatçı bir kimlik kazandırma sürecini bizzat inşa etmiştir. Hem ihracat, hem de üretim konusundaki deneyimini sektörün hizmetine sunan Kadiroğlu, İstanbul İhracatçı Birlikleri'nde (İİB) Başkan Vekilliği ve kendi alanında bir ilk olan Kandıra Gıda İhtisas Organize Sanayi Bölgesi'nin (GİOSB) başkanıdır. İlk etabı 2000 dönüm olacak GİOSB'de buraya çikolata, şekerleme, çips üretecek 68 fabrika yapılacaktır.

Hobi olarak zeytin yetiştiren Kadiroğlu, evli ve 3 çocuk babasıdır.



**İntermey, 1997 yılında Ankara'da kuruldu.**

**2010-2012 döneminde satış gelirlerini %1795 arttırdı.**

**Şirket, 263 kişiye istihdam olanağı sağladı.**

**Faaliyet gösterdiği alanlarda daima liderliği hedefleyen İntermey, başarılarını üretimde kaliteyi, insan kaynaklarında tecrübe, verimlilik ve uyumu, pazarlamada satışla bitmeyen koşulsuz müşteri memnuniyetini, çevreye ve insana saygıyı, ileri teknolojiye yatırımı, yenilik ve dinamizmi temel misyon edinmesine borçludur.**

İntermey, yaklaşık 20 yıldır meyve suyu, tarım ve enerji sektörlerinde faaliyet göstermektedir. Şirket merkezi Ankara'da, üretim tesisleri Türkiye'nin meyve ambarı konumunda bulunan Niğde, Adana ve Afyon'da bulunmaktadır. İntermey'in 2014 yılında tam kapasite üretime geçecek Afyon/Dinar üretim tesisi Türkiye ve Avrupa'nın en modern tesisi olma özelliğini taşımaktadır.

İntermey, üretiminin %80'den fazlasını ABD, Avrupa ve Japonya başta olmak üzere 60'dan fazla ülkeye ihraç etmektedir. 120 milyon \$ 'a yaklaşan cirosu, 300'ün üzerinde çalışanı ve sahip olduğu değerler ile İntermey uluslararası piyasada da tanınan bir şirkettir. Küresel alanda büyük yenilikler ve yatırımlar yapan firma, bu yatırımlarını 2012 yılında Bahreyn merkezli Venture Capital Bank ile ortaklık anlaşması yaparak sürdürmüştür.

Meyve suyu alanında entegre üretim tesisleriyle dünyanın önde gelen firmalarına konsantre, püre ve püre konsantresi tedarik eden İntermey, yılda 300.000 ton üretim kapasitesine ulaşmış durumdadır. Organik tarım alanında Niğde ve Adana illerinde sahip olduğu 7.000 dekar arazi üzerinde milyondan fazla ağaçtan yılda yaklaşık 20.000 ton meyve alan firma, ürettiği ürünlerin %30'a yakını kendi yetiştirdiği meyvelerden işlemekte ve "Dalından Bardağa Meyve Suyu" idealini gerçekleştirmektedir. Oluşturduğu Elma ve Nar Vadisi projeleriyle sanayilik tarımın öncüsü olan İntermey, ayrıca fabrika ürün atıklarını değerlendirildiği kompost gübre üretimi ile hem organik tarım yapmakta, hem de çevre dostu yanını ortaya koymaktadır.

Enerji alanında üretim maliyetlerini en aza indirerek başka kurum ve kuruluşlara bağımlılığı azaltmak amacıyla kurmuş olduğu yüksek basınçlı buhar üretim tesisleriyle ve bu tesislerden çıkan buhardan ürettiği elektrik ile maliyetlerini düşürerek müşterilerine daha iyi hizmet vermektedir.

İntermey, 20 yıllık deneyimi, yeni yatırımları, yeni istihdam alanlarıyla Türkiye insanı için her zamanki arzu ve coşkusuyla üretmeye ve büyümeye devam edecektir.



### CEO Osman Aslanali

1966 yılında Kayseri'de dünyaya gelmiştir. İlk, orta ve lise öğrenimini Kayseri'de tamamlamış ve 1991 yılında Ortadoğu Teknik Üniversitesi Mühendislik Fakültesi Gıda Mühendisliği Bölümü'nden mezun olmuştur.

1991-1997 yılları arasında Meysu A.Ş. Kayseri'de Kalite Mühendisi olarak işe başlayan Aslanali, aynı şirkette İhracat Müdürü ve Genel Müdür olarak çalışmıştır. 1997 yılında, yerli sermaye ile bir aile şirketi olarak kurulan Göknur A.Ş.'de beşinci ortak ve Genel Müdür olarak çalışmaya başlamıştır. Aynı yıl içerisinde 50.000 m<sup>2</sup> arazi üzerine 3.000 m<sup>2</sup> kapalı alanda üretim yapmak üzere Niğde fabrikasının kurulmasını gerçekleştirmiştir. 1998 yılında konsantre üretimini, 1999 yılında çiftçilerle ortak çalışarak bölgede organik meyve üreticiliğini başlatmıştır. Aynı yıl yurt içi ve yurt dışı püre ve konsantre satışlarına başlayan Aslanali, 2001 yılında bu ürünlerle ihracat pazarındaki yerini almıştır. 2002 yılında AR-GE Laboratuvarını kurmuş ve 2003 yılında Mersin Serbest bölgede 500 m<sup>2</sup> kapalı alanı bulunan binada üretim, depolama ve lojistik çalışmalarını başlatmıştır.

Deneme üretimine 2003 yılında başladığı ve halen bu alanda lider konumunda olduğu nar konsantresini, 2004 yılında ihraç etmeye başlamıştır. Faaliyetlerinin artmasıyla birlikte üretim kapasitesini artıran şirket, Aslanali önderliğinde Niğde, Adana ve Mersin'de bulunan üretim tesislerini ve arazilerini büyütüştür. 2010 yılında IQF üretim tesisi ve Amerika'da United Juice şirketi doğmuş, 2011 yılında daha hızlı büyümesi amacıyla şirkete yabancı ortaklar ve yeni yatırımcılar dahil edilmiştir.

Osman ASLANALİ, evli ve üç çocuk babasıdır.





**SAVASAŞ, 2008** yılında **Sakarya'da** kuruldu.

2010-2012 döneminde satış gelirlerini **%1559** arttırdı.

Şirket, **54** kişiye istihdam olanağı sağladı.



**Profesyonel yönetim, doğru ve planlı yatırım, uzman kadro ile doğru projeler üstlenen SAVASAŞ, yer aldığı önemli projelerde sorumluluklarını başarıyla yerine getirerek yükselen bir şirket olmayı başarmıştır.**

Sakarya Vagon (SAVASAŞ), Türkiye'nin TCDD iştiraki olan ilk ve tek yolcu vagonu fabrikası TÜVASAŞ'ın ürünlerinin pazarlama faaliyetlerini yürütmek amacıyla 2008 yılında Fatih Can tarafından kurulmuştur. Devletin öncelikli yatırım politikaları içinde yer alan raylı sistemler pazarının gelişime açık yüzünü görerek üretime girmeye karar veren SAVASAŞ, Sakarya'nın Arifiye ilçesinde ulusal demiryolu ile bağlantılı, lojistik açıdan son derece önemli bir noktada fabrika yatırımını gerçekleştirmiştir. Ayrıca TÜVASAŞ ürünlerinin pazarlama faaliyetlerine devam eden SAVASAŞ, TSI sertifikalı ilk Türk vagonları devlet ve özel sektör işbirliği ile Bulgaristan Devlet Demir Yolları'na satmıştır.



SAVASAŞ'ın başarı hikâyesi, gelişen bir sektöre yatırım yapmasıyla başlamıştır. Profesyonel yönetim, doğru ve planlı yatırım, uzman kadro ile doğru projelerde yer alarak SAVASAŞ, yer aldığı önemli projelerde sorumluluklarını başarıyla yerine getirerek yükselen bir şirket olmayı başarmıştır. SAVASAŞ şu anda hem yurt içi hem yurt dışı yolcu vagonu üretim, bakım ve onarım hizmetlerine devam etmektedir.



### CEO Hülya Sönmez

1969 yılında dünyaya gelmiştir. Lisans diplomasını Akdeniz Üniversitesi İşletme Fakültesi'nden almıştır. Manchester Üniversitesi İşletme master programını tamamlamıştır. Avusturyalı bir firma olan VOEST ALPINE'de inşaat ve işletmeye alma projelerinde 2 yıl, sağlık sektöründe faaliyet gösteren Amerikalı firma Coulter Bachmen'de ise 8 yıl çalışmıştır. Bir Türk Lojistik firmasında 7 yıl iş tecrübesi bulunan Sönmez, Sakarya Vagon ile sanayi sektörüne atılmıştır. 2008 yılından beri Sakarya Vagon A.Ş.'de Genel Müdür olarak çalışmaya devam eden Hülya SÖNMEZ evli ve bir çocuk annesidir.





# teknokon

**Teknokon, 1993 yılında Kocaeli'nde kuruldu.**  
2010-2012 döneminde satış gelirlerini **%1372** arttırdı.  
Şirket, **252** kişiye istihdam olanağı sağladı.



**Tüm çalışanların şirket hedeflerine odaklanmasını sağlayarak ekip çalışmasını ön plana çıkaran Teknokon, bu yapılanmayla birlikte ivme kazanmıştır.**

1993 yılında kurulan Teknokon, yurtiçi ve yurtdışında enerji santrallerinin montajları, petrol dolum tesisleri projelendirme ve montajları, rafineri üniteleri, petrokimya ve kimya tesisleri, hava ayrıştırma tesisleri, sülfürik asit tesisleri ve gıda tesisleri gibi ünitelerin montajlarında faaliyet göstermektedir.

2009 yılında hedeflerini gözden geçiren ve yeniden yapılmaya giden Teknokon, genel stratejisini değiştirerek iş alanlarına göre yeni firmalar kurmaya karar vermiştir. Bu adımla, kurulan şirketlerin bir şirketler grubu olarak birlikte hareket etmenin yanı sıra ayrı ayrı da hizmet verebilir konuma gelmesini sağlamak amaçlanmıştır. Tüm çalışanların şirket hedeflerine odaklanmasını sağlayarak ekip çalışmasını ön plana çıkaran Teknokon, bu yapılanmayla birlikte ivme kazanmıştır. Teknokon, 2010-2012 yılları arasında %1372 büyüme kaydetmiştir.

### CEO Erkan Engin

1961 yılında İstanbul'da dünyaya gelmiştir. İstanbul Teknik Üniversitesi (İTÜ) Makine Fakültesi'nden 1982 yılında mezun olmuştur. İş hayatına Yanmar End. ve Tic. A.Ş.' de başlamıştır. 1989 yılında çalışmaya başladığı The Shell Company of Turkey'de Proje Mühendisi olarak birçok projede görev almıştır. 1993 yılında İTÜ'den sınıf arkadaşlarıyla birlikte TEKNOKON'u kurmuştur. Halen Yönetim Kurulu Başkanı olarak görevini sürdürmekte olan Engin, evli ve 2 kız babasıdır.



tepav





**Elma Sepeti, 2005 yılında Ankara'da kuruldu.**

2010-2012 döneminde satış gelirlerini **%1040** arttırdı.

Şirket, **31** kişiye istihdam olanağı sağladı.

**Doğru hedefler koymanın en az çok çalışmak kadar önemli olduğuna inanan Elmasepeti, kurulduğu günden bu yana büyüyerek sektörünün öncü şirketlerinden biri haline gelirken doğru hedeflere yönelerek iş gücünü maksimum verimlilikle kullanmaya önem vermiştir.**

Yolculuğuna 2004 senesinde başlayan Elmasepeti, Türkiye'nin en büyük Apple ekosistemi aksesuar distribütörü ve dünyaca tanınmış önemli kulaklık markalarının Türkiye'deki dağıtıcısı olmuştur. Firma sektöre ve teknoloji severlere her zaman kalite ve çok çeşit sunmuş; hızlı çözüm becerisiyle güvenilirliğini müşterilerine hissettirerek sektöründe fark yaratmıştır. Kurulduğu günden bu yana çok yol kat eden Elmasepeti, 2010

ylında Naksan Holding bünyesine dahil olmasıyla birlikte çalışmalarını daha da hızlandırmıştır.

Büyümesini %1040 oranında gerçekleştiren Elmasepeti bu başarısını güçlü ekip çalışması, doğru planlama, vizyoner kararlar ve geleceğe yönelik yenilikçi bakış açısına borçludur. Şirketin Türkiye 100'de ilk 10'a girmesi de, 2010'dan bu yana attığı adımların ve yakaladığı başarının göstergesi olmuştur.

Doğru hedefler koymanın en az çok çalışmak kadar önemli olduğuna inanan Elmasepeti, kurulduğu günden bu yana büyüyerek sektörünün öncü şirketlerinden biri haline gelirken doğru hedeflere yönelerek iş gücünü maksimum verimlilik ile kullanmaya önem vermiştir. Çalışanlar arasında kurulan samimi bağ ile yönetim kalitesi bir araya gelince, hızlı büyüme Elmasepeti için sürpriz olmamıştır.



### CEO Tunç Akman

1990 yılında bitirdiği Bilkent Üniversitesi'nin ve Bilkent Bilgisayar Mühendisliği Bölümü'nün ilk lisans mezunlarından. Fransa'da Apple ve Alcatel Nextenso, Türkiye'de ise Pfizer ve Bilkom bünyesinde yöneticilik yapan Akman daha sonra teknoloji merakı ve Apple sevgisiyle yola çıkarak 2004 yılında bir arkadaşıyla Elmasepeti'ni kurmuştur. Küçük bir sermaye ve mütevazı sayılacak bir ofiste yolculuğuna başlayan Elmasepeti, kısa zamanda Türkiye'nin en büyük teknoloji ürünleri aksesuarı dağıtıcılarından biri konumuna gelmiştir. Akman önce Elmasepeti'nde, 2012 başında şirketin çoğunluk hissesinin Naksan Teknoloji'ye devredilmesinden sonra Naksan Teknoloji'de Genel Müdürlük görevini üstlenmiştir.



**Mensace, 2005 yılında Kayseri'de kuruldu.**  
2010-2012 döneminde satış gelirlerini **%732** arttırdı.  
Şirket, **149** kişiye istihdam olanağı sağladı.

**Yurtiçi ve yurtdışında yaptığı atılımla hızlı bir yükseliş gösteren Mensace, mermercilik sektöründe pazar payını artırarak lider bir marka olmayı başarmıştır.**

2005 yılında Tokat – Turhal Organize Sanayi Bölgesi'nde kurulan Mensace Mermer Madencilik A.Ş. bünyesinde; Tokat ve Kayseri'de 3 fabrika, Yozgat ve Tokat'ta 2 bej mermer ocağı bulunmaktadır.

2008 yılından bu yana faaliyetini sürdüren mermer işleme fabrikasının yıllık işlenmiş doğal taş kapasitesi 900.000 m2 olup, fabrikalar, toplam 35.000 m2 açık ve 10.000 m2 kapalı alana sahiptir. Hammadde ihtiyacının bir bölümü, Mensace'nin Yozgat ve Tokat'ta bulunan kendi ocaklarından karşılanmaktadır. Ürünlerinin %50'sini ihraç etmekte olan Kayseri ve Tokat fabrikalarında, plaka ve ebatlı ürünlerin yanı sıra projeye uygun özel üretimler de yapılmaktadır.

2008 yılında ortaklık yapısını değiştiren Mensace yeni Yönetim Kurulu'yla daha önceden belirlenen yol haritası doğrultusunda büyüme kararı almıştır. Hedeflenen büyüme politikası kapsamında 2009 yılının son çeyreğinde yeni yatırımlar yapılmıştır. Öncelikle Turhal mermer fabrikasına katrak tesisi kurulmuştur. Yeni ocak yatırımları için yapılan pazar araştırmasını takiben Yozgat'ın Çayıralan ilçesinde bulunan ocak, 2010 yılında Mensace bünyesine katılmıştır. Mensace hız kesmeden 2011 yılında Eksim Holding'e ait Stoneks mermer fabrikasını devralmıştır.



Yurtiçinde yaptığı büyüme atağının ardından yurtdışında mermer piyasasında söz sahibi olmak için çalışmalarını hızlandıran Mensace, 2011 yılının son çeyreğinde Rusya'nın Krasnodar kentine showroom niteliğinde bir depo kurmuş ve faaliyetlerin bir kısmını buradan devam ettirmiştir.

#### **CEO Sinan Sakman**

1975 yılında Tokat, Turhal'da dünyaya gelmiştir. İlk ve orta öğrenimini Turhal'da tamamlamıştır. Daha sonra İstanbul Kabataş Erkek Lisesi'ne devam eden Sakman, Makine Mühendisliği lisans diplomasını 2001 yılında Kayseri Erciyes Üniversitesi'nden almıştır.

Mezuniyetin ardından aile şirketleri olan Turhal Elektrik Pano İmalat Sanayi'nde çalışmaya başlamıştır. İş hayatında edindiği 4 senelik tecrübenin ardından 2005 senesinde kurulan Mensace Mermer A.Ş.'nin kurucu ortaklığını üstlenmiştir. 2012 yılı itibarıyla Sinan Sakman, Turhal Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanlığı görevinin yanı sıra TÜRKONFED ( Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu) ve OKASIFED (Orta Karadeniz Sanayici ve İş Adamları Federasyonu) Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yapmıştır. Sakman, Mensace Mermer A.Ş.'de Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini sürdürmektedir.





**Nurmet Çelik, 1996 yılında Hatay'da kuruldu.**

2010-2012 döneminde satış gelirlerini **%669** artırdı.

Şirket, **83** kişiye istihdam olanağı sağladı.

**1996 yılında senelik kapasitesi 150.000 mton olan Corbus Çelik San. ve Tic.A.S, ile kare, köşebent, lama, yuvarlak ve nervürlü demir üretiminde tüm ürünleri İskenderun bölgesinde tek tesis bazında imal eden ve işbu imalatlarına ISO sertifikası geçen ilk kuruluş olarak faaliyete geçmiştir.**

Gerek idari gerekse yapılan büyük modernizasyon ve kapasite arttırımı ile 2010 yılında Corbus'u ikinci kez kurulmuştur. İşbu modernizasyon ve kapasite arttırımı ile çelik üretim kapasitesi ilk etapta 400.000 mton'unun daha sonraki kısa süreli dönemde 600.000 mton'unun üstünde olacak şekilde yapılandırılmıştır. Bunun yanı sıra aynı dönemde faaliyete başlayan İnternet A.Ş. ve daha sonra kurulan Corbus Metal LTD şirketlerimiz dış ticarete, yeni kurulan Corbus ve Dış Tic. A.Ş. ise yurtiçi piyasada hızlı şekilde belirli pazar paylarına sahip olarak gerek iç gerek dış piyasalarda güvene dayalı haklı bir yer edinmişlerdir.

İdari bütünlüğü ve prensiplere verdiği değerle firmalar, müşterilerine satış öncesi ve sonrasında tam hizmet vererek satılan ürünlerin müşteriye tam fayda sağlamasını temel ilke edinmiştir. Corbus ve İnternet şirketler grubu milli sanayimizin gelişmesine katkıda bulunmakta, aynı zamanda da hepimizin yaşadığı çevremize değer vererek işbu konuda büyük hassasiyet göstermektedirler. Kuruluş olarak ana felsefesi, müşterilere verilen hizmetin dünya çapında bir örnek olarak kabul edilmesidir.

### CEO Salim Metin



Rize Pazar'da dünyaya gelmiştir. İlköğrenimini Üsküdar Sultantepe İlkokulu'nda, ortaöğrenimini Kadıköy Ortaokulu'nda ve lise öğrenimini Rıza Sah Pehlevi Lisesi'nde tamamlamıştır. Lisans diplomasını İstanbul Teknik Üniversitesi Metalürji Fakültesi'nden 1984 yılında almıştır. 1985 yılında Tekfen Dış Ticaret'te iş hayatına başlamıştır. 1986 yılında Kibar Dış Tica-



ret'te yönetici pozisyonunda görev alan Metin, 1996 yılında kendi dış ticaret firması İnternet İthalat İhracat Tic. A.S. ile birlikte Nurmet Çelik Sanayi ve Ticaret A.Ş.'yi kurdu. 2006 yılında da Corbus Metal iç ve Dış Tic. Ltd. Şirketi'ni kuran Metin, demir-çelik üretim ve dış ticareti konusunda faaliyetlerine devam etmiştir. Metin şu anda hepsi demir-çelik sektöründe faaliyet gösteren Nurmet Çelik, Corbus Metal İç ve Dış Ticaret ile Corbus Çelik Sanayi ve Ticaret'in Yönetim Kurulu Başkanı'dır. İngilizce bilen Salim Metin, 13 yaşında Tuana isimli bir kız çocuğu babasıdır.



**Elgin Group, 2009 yılında Mersin'de kuruldu.**  
2010-2012 döneminde satış gelirlerini **%619** artırdı.  
Şirket, **177** kişiye istihdam olanağı sağladı.

Elgin Group adı altında 2009 yılında kurulan Elginsan Narenciye Ltd. Şti, Mersin Yenice bölgesinde bulunan paketleme fabrikalarıyla ihracata başlamıştır. Her yıl büyüme kaydeden firma, farklı sektörlerde kayda değer başarılarla imza atmıştır.

Elginsan, hayata geçirdiği ve geçirmeyi planladığı yeni projelerle daha da sağlam adımlarla ilerlemesini sürdürmektedir. Elgin Group Genel Müdürü Aslan Elgin, artan rekabet ortamında doğru ve akılcı çözümler sunarak ekibiyle birlikte firmanın adını liderlik kolтуuna taşımayı başarmıştır.



CEO Aslan Elgin





Keymen İlaç



**Keymen İlaç, 1965 yılında Ankara'da kuruldu.**

2010-2012 döneminde satış gelirlerini **%609** artırdı.

Şirket, **154** kişiye istihdam olanağı sağladı.



**Sektörün 40 yılına tanıklık etmiş bir firma olan Keymen İlaç'ın başarı hikâyesinin ardında; hayal kurabilmek, hayal edilen hedefe inanmak ve belirlenen hedefe yönelik çok çalışmak yatmaktadır.**

DMT Grup'un temelleri 1965 yılında Dr. Mustafa Topal'ın ilk şahsi firmasını kurması ve 1970 yılında Ecz. Perihan Topal'ın, Ecz. Perihan Topal İthalat İhracat Mümessillik firmasını kurması ile atılmıştır. Doğu Avrupa ülkelerine yaptığı seyahatlerde halk sağlığına verilen önemi ve halk sağlığına ilişkin ürünlerin çok ekonomik olduğunu fark eden Mustafa Topal, özellikle aşilar için o yıllarda yurtdışındaki üreticilerle işbirliğine başla-

mıştır. Başlangıçta çeşitli aşiların, antiserumların, ilaçların, ilaç hammaddelerinin ve tıbbi cihazların ithalatını yapan Keymen, günün şartlarına uyum sağlayarak bugünkü başarısını yakalamıştır.

Firma 1973 yılında Dr. Mutlu Topal'ın annesi Ecz. Perihan Topal, babası Dr. Mustafa Topal ve ortakları tarafından Keymen Ecz. Depoculuk Ticaret ve Ltd. Şti. adıyla kurulmuştur. Aile şirketi niteliğini halen koruyan Keymen, DMT Grup bünyesinde faaliyetlerini sürdürmektedir. Firma, ecza depoculuğu, temsilcilik ve ithalat çalışmaları ile çıktığı yolda, yeniden yapılanma ve dikey büyüme stratejisi kapsamında 2006 yılında Keymen İlaç Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti. ve 2013 yılı itibarıyla da Keymen İlaç Sanayi ve Ticaret A.Ş. unvanlarını almıştır.

Son 5 yılda çok yol kat eden, adeta kabuk değiştiren ve ihtisaslaşan Keymen İlaç, bu süreçle birlikte hem istihdamını artırmış hem de hala süren bir büyüme temposu yakalamıştır. 1973'ten beri T.C. Sağlık Bakanlığı'nın aşı ve serumlar için ana tedarikçilerinden biri olan Keymen, 2007 yılında kurulan aşı ve pazarlama ekibi aracılığıyla kendi adına ruhsatlı ilaçların, tıbbi cihaz ve gıda takviyesi ürünlerinin satış ve pazarlamasını yapmaya başlamıştır. 2013 yılının başında ise ilaç firması Dentoral Medifarma'yı satın alarak ürün portföyünü genişletmiştir. Keymen yakın zamanda Ankara Anadolu Organize Sanayi Bölgesi'nde 40.000 m<sup>2</sup>'lik bir arsa üzerine konumlandırılacak aşı ve ilaç fabrikasını kurmak için çalışmalarına başlamıştır. Yüksek teknolojiye sahip olacak bu tesis tamamlandığında Türkiye, sağlık sektörü için stratejik bir ürün olan aşı alanında kendi kendine yeten bir ülke haline gelebilecek, hatta bazı aşiları ihraç edilebilecektir.

Keymen İlaç'ın başarısında; hedeflerine inanan iyi bir ekibin varlığı, doğru yönlendirilmiş organizasyon, zaman ve şartlara göre değişimlere ayak uydurabilme becerisi önemli rol oynamaktadır. Bununla birlikte Keymen İlaç'a başarıyı getiren bir başka unsur da; çalışmalarının odağına her zaman insanı koyuyor olmasıdır. Kuruluşundan bu yana "Önce İnsan" anlayışı ile yenilikçi ve kaliteli ürünler sunmayı hedefleyen firma, çerçevede etik ve güvenilir hizmet anlayışı ile bireylerin yaşam kalitesini yükseltmeye ve toplum sağlığına katkıda bulunmaya çalışmaktadır.

#### CEO Dr. O. Mutlu Topal

1996'da Ankara Üniversitesi Tıp Fakültesi'nden mezun olmuştur. Öğrenciliğinden bu yana aile firmasında aktif olarak çalışan Topal, bugün Keymen'in hem ortağı hem de Genel Müdürüdür.





**Kod-A**  
"Doküman Uzmanı"

**Koda Bilişim, 2006 yılında İstanbul'da kuruldu.**

**2010-2012 döneminde satış gelirlerini %567 arttırdı.**

**Şirket, 480 kişiye istihdam olanağı sağladı.**



**Sektöründe kısa sürede kalitesi ve fiyatıyla ön plana çıkan Koda'nın bu hizmet anlayışı; büyük kurumsal müşterileriyle girilen uzun soluklu iş ortaklıklarını da beraberinde getirmiştir.**

Koda, 2006 yılında doküman yönetimi, belge sayısallaştırma ve arşivleme konularında yazılım geliştirme hedefiyle kurulmuştur. İçinde bulunduğumuz sayısallaştırma çağında Koda pazardaki büyük bir açığı kapatmıştır.

2010 yılında kendi geliştirdiği Dijital Arşiv Kent konsepti ile Koda büyük kurumların merkezi veri ve belge bazlı operasyonlarını kendi binalarından Koda Dijital Arşiv Kent'te kendilerine ayrılan güvenli ve izole bölmelere taşımaya öngörmüştür. Bu sayede Dijital Arşiv Kent müşterileri kendi yürüttükleri operasyonlarını daha düşük maliyet ve daha yüksek kalite ile eleman, sistem, tesis ve fiziki arşiv dahil tamamıyla Koda'ya aktarmıştır. İzmir'deki Dijital Arşiv Kent tesisi 700 çalışanı ve 3 büyük kurumsal müşterisi ile 2011 yılında T.C. Ulaştırma Haberleşme ve Denizcilik Bakanı Binali Yıldırım tarafından açılmıştır. Yurt dışından birçok heyetin ziyaret ettiği tesis uzmanlarca Avrupa, Ortadoğu ve Afrika'nın en yüksek kapasiteli ve performanslı tesislerinden biri olarak kabul edilmektedir. Türkiye'de pazar lideri olan Koda, Dijital Arşiv Kent gibi vizyoner projeleriyle yerel pazarı büyültmeye ve olgunlaştırmaya çalışmaktadır. Bir sonraki hedefi yurtdışına açılmak olan Koda, ilk etapta Ortadoğu, Afrika ve Türkiye Cumhuriyetler piyasalarına yoğunlaşmayı planlamaktadır.

Günümüzde az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde kamu ve özel sektör kurum ve kuruluşlarının hemen hemen tamamı evrak sayısallaştırma hizmeti almaya büyük ihtiyaç duymaktadır. Ancak evrak sayısallaştırma hizmeti genelde yüksek maliyetli bir iştir. Koda'ya göre bunun temel nedeni; her sayfa için ayrı ayrı sayısallaştırma işlemlerinin yapılması gerekliliğidir.

Sayısallaştırma hizmeti; elle yapılan evrak teslim alma, ayrıştırma, taramaya hazırlama, tarama, veri girişi, kalite kontrol gibi operatör bağımlı işlemler içermektedir. Koda, bu nedenle operasyonel ve teknolojik AR-GE çalışmalarıyla pazardaki oyunculara kıyasla çok daha düşük maliyetlerle, ancak daha yüksek bir kaliteyle arşiv sayısallaştırma hizmetini sunmaya odaklanmıştır. Başarısız projelerin çoğunluğu oluşturduğu pazarda, kısa sürede kalitesi ve fiyatıyla ön plana çıkan Koda markası, büyük kurumsal müşterileriyle uzun soluklu iş ortaklıklarını beraberinde getirmiştir. Zamanla SaaS modeline dönen ve portföyüne yeni ürün ve hizmetler ekleyen Koda bugün bir veri, belge ve kayıt operasyonları dış kaynak hizmetleri şirkettir.



**CEO Ersin Taşkın**

Boğaziçi Üniversitesi Elektrik-Elektronik Mühendisliği Bölümünden 1994 yılında mezun olmuştur. Yazılım sektöründe yazılım mühendisi ve yönetici olarak çalışmıştır. En büyük hayali teknolojik bir konuda küresel bir yazılım firması kurmak ve Türklerin bu işi başarabileceğini kanıtlamak olan Taşkın; aynı hayali paylaşan kardeşi, babası ve bir melek yatırımcıyla birlikte 2006 yılında Koda Bilişim AŞ'yi kurmuştur.

**tepav**







**Staroil, 2006 yılında Mersin'de kuruldu.**

2010-2012 döneminde satış gelirlerini **%506** arttırdı.

Şirket, **40** kişiye istihdam olanağı sağladı.

**Enerji sektöründe faaliyet gösterebilmek için kendi öz varlıklarıyla yola çıkmış bir şirket olan Staroil, yüzde 100 Türk sermayesine sahip olmanın haklı gururuyla ulusal marka olma yolunda çalışmalarına devam etmektedir.**

2006 yılında Starpet bünyesinde bir departman olarak kurulan madeni yağ fabrikası, her türlü petrol ve petrol ürünlerini temin etmek ve satmak, madeni yağ ve yan ürünlerini üretmek, gresler ile rafine edilmiş petrol ürünleri toptan ticareti, gaz ve akaryakıt ticareti yapmak amacı ile 2010 yılında Staroil Petrolcülük A.Ş.'nin kurulmasıyla pazarda iddialı bir konum kazanmıştır. Yılda 10.000 ton ambalajlı madeni yağ üretim ve satışı gerçekleştiren Staroil, 1 Satış ve Pazarlama Grup Müdürü, 1 Pazarlama Müdürü, 1 Satış Müdürü, 6 Bölge Müdürü, 3 İhracat Uzmanı, 19 yurtiçi, 11 yurtdışı distribütörde çalışan 100'e yakın satış danışmanı ile yaklaşık 7.500 satış noktasına ulaşmaktadır. Ayrıca, Staroil ürünleri yaklaşık 350 Starpet istasyonunda tüketicilerin beğenisine sunulmaktadır.

Staroil Petrolcülük, madeni yağ üretiminin yaklaşık yüzde 25'i ihraç etmektedir. Kısa vadede bu oranın %35'e çıkarılması amaçlanmaktadır. Staroil Irak, Filistin, İsrail, Azerbaycan, Libya,

Gana, Gürcistan, Türkmenistan, Nijerya, Angola ve Kamerun'a distribütörler aracılığıyla ihracat yaparken, şirketin Avrupa bağlantılarını İsviçre'nin Zürih kentinde yer alan ofisi aracılığıyla gerçekleştirmektedir.

Enerji sektöründe faaliyet gösterebilmek için kendi öz varlıklarıyla yola çıkmış bir şirket olan Staroil, %100 Türk sermayesine sahip olmanın haklı gururuyla yoluna devam etmektedir. 100 yıla yakın zamandır Türkiye'de faaliyet gösteren büyük uluslararası rakiplerin varlığı, Staroil'i ulusal marka olma yolunda teşvik etmektedir. Büyüme yolunda kaliteli ürün, uygun fiyat anlayışı, müşteri odaklı vizyon, satış sonrası destek, standartlara uygun üretim, zamanında teslimat ve son kullanıcının ürünlerden sağlayacağı marjinal faydayı artırma ilkeleriyle ilerleyen Staroil'in temel gücüyle çalışma arzusu ve insan kalitesidir.



### CEO Erkan Pehlivan

İş hayatına 1999 yılında bankacılık sektöründe Ticari Müşteri Yöneticisi olarak başlamıştır. 2002 yılında Bulgar-Amerikan ortaklı, Dünyada 100.000 ton/yıl üzeri madeni yağ satışı gerçekleştiren önemli bir firmada, Çukurova Bölge Müdürü olarak göreve başlayıp, reel sektöre geçiş yapmıştır. 2007 yılına kadar bu görevi yürüten Erkan Pehlivan, 2007 yılında Türkiye'nin en önemli holdinglerinden birisine ait olan akaryakıt dağıtım şirketine, İç Anadolu Bölge Müdürü olarak transfer olmuştur. 2008 yılında aynı firmada terfi ederek rotasını İstanbul'a çevirmiştir. 2 yıl boyunca Ticari Satışlar Müdürü olarak görevine devam etmiştir. 2010 yılından beri STAROİL Petrolcülük A.Ş'nde Genel Müdür olarak görev yapan Pehlivan, evli ve 1 çocuk babasıdır.





**Trada Bilişim, 2009 yılında İstanbul'da kuruldu.**

**2010-2012 döneminde satış gelirlerini %434 artırdı.**

**Şirket, 16 kişiye istihdam olanağı sağladı.**



**Eksikleri tamamlayıp, mevcudu hızlandıran dinamik bir yapıya sahip olan Trada, teknolojiyle birlikte değişen tüketici alışkanlık ve taleplerini müşteri ve kalite odaklı yaklaşımıyla takip edip karşılamaktadır.**

Trada Bilişim ve Pazarlama A.Ş., 2009 yılında 5000 Dolar gibi düşük bir bütçe ile üç ortakla yola çıkan bir şirkettir. Bir elma satıp parasıyla iki elma alma örneği gibi, ilk olarak eye-Q marka Usb printer kablosu ithalatı yaparak, evin garajını ofis ve depo olarak kullanarak, faturalarını elle kesen, sattıkları ürünün parası ile başka ürünler getiren Trada kurucuları biraz sancılı bir yılın ardından ofislerini kurdu ve ürün portföylerini genişletmeye başlamıştır.

2010 yılında Guangzhou-Çin'de bir ofis kurarak satın alma, üretim ve nakliye konularında işlerini sağlama alan Trada kurucuları her durum ve koşulda sertifikalı ürün ve üreticileri tercih ederek müşteriler nezdinde bir kalite algısı oluşturmayı başarmıştır. Trada 2011 yılında Türkiye'deki üretici sayısını arttırmıştır. Şu anda Trada'nın ürün sepetinde Türkiye üretimi ürünlerin payı %40. Şirket, tescilli markaları Eye-Q, Joeys, Log-in, Q-Note ve To-Watch ile 25 farklı ürün grubunda 500'den fazla ürünle yoluna uza devam etmektedir. Ayrıca Amerikan aksesuar devi Moshi markasının da dağıtıcılığını yapmaktadır.

Guangzhou'dan sonra Hong Kong'ta da bir ofis kuran Trada'nın Uzak Doğu ayağını 6 kişilik bir ekip yönetmektedir. Türkiye'de ise ticari pazarlama ajansı ve Womm Marketing üzerine çalışan iki kardeş şirketiyle birlikte Trada, toplam 700'den fazla personel ile çalışmaktadır. Trada çalışanlarının motivasyonunu her şeyin üzerinde tutmakta; onların çalışmaktan zevk alacakları ve gurur duyacakları bir ofis ortamı yaratmanın

maliyetine seveerek katlanmaktadır. Trada, yaratıcılığı ve motivasyonu destekleyen her türlü aktiviteyi maliyet olarak değil, yatırım olarak görmektedir.

Trada Bilişim, sektörün nabzını tutmak için emek harcamaktadır. Trada'nın eksikleri tamamlayan, mevcudu hızlandıran dinamik bir yapısı bulunmaktadır. 2010-2013 döneminde bu yapıyı sağlıklı bir şekilde büyüyen Trada, teknolojiyle birlikte değişen tüketici alışkanlık ve taleplerini müşteri ve kalite odaklı yaklaşımıyla takip etmeye ve karşılamaya devam etmektedir. 2012 yılında katıldığı uluslararası fuarla ihracat için temellerini atan Trada, önümüzdeki dönemde ihracat konusunda bir atılım yapmayı hedeflemektedir.

Elektronik aksesuar ürünleri sektöründe tescilli 4 markasıyla dünya devleriyle kıyasıya rekabet etmektedir. Hong Kong ile Guangzhou'da şubeleri bulunan Trada Bilişim'in yanı sıra; Türkiye'nin en saygın markalarının tüm ticari pazarlama süreçlerinin kurgulanması ile işleyişini gerçekleştiren ve toplam 750 kişilik bir ekibe sahip olan Trada Pazarlama kardeş kuruluşur.

### CEO Oğuzhan Vural

Çalışma hayatına okumaya devam ederken başlamıştır. Bilkent Üniversitesi'nde Uluslararası İlişkiler, Pace University'de ise Uluslararası Ticaret okumuştur. Şans-Talih-Kader-Kısmet satışıyla başlayan, üniversite 3'üncü sınıfta alınan ilk distribütörlükle devam eden ve bugün Türkiye'nin en hızlı büyüyen şirketleri arasından gösterilen iki şirketin kurucu ortaklığıyla öne çıkan bir hikayede başrol almıştır.

Sermaye birikimi olmadığı için kariyerine Koç Bank'ta başlamıştır. Bankacılığın girişimci ruhuna hitap etmediğini fark edip elektronik sektöre geçiş yapmış ve 2,5 sene boyunca Panasonic Türkiye'de Proje Yöneticisi olarak çalışmıştır. İkinci ticari girişimini Astel Elektronik'in Kurucu Ortaklığı ile yapmıştır. Philips, Sanyo, LG, LG-Nortel, Christie, Lighthouse, Sagem, Belkin, Orion markalı çeşitli ürünlerin Türkiye'de münhasır distribütörü olan şirket, 3 yılın sonunda Türkiye'nin ilk 100 teknoloji şirketinden biri haline gelerek birçok kategoride pazar lideri olmuştur. 2008 yılında cirosu 30 milyon dolara ulaşan şirketin hisselerini, elektronik perakende sektörünün gelecek dinamiklerini öngörerek satmıştır. Kar marjlarının azalacağını düşündüğü ana ürün grubundan çıkarak aksesuar alanına yatırım yapma kararı almış ve 2009 yılında Trada Bilişim'i kurarak, Eye-Q, Joeys, Q-note ve Login markalı kendi ürünlerini piyasaya sürmüştür. Trada Bilişim saha aktiviteleri için piyasadaki pazarlama ajanslarından istediği ölçümlleme ve raporlama sonuçlarını alamaması üzerine, kendi ticari pazarlama şirketini kurmaya karar vermiş ve Trada Pazarlama'nın doğuşu da böylece başlamıştır.



**Felda Iffco, 2009 yılında İzmir'de kuruldu.**

*2010-2012 döneminde satış gelirlerini **%425** artırdı.*

*Şirket, **109** kişiye istihdam olanağı sağladı.*

**İnovasyona önem vermesi, ürün geliştirmenin en önemli dinamiklerinden biri olması ve katma değerli, garantili üretim hedefiyle pazarlama fonksiyonunu ciddiyetle kullanması Felda Iffco'nun başarı anahtarlarını oluşturmuştur.**

Malezya menşeli FELDA Global Group ve Birleşik Arap Emirlikleri merkezli IFFCO Grubu ortaklığının Türkiye'deki operasyonu olan Felda Iffco Gıda San. ve Tic. A.Ş. 2009 yılında İzmir'de kurulmuştur. Gıda yağları alanında faaliyet gösteren Felda Iffco iki yıl gibi kısa sürede bir başarı hikayesine imza atmıştır. Şirket başarısını öncelikle rekabetçi bir sektörde faaliyet göstermesinin gereği olarak yalın yönetim ilkesine sadık olmasına, yetkin profesyonellerden oluşan ekibine ve değişken piyasa koşullarıyla emtia fiyatlarına anında reaksiyon verebilme yeteneğine borçludur.

Kurulduğu günden bu yana şirket değerlerine paralel olarak yüksek ahlak ve çalışma disiplinine sahip bir ekip kuran Felda Iffco, teknolojiye sürekli yatırım yaparak ve etkin satın almayla şirketin iç dinamiğini daha da güçlendirmiştir. Tüm organizasyonunu müşterisini iyi tanımak ve onun ihtiyaçlarına en uygun şekilde yanıt verebilmek üzere şekillendirmiştir. Etkin bayi ağı ile yetkin ve donanımlı bir satış ekibiyle çalışması şirketin başarısına destek olan diğer unsurlardır. Bu unsurların sonucu olarak, Felda Iffco 2010 – 2012 döneminde ürün sayısını 6 kat arttırmış ve doğrudan müşteri sayısını 2 katına, bayi sayısınıysa 3 katına çıkararak sahadaki operasyonunu sağlamlaştırmıştır. Buna paralel olarak, başarı hikayesini taçlandıran



ciro artışı gelmiştir. Felda Iffco Gıda San. ve Tic. A.Ş, faaliyete geçtiği 2010 yılından bu yana sektöründe kendini kanıtlayarak üretimini % 330, cirosunu ise % 425 oranında arttırmıştır. İstanbul'da kurulduktan sonra İzmir'de atıl durumda bulunan bir yağ rafinerisini satın alarak sektörün en modern tesislerinden birine dönüştüren ve 30 Milyon Dolar ilave doğrudan yabancı yatırımı kısa sürede tamamlayan Felda Iffco, 2013 sonu itibariyle 200 milyon TL ciroya ulaşmıştır. Felda Iffco, Türkiye ekonomisinin gerek duyduğu doğrudan yabancı sermaye yatırımının katma değer yaratan ve istihdam sağlayan seçkin ve ödüllü bir örneği olmanın haklı gururunu yaşamaktadır.

### CEO Mehmet Şahin

1966 yılında Aydın'da dünyaya gelmiştir. İzmir Bornova Anadolu Lisesi'nden mezun olduktan sonra, Orta Doğu Teknik Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü'nde lisans eğitimini tamamlamıştır. T.C. Karayolları Genel Müdürlüğü ve Turyağ A.Ş. şirketlerinde görev yapan Mehmet Şahin, Yıldız Holding A.Ş bünyesinde yurt içi ve yurt dışında değişik kapasitelerde operasyon ve yönetim görevlerinde bulunmuştur, Koç Üniversitesi'nde Executive MBA derecesini tamamlayan Şahin, Suudi Arabistan ve Birleşik Arap Emirlikleri'nde Aujan Industries Co. firmasında Grup İş Geliştirme Koordinatörü olarak görev yapmıştır. 2007 yılında Birleşik Arap Emirlikleri merkezli Iffco Grubu'nun Türkiye yatırımlarını yürütme görevini üstlenen Mehmet Şahin, 2009 yılından bu yana Malezya menşeli Felda Holdings ve Iffco Grubunun ortaklığı olan Felda Iffco'nun Türkiye Başkanı'dır. İngilizce ve Almanca bilen Mehmet Şahin evli ve 2 çocuk babasıdır.





**ALPERTEKS®**  
MENSUCAT SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

**Alperteks, 1977 yılında Uşak'ta kuruldu.**  
2010-2012 döneminde satış gelirlerini **%424** artırdı.  
Şirket, **160** kişiye istihdam olanağı sağladı.

**Kurumsallaşma yolculuğu ve personel motivasyonunu yükseltme çabalarıyla ürün kalitesini artıran Alperteks'in temel ilkeleri arasında yüksek kalite, uygun maliyet, zamanında teslimat ve müşteri memnuniyeti bulunmaktadır.**

2003 yılında HİKMETALPER Tekstil bünyesinde oluşturulan OPEN-END iplik tesisi ALPER İPLİK ile üretim alanı 9.000 m<sup>2</sup>'ye çıkartarak iplik sektöründe yerini daha da genişleten Alperteks, talepler doğrultusunda 2006 yılında polyester iplik ithalatına başlamıştır. 2007'de Denizli'ye açtığı satış ofisiyle büyümeyi sürdüren Alperteks, şu anda dünyanın çeşitli ülkelerine ihracat yapmaktadır. Sektördeki hızlı değişim ve genişlemeye paralel olarak 2007 yılında yeni bir OPEN-END iplik tesisi kurmaya karar veren firma, aynı yıl temeli atılan fabrikanın 2008 Ocak ayında faaliyete geçmesiyle üretim alanını 27.000 m<sup>2</sup>'si kapalı olmak üzere toplam 52.000 m<sup>2</sup>'ye ulaştırmıştır.

Modern teknolojisi ile Avrupa standartlarına uygun olarak günde 50 ton iplik üretim kapasitesine sahip olan Alperteks, 2012 yılında sadece kendi ürününden aylık 1500 ton iplik satışı gerçekleştirmiştir. Ticari alanda bu miktarı aylık 1100 ton iplik ve



176.000 metre kumaşa çıkararak Alperteks %400 büyüme kat etmiştir. Firma 2012 yılında 85 adet yepyeni dokuma tezgâhına yatırım yapmıştır. Aylık 1.000.000 metre ham bez üretimi ile Alperteks, ham kumaş üretimi bakımından Türkiye de ilk sıralarda olmayı başarmıştır.

Alperteks'in 2010 yılında hız verdiği kurumsallaşma yolculuğu ve personel motivasyonunu artırmaya yönelik çabalarıyla ürün kalitesini iyileştirmesi başarıda önemli rol oynamıştır. ISO 14001 kalite belgesi ile tescillenen bu başarı, pazarlama ve pazar araştırması departmanlarını geliştirilip pazar hakimiyetinin güçlendirilmesiyle firmanın sektördeki konumunu sağlamlaştırmıştır.

OPEN-END iplik üretiminde Türkiye'nin en iyilerinden ve iç pazarın hakim şirketlerinden olan Alperteks; yüksek kalite, uygun maliyet, zamanında teslimat ve müşteri memnuniyetini temel ilkeleri olarak belirlemiştir.



### CEO Hikmet Alper

1963 yılında Uşak'ın Karahallı İlçesi Külköy Köyünde dünyaya gelmiştir.

İlkokul eğitiminden sonra dönemin şartları nedeniyle eğitime son vererek çalışma hayatına dokuma tezgâhı işçisi olarak adımını atmıştır. 1977 yılında dönemin kara tezgâh olarak nitelendirilen dokuma makinaları ile tekstil sektöründeki yolculuğuna başlamıştır.

1994 yılından itibaren faaliyetlerine Uşak'ta devam ederek, kumaş üretiminin yanı sıra iplik ticaretini de devreye sokan Alper, 2001 yılında giderek artan iş hacmi doğrultusunda HİKMETALPER Tekstil'i kurarak üretim kapasitesini artırmıştır.



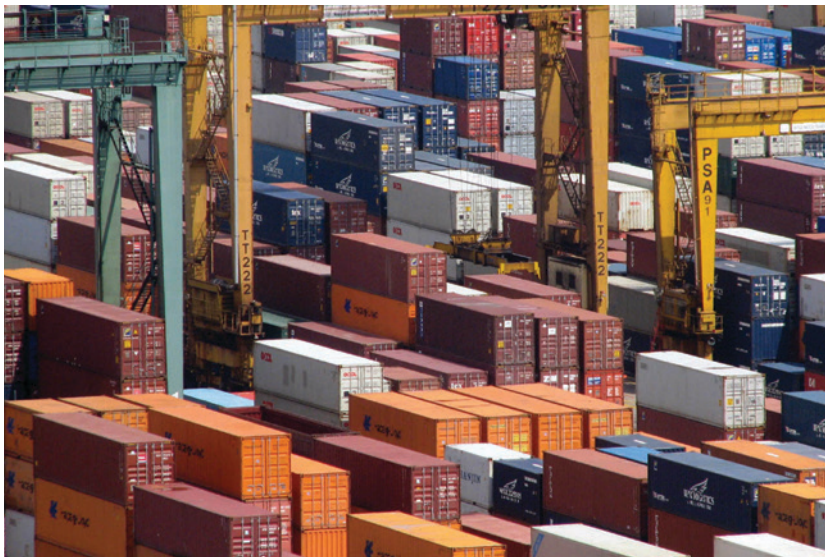
**Park Danışmanlık, 2006 yılında Ankara'da kuruldu.**

2010-2012 döneminde satış gelirlerini **%401** artırdı.

Şirket, **35** kişiye istihdam olanağı sağladı.



**Özverili bir ekip çalışmasının hakim olduğu Park Danışmanlık'ta çalışanların tatminine yönelik, sorumluluk almayı, yenilikler yaratmayı özendiren, katılımcı bir insan kaynakları yönetimi sistemi yürütülmektedir.**



Park Dış Ticaret Danışmanlık, dış ticaret işlemleri konusunda proje bazlı çalışmalar yaparak firmaya, sektöre, hedef ülkeye ve potansiyel alıcıya özel çözümler geliştiren bir şirkettir. Park Danışmanlık'ın güçlü büyüme performansının altında yatan pek çok faktör bulunmaktadır

Dış ticaret konusunda uzman ve özverili bir ekip çalışmasının hakim olduğu Park Danışmanlık'ta çalışanların tatminine yönelik, sorumluluk almayı, yenilikler yaratmayı özendiren, katılımcı bir insan kaynakları yönetimi sistemi yürütülmektedir. Yönetim süreçlerinde tüm çalışanlarının görüşlerine değer veren Park Danışmanlık, problem çözme, fikir üretme, öneri geliştirme ve karar almada tüm çalışanların görüşlerinin dinlendiği katılımcı bir yönetim anlayışıyla çalışmaktadır. Park Da-

nışmanlık yönetimi aynı zamanda şirketin hedeflerine ulaşabilmesi için gerekli olan sistemlerin geliştirilmesi ve demokratik bir idarenin oluşturulması konusunda bilinçli ve özverili bir biçimde çalışmaktadır. Görüşlerini gerçek verilere dayandıran ve kararlarını rakiplerine göre daha hızlı uygulamaya geçiren yönetim anlayışı ile kararların ve denetimin etkin biçimde yürütülmesini sağlamaya yönelik bilgi organizasyonu da Park Danışmanlık'ın başarısında pay sahibidir.

Park Danışmanlık'a başarıyı getiren bir diğer faktör müşteri odaklı çalışma anlayışıdır. Şirket, "Dış" ve "İç" müşterilerin gereksinim, talep ve beklentilerini tam olarak kavrayan ve karşılayan bir anlayış içinde faaliyet göstermektedir. Şirket, müşterilerin beklentilerini kalite, hızlı servis, ucuzluk gibi ilkeler ışığında karşılayarak müşteri memnuniyetini güvence altına almaktadır. Bunlara ek olarak iç ve dış piyasalara girerek yeni pazarlarda kalıcı olabilmek için gerekli olan piyasa araştırmasını güçlü bir sistemle gerçekleştiren Park Danışmanlık, hem iç piyasada hem de yurtdışında sağlam adımlar atmaya devam etmektedir.



**PlusOneMinusOne, 2009 yılında İstanbul'da kuruldu.**

**2010-2012 döneminde satış gelirlerini %399 artırdı.**

**Şirket, 21 kişiye istihdam olanağı sağladı.**

**Bilişim teknolojilerinin geliştirilmesinde tüm dünya ile rekabet edecek yazılımlar oluşturan PlusOneMinusOne, Türkiye'nin önde gelen şirketlerine önemli verimlilik artışı sağlamaktadır.**

2009 yılında Dr. Tolga Kurt ve Prof. Dr. Emin Anarım tarafından kurulan PlusOneMinusOne, Yöneylem Araştırması uygulamaları alanında yazılım platformları geliştiren ve birçok sektör için optimizasyon, rotalama ve lokasyon bazlı kestirim yazılımları sunan girişimci bir şirkettir. İstanbul Teknik Üniversitesi Teknokent merkezli şirketin Avrupa ve Kanada'da iki ayrı iribat ofisi bulunmaktadır. Pek çok patente, TÜBİTAK ve KOSGEB onaylı projelere sahip PlusOneMinusOne ayrıca Avrupa Birliği 7. Çerçeve Programı kapsamında da proje onayı almış itibarlı bir kuruluştur.

Dünyadaki tüm firmalarda üretilen çok sayıda oluşan verinin anlamlandırılarak, bilişim teknolojileri vasıtasıyla karar destek sistemi olarak kullanımı yönünde önemli bir ihtiyacı tespit eden Kurt ve Anarım, yurtdışında edindikleri tecrübeyle bu fikri hayata geçirmeye karar vermiştir. Türkiye'de girişimcileri destekleyen bir ortamın hızla oluştuğunu fark eden Kurt ve Anarım önce KOSGEB, ardından TÜBİTAK destekleriyle internet üzerinden şirketlerin erişebileceği ve kolaylıkla kullanabileceği karar destek sistemlerini geliştirmiştir. AR-GE faaliyetleri Endüstri, Elektronik ve Bilgisayar Mühendisliği alanlarında 8 farklı akademisyen ile yürütmüştür.

PlusOneMinusOne'in en yenilikçi özelliği, verileri yöneylem araştırması ve Bulut Bilişim Teknolojileriyle verimliliği arttıran



karar destek sistemi olarak sunmasıdır. Bilişim teknolojilerinin geliştirilmesinde tüm dünya ile rekabet edecek yazılımlar oluşturan PlusOneMinusOne, bankacılık, telekomünikasyon ve lojistik sektörlerinin önde gelen şirketlerine sunduğu hizmetlerle önemli verimlilik artışı sağlamakta, hem de ülke ekonomisine katkıda bulunmaktadır.

### CEO Dr. Tolga Kurt

Elektrik Elektronik Mühendisliği alanındaki lisans ve yüksek lisans derecelerini 2000 ve 2002 yıllarında Boğaziçi Üniversitesi'nden, doktora derecesini ise 2006 yılında University of Ottawa'dan almıştır. Boğaziçi Üniversitesi fakülte yönetim kurulunda danışman olarak görev alan Kurt, Telekom ve Yöneylem Araştırması alanlarında on yılı aşkın yönetim tecrübesine sahiptir. Dr. Kurt; sırasıyla, Turkcell'de Ağ Planlama Uzmanı, Marconi Wireless'da Yazılım Grup Yöneticisi, Ericsson Kanada'da ise WiMAX Ürünleri Grup Yöneticisi, AirTies Kablosuz İletişim Grup Müdürü pozisyonlarında bulunduktan sonra, AirTies firmasında AR-GE Direktörü olarak görev yapmıştır. 2009 yılından bu yana PlusOneMinusOne Yazılım ve Danışmanlık Şirketi'nin Yönetim Kurulu Başkanlığı'nı ve Genel Müdürlüğü'nü yürütmektedir.



steelysolutions



**CVS, 2007 yılında Kocaeli'nde kuruldu.**

2010-2012 döneminde satış gelirlerini **%386** arttırdı.

Şirket, **659** kişiye istihdam olanağı sağladı.

**Türkiye'nin 2023 vizyonunda ulaşmak istediği hedeflere 2010 yılı öncesinde ulaşmış ve globalleşme yolunda sağlam adımlar atmış olan CVS, piyasa hareketlerine göre kendini farklı pazarlarda konumlandırma esnekliği yakalamıştır.**

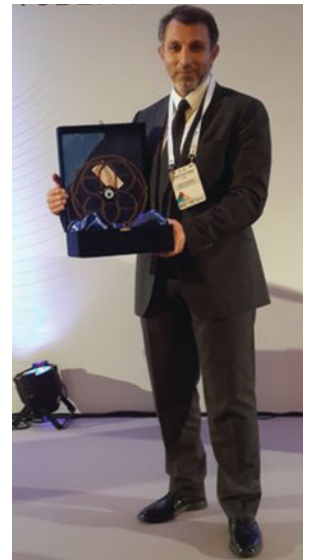
CVS, yaptığı işte teknolojiyi ve "know-how"ı katma değer olarak projelere aktarmayı başarabilmiş, mühendisliği ön planda tutan bir teknoloji firmasıdır. Türkiye'nin 2023 vizyonunda ulaşmak istediği hedeflere 2010 yılı öncesinde ulaşmış ve bu yolda ilerleme kat etmiştir.

CVS'yi başarıya götüren faktörlerden biri, globalleşme yolunda çok sağlam adımlar atmış olmasıdır. Bugün 4 kıtada aktif olarak çalışan CVS'nin, yurtdışında 5 firması, Avrupa, Asya, Afrika ve Güney Amerika'da ise 10'a yakın temsilciliği bulunmaktadır. CVS bu çeşitlilik sayesinde piyasa hareketlerine göre kendini farklı pazarlarda konumlandırma esnekliğini yakalamıştır.

İstikrarlı olarak ilk 500 Sanayi Kuruluşu içinde yer alan CVS, istihdam artışında Türkiye genelinde üçüncü, Anadolu şirketleri arasında ise birinci sıradadır. 2010-2012 dönemindeki büyüme performansı ile ilk 20'nin içerisinde, makine bazlı sistem ihracatındaysa lider konumda bulunmaktadır. 19 ay gibi kısa



bir süre içerisinde Afrika'daki en büyük entegre demir-çelik tesisini anahtar teslim tamamlayan, Ukrayna ve Bosna Hersek'te ağır sanayi fabrikalarının çevreye zararlı etkisini pasifize edecek sistemleri hızlı ve başarılı bir şekilde gerçekleştiren CVS, yeni kurduğu CVS Enerji ile termik santral ve nükleer santral sistemlerin tasarlanması ve tedariki konusunda faaliyetlerine başlamıştır. CVS'nin enerji sektöründeki hedefi anahtar teslimi termik santral kuran ilk Türk mühendislik firması olmaktadır.



### CEO Murat Karatekin

ODTÜ Elektrik-Elektronik Mühendisliği mezunudur. Yurtdışında işletme lisansından sonra, yurtdışında ve Türkiye'de bir holdingde 5 yıllık profesyonel deneyime sahip olan Karatekin yaklaşık 15 yıllık girişimcidir. Genellikle demir-çelik sektöründe uluslararası ticaret üzerine çalışan Karatekin, 2007 yılında CVS ile birlikte üretime geçmiş bulunmaktadır.





**Temaş Gıda, 2009 yılında İstanbul'da kuruldu.**

**2010-2012 döneminde satış gelirlerini %384 arttırdı.**

**Şirket, 1025 kişiye istihdam olanağı sağladı.**

**Rekabet avantajlarını iyi kullanarak hammadde kalitesi ve müşteri memnuniyetinden ödün vermeden hareket eden TEMA, strateji ve hareket planlarını gelişime açık alanlara göre şekillendirerek başarıya yakalamıştır.**

Temaş Gıda, tüketici tercihlerindeki değişimlere hızla uyum sağlayabilen ve bunu lehine kullanabilen bir firmadır. Rekabeti iyi tanımak ve analiz etmek, Temaş'ın vazgeçilmez başarı prensiplerindedir. Temaş için rekabet ederken hammadde kalitesinden ve müşterilerin hassasiyetlerinden feragat edilmemesi çok önemlidir.

Müşteri karar verirken önündeki alternatifleri karşılaştırmaktadır. Bu nedenle, rakiplerin ürün ve hizmet önerilerinin ne olduğundan, müşterinin önüne ne koyduklarına kadar iyice analiz edilmesi ve bu durumun firmanın lehine rekabet avantajları yaratması, Temaş'ın diğer olmazsa olmazları arasındadır. Temaş şirket içi yetkinliklerini iyi bilerek gelişime açık alanlara yatırım yapmaktadır.

Ekonomik, teknolojik, sosyal, kültürel, çevresel, politik ve doğal ortamların müşteriler, rekabet ve firma üzerindeki etkilerini inceleyerek, strateji ve hareket planlarını buralardaki gelişmelere göre şekillendirmek, olası tehditlerden korumanın yanı sıra, fırsatlardan da faydalanmayı sağlamaktadır. Bu izlemeleri



ve analizleri etkin yapabilmek için pazar araştırma hizmetlerinden faydalanılması gerekmektedir. Tüm bu süreçte etkin bir pazarlama planı hazırlanması esastır. Temaş için kurulduğundan bu yana en önemli pazarlama ürettiği üründür ve bu anlayış firma için temel prensip olmaya devam edecektir.

### **CEO Adem Temiz**

12 Mayıs 1962 tarihinde Artvin'e bağlı Yusufeli ilçesinde dünyaya gelmiştir. İlk, orta ve lise eğitimini Rize'de tamamlamıştır. 1984-1989 yılları arasında Artvin Yatılı Bölge Okulu'nda aşçı olarak çalışmıştır. 1989 yılında İstanbul'da o dönemin en büyük tekstil firması olan hayat üniversitesi diye de adlandırdığı Örsa Holding'in mutfağında, mutfak şefi olarak göreve başlamıştır. 1994 yılında firma mutfağının özelleştirilmesiyle Adem Temiz catering sektörüne Tem-aş Mutfak adı altında adım atmıştır.

Temiz 1999 yılında Güngören'deki Hayat Yemek firmasını devir alarak Örsa Holding bünyesinden ayrılıp yeni bir açılım yapmıştır. 2004 yılında Bayrampaşa'daki üretim tesisine taşınmış ve artan talepler doğrultusunda 2009 yılında 5000 m<sup>2</sup>'lik modern üretim tesisinde üretime başlamıştır. Aynı yıl Ağrı'nın köklü ailelerinden döviz ve inşaat alanında faaliyet gösteren arkadaşı Ali Haydar Kaya ve Rize deki okul yıllarından arkadaşı olan Hasan Sarı ile ortaklık yaparak bugünkü şirket yapısını oluşturmuştur.

Ayrıca 2005 yılında Konyalı arkadaşı Ahmet Tuzlu ile ortaklığa giderek lokanta sektörüne giren Temiz halen Ovalı Konya Mutfacı, Hasırlı Osmanlı Mutfacı ve Saafi Döner markaları ile bu sektörde de hızla ilerlemektedir.







**Geomas, 2009 yılında İstanbul'da kuruldu.**

2010-2012 döneminde satış gelirlerini **%382** artırdı.

Şirket, **26** kişiye istihdam olanağı sağladı.

**Ürünlerini fiyat politikaları ile satmak yerine kendine has değer politikaları geliştiren Geomas'ı rakiplerinden ayıran en önemli unsur; promosyon faaliyetlerine girmek yerine eğitim faaliyetlerine hız vermesi ve geosentetikler konusunda müşterilerini eğitmesidir.**

Geomas Geokompozit Sanayi Mühendislik Ticaret A.Ş. oldukça geniş fakat gelişmekte olan geosentetik kil örtü pazarına 2009 yılında girmiş ve pazarı domine eden Amerikalı ve Avrupalı üreticiler ile dünya çapında bir rekabete başlamıştır. Uluslararası başarıya inovasyon, kalite ve global dominasyon ile ulaşan şirket AR-GE çalışmalarına hız vererek geliştirdiği yenilikçi ve yüksek katma değerli ürünlerle uluslararası pazarda saygın bir yer kazanmıştır.

Geomas tüm know-how'ını kendi bünyesinde oluşturarak önce üretim hattını dizayn etmiş ve otomasyonu dahil tüm

üretim hattını grup şirketleri üzerinden tamamlamıştır. Dünyadaki en gelişmiş üretim hattı firma bünyesinde inşaa edildikten sonra yerli ham maddeler ile Türkiye'de geosentetik kil örtü imalatına başlayan firma, öncelikle ithal ürünlerin önünü kesmiştir. Bugün Geomas 48 ülkeye ihracat gerçekleştirmekte ve Türkiye pazarının yanı sıra birçok Avrupa ülkesi pazarını da domine etmektedir.

Geomas, başarıya giden yolda satış ve pazarlamanın klasik 4P - Ürün (Product), Mekan (Place), Fiyat (Price) ve Promosyon (Promotion) -

kuralına bağlı kalmamış; müşterilerine ürün yerine çözüm sunan, inovatif bir yol haritası çizmiştir. İhracat yaptığı 48 ülkenin hiçbirinde fiziken bulunmadan geniş ihracat ağları kuran Geomas böylelikle satış ve pazarlama maliyetlerini en aza indirmeyi başarmıştır. Yürüttüğü politikalarla 4 sene gibi kısa bir sürede uluslararası pazarda sağlam bir yere ulaşan Geomas, global dominasyon stratejisi kapsamında yurtdışı yatırımlar için çalışmalarına başlamıştır.

### CEO İsmail Çoksayar

1974 yılında Ankara'da dünyaya gelmiştir. ODTÜ İnşaat Mühendisliği Bölümü'nden mezun olduktan sonra 1996 yılında İzomas Şirketler Grubu bünyesinde çalışmaya başlayan Çoksayar, grup şirketlerinde çeşitli görevler üstlenmiştir. Uzun yıllar İzomas bünyesinde ithalatı yapılan Geosentetik Kil Örtülerin yerli imalatı konusunda 2008 yılında çalışmalara başlamıştır. 2009 yılında geosentetik kil örtü üretimi yapmak üzere İzomas Şirketler Grubu bünyesinde Geomas Geokompozit Sanayi Mühendislik Ticaret A.Ş.'yi kurmuştur.





**CHEF seasons**  
Gurme Soslar ve Baharat Karışımları

**Chef Seasons, 2009 yılında İzmir'de kuruldu.**  
2010-2012 döneminde satış gelirlerini **%331** arttırdı.  
Şirket, **12** kişiye istihdam olanağı sağladı.

**Yeni ürün geliştirme konusunda müşterilerine AR-GE desteği vermesi ve sonuç odaklı çalışması sayesinde müşteri memnuniyetini en yüksek seviyede tutmayı başaran Chef Seasons, 3 yılda %331'lik bir büyüme performansı yakalamıştır.**

Chef Seasons pazarda son yıllarda önem kazanan ve gelecek yıllarda da büyüyeceği öngörülen, doğallığı öne çıkararak kullanıcılara "well being" vaat eden ürünlerin yurtiçi ve yurtdışında pazarlama, satış ve dağıtımını yapmak amacıyla kurulmuştur. Şirket, büyürken müşteri ve tedarikçileri ile stratejik iş birliği içinde bulunarak, çok kısa sürede ürünlerini geniş kitlelere ulaştırma imkanı yakalamıştır.



2010 – 2013 yılları arasında üretilen 50 milyonun üzerindeki ürünü 9 ülkede tüketicilerle buluşturan Chef Seasons'ın geliştirdiği her ürün, ünlü şefler ve gurmeler tarafından test edilerek tüketici beğenisine sunulmadan önce onaylanmaktadır. Chef Seasons, yeni ürün geliştirme konusunda müşterilerine AR-GE desteği vermesi ve sonuç odaklı çalışması sayesinde müşteri memnuniyetini en yüksek seviyede tutmayı başarmış ve 3 yılda %331'lik bir büyüme performansı yakalamıştır.

İki markası bulunan şirket temel olarak gıda sektöründe katma değeri yüksek inovatif ürünler geliştirerek bilinirlik ve farkındalık düzeyini hızlı bir şekilde arttırmayı hedeflemektedir. Marka stratejisi doğrultusunda her sene inovatif 5 ürünü piyasaya sürmeyi hedefleyen Chef Seasons, sektöre kazandırdığı farklı lezzetler ile tüketicilerin ve şeflerin beğenisi kazanmaya devam etmektedir.

### CEO Burak Hucuptan

1980 yılında Akşehir'de dünyaya gelmiştir. Eğitimini tamamladıktan sonra 5 yıl boyunca Türkiye'nin önde gelen şirketlerinde çalışan Hucuptan daha sonra kendi şirketini kurmuştur. Eğitimi ve profesyonel hayatı boyunca marka yönetimi konusunda uzmanlaşan, marka konumlandırması ve marka yaratma süreci ile ilgili projeler yürüten Hucuptan, evli ve bir çocuk babasıdır.

tepav





**Filotürk, 2004 yılında Ankara'da kuruldu.**

2010-2012 döneminde satış gelirlerini **%319** artırdı.

Şirket, **38** kişiye istihdam olanağı sağladı.

**Firmanın başarısının temelinde hizmet ve ürün kalitesine verdiği önem, çalışanı, iş ortağı ve müşterilerine duyduğu saygı yatmaktadır.**

Data iletişim alanında elde ettikleri 20 yılı aşkın deneyimi değerlendirmek isteyen Levent Aydoğan ve Adil Masaracıoğlu, 2004 yılında bir araya gelerek Mobiliz'i kurmuştur. İki kişiyle yola çıkan şirket, 2013 sonu itibarıyla 100 kişilik uzman kadrosu, sektörlerin ihtiyacına özel geliştirdiği çözümler ve sunduğu hizmet kalitesiyle Türkiye'de araç takip sektörünün lider ve öncü şirketi haline gelmiştir.

İmza attığı projeler ve yarattığı ilklerle araç takip sektörünün oyun kurucusu olmayı başaran Mobiliz, bilişim teknolojisindeki en son yenilikleri takip ederek; kurum ve kuruluşların verimliliğini arttırmaya yönelik teknolojiler geliştirmektedir. Mobiliz tarafından 2010 yılında kurulan Türkiye'nin ilk ve tek Mobil Operatörü FiloTürk, 2013 yılı sonu itibarıyla faaliyetlerine Mobiliz A.Ş.'nin bir markası olarak devam etmektedir. FiloTürk Araç Takip Sistemi, bugün 10 bini aşkın müşteri portföyü ile Türkiye'de 150.000'in üzerinde araçta kullanılmakta; 81 ilde bulunan yaygın yetkili servis ağı ve satış kanalları ile hızlı ve kaliteli şekilde hizmet sunmaya devam etmektedir.

Türkiye'nin ilk Mobil Takip Operatörü FiloTürk'ün kurucusu Mobiliz, gerçekleştirdiği hızlı büyüme ve sektörde imza attığı ilklerle uluslararası yatırımcıların dikkatini çekmektedir. 20 yıllık teknoloji deneyimi ile sistemin geliştiricisi Mobiliz, uluslararası özel girişim fonu Mediterra ile ortaklık anlaşmasını imzalayarak dünya çapında oyuncu olma yolunda önemli bir adım atmıştır.

### CEO Adil Masaracıoğlu

Ortaoğu Teknik Üniversitesi Elektrik Elektronik Bölümü'nde lisans ve yüksek lisans eğitimini tamamlamıştır. İş hayatına



1986 yılında Aselsan'ın Ar-Ge departmanında Sistem Tasarım Mühendisi olarak başlamıştır. 1991-1992 yılları arasında Bilgi Teknolojileri Mühendisi olarak yedek subay askerliğini tamamlayan Masaracıoğlu, 1992 yılında Aselsan'a dönerek 1996 yılına kadar Telsiz İletişim Sistemleri Grup Şef Mühendisi olarak çalışmalarına devam etmiştir. Bu süre zarfında, Taksi Mobil Veri İletişim Sistemi, Entegre Dijital Telsiz Sistemleri, TETRA ve ISO 9001 üzerine çalışmalarda bulunmuştur. 1996 yılında Başarı Elektronik'in Ar-Ge departmanına geçerek Tasarım Kontrol ve Destek Bölüm Müdürü olarak iş hayatına devam etmiş ve DECT, Pay-TV, Elektrik Sayaçları ile ilgili yürüttüğü çalışmaların yanı sıra tasarım kontrol ve ürün yönetimi prosedürlerinin oluşturulmasını sağlamıştır. 1998-2000 yılları arasında Başarı Elektronik bünyesindeki çalışmalarına Mobil Veri Sistemleri Grubu'nda Ürün Müdürü olarak devam eden Masaracıoğlu, 2001 yılında Mobil Veri Sistemleri Grup Müdürü olmuştur. 2002 yılına kadar mobil veri iletişimi birimlerinin tasarımı ve ürün yönetimi süreçlerini yürütmüş ve lojistik firmalar için mobil veri sistemleriyle telemetri uygulamaları tasarlamıştır. GSM Telefon Modülü, GPS uydu alıcı birim tasarım süreçlerini yönetmiş, Nokia cep telefonları için akıllı mesajlaşma uygulamaları geliştirmiştir. Uluslararası Nakliyeciler Derneği'nin Araç Takip Sistemi projesini olarak, GSM altyapısı ile çalışan web tabanlı araç takip sistemi çalışmalarını yönetmiştir.

2001 yılında Başarı Şirketler Grubu'nda Başarı Telekom Genel Müdür Yardımcılığı görevini üstlenen Masaracıoğlu, 2004 yılında görevinden ayrılarak Mobiliz Bilgi ve İletişim Teknoloji A.Ş.'nin Kurucu Ortağı olmuştur. 2004 yılından beri Mobiliz bünyesinde Genel Koordinatör olan Masaracıoğlu, evli ve iki çocuk babasıdır.





**MECHSOFT**  
you need, we solve!

**MechSoft, 2008 yılında Ankara'da kuruldu.**  
2010-2012 döneminde satış gelirlerini **%314** arttırdı.  
Şirket, **16** kişiye istihdam olanağı sağladı.

**Yenilikçi bakış açısı ile müşteri ihtiyaçlarına en uygun çözümü, en yüksek düzeyde müşteri memnuniyeti ile sağlaması, Mechsoft'un yükselmesini sağlayan en önemli etkidir.**

MechSoft Gökhan ve Gürkan Erdoğan kardeşler tarafından, adından söz edilen uluslararası bir teknoloji firması yaratmak üzere kurulmuştur. İki kişilik küçük bir ofiste başlayan çalışmalar yurtiçi ve yurt dışından müşterilerin memnuniyetiyle beraber büyük bir yükselme kaydetmiştir. Bu yükselmeyi sağlayan en büyük etken, MechSoft'un yenilikçi bakış açısıyla müşteri ihtiyaçlarına en uygun çözümü, en yüksek düzeyde müşteri memnuniyetiyle sağlamasıyla olmuştur.

Yazılım sektöründe en önemli konunun sunulan yazılımın müşteri tarafından başarılı şekilde kullanılmasını sağlamak olduğunu ifade eden MechSoft temel olarak bunu hedeflemektedir. Sunulan çözümlerin, müşteriler tarafından kullanıldığı görmek MechSoft ve kurucuları için çok keyifli ve önemlidir.

Şirketin performansına katkıda bulunan bir diğer etmen, çok başarılı standartların uygulanması ve çeşitli teknolojileri kullanarak verimli bir çalışma modeli sağlanmasıdır. Gökhan ve Gürkan Erdoğan, MechSoft'u küçük bir aile şirketi olarak değil, çok büyük bir kurumsal yapı gibi yönetmeye çalışmaktadırlar. Çünkü MechSoft'u binlerce kişiyi istihdam eden uluslararası bir firma haline getirmeyi amaçlamaktadırlar. Bu büyük hedef yolunda karşılaşılan tüm zorluklara rağmen motivasyonu kaybetmeden MechSoft'u büyütme devam etmektedirler.

Yenilik yapmayan firmaların yaşam döngülerinin yükselme, durağanlık ve düşüş şeklinde devam etmeye mahkum olduğuna inanan MechSoft ekibi, yaladıkları yükselişi devam ettirmek için, teknolojiyi yakından takip etmekte ve teknolojiyle müşterilerin ihtiyaçlarını kesitirmeye çalışmaktadır. MechSoft bu sayede her geçen yıl büyü-yerek yoluna devam etmektedir. MechSoft bugün sektö-



ründe bilinen ve güvenilen bir firmadır. Bundan sonraki aşamada ismini yurtdışı çalışmalarda da bilinen bir marka haline getirmeyi hedefleyen MechSoft'un şu anda Ankara ve İstanbul ofislerinde 500'ün üzerinde müşterisi ve 20'ye yakın iş ortağı bulunmaktadır.

### CEO Gökhan Erdoğan

Orta ve lise öğrenimini sırasıyla İçel Anadolu Lisesi ve Mersin Fen Lisesi'nde tamamlayarak, Orta Doğu Teknik Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü'nü kazanmıştır. 4 yıllık yoğun lisans eğitim hayatını, Yüksek Şeref derecesi ile tamamlamıştır. İyi bir mühendislik eğitiminin yanında, işletme ve finans konularında da bilgi sahibi olmak isteyen Erdoğan, lisans eğitimi ile paralel olarak İşletme/Kurumsal Finans Bölümü'nde yandal programına başlamıştır. Bu programı başarıyla tamamladıktan sonra yine ODTÜ'de yüksek lisans programına devam ederken Aselsan'da AR-GE Mühendisi olarak çalışmaya başlamıştır. Kısa sürede, sahip olduğu bilgi ve becerileri daha iyi değerlendirebilmek adına Aselsan'dan ayrılarak, abisi Gürkan Erdoğan ile beraber MechSoft firmasını kurmuştur.

### CEO Gürkan Erdoğan

Orta Doğu Teknik Üniversitesi'nden mezun olmuş ve Bilgisayar Mühendisliği Bölümü'nden lisans diploması almıştır.

tepav





**Enuygun.com, 2008 yılında İstanbul'da kuruldu.**

2010-2012 döneminde satış gelirlerini **%312** artırdı.

Şirket, **20** kişiye istihdam olanağı sağladı.

**Sürekli güncel ve dinamik olmaya özen gösteren, başarılı ve çalışkan bilgi işlem ekibi sayesinde sistemli ve programlı çalışarak hizmet kalitesini en üst seviyede tutan Enuygun.com, kullanıcılarına en doğru ve en güncel sonuçları sunmayı amaçlamaktadır.**

Enuygun.com, tamamen ücretsiz olarak hizmet ve servis karşılaştırması yapma olanağı sunan bağımsız bir sitedir. İlgili kuruluşların resmi sitelerinden aldığı bilgilerle kullanıcılarına en doğru ve güncel sonuçları sunmayı amaçlayan Enuygun.com misyonunu sağlamak için sürekli güncel ve dinamik olmaya özen göstermektedir. Firma, başarılı ve çalışkan bilgi işlem ekibi sayesinde sistemli ve programlı çalışarak hizmetleri kalitesini en üst seviyede tutmaktadır.

Kredi, mevduat, uçak bileti, otel, sigorta, internet tarifeleri ve GSM operatörleri alanlarında en uygun fiyat ve oranları kullanıcılarının bilgisine sunan Enuygun.com'un hizmetlerinden yararlanan çok geniş bir kullanıcı yelpazesi mevcuttur. Banka çalışanları bile Enuygun.com'a girerek diğer bankaların kredilerini incelemektedir. 100.000 kişi uçak bileti iPhone ve Android uygulamalarını kullanmakta her ay on binlerce kişi Enuygun.com üzerinden cep telefonundan daha uygun bir tarifeye geçmeye karar vermektedir. Enuygun.com tüm bu kolaylıkları sağlamak ve kullanıcılarının güvenini tesis etmek için çok çalışmaktadır.



### CEO Çağlar Erol

Enuygun.com CEO'su 1997 yılında Boğaziçi Üniversitesi Elektrik-Elektronik Mühendisliği Bölümü'nden mezun olmuştur. 1999 yılında aynı üniversitede MBA derecesini almıştır. Türkiye'de Comnet, IBM, Superonline gibi şirketlerde çalıştıktan sonra Accenture Frankfurt Ofisi'nde yaklaşık dört yıl bilişim danışmanı olarak görev yapmıştır. Türkiye'ye döndükten sonra eşi Nihan Çolak Erol'la birlikte Türkiye'nin ilk online business networking platformu cember.net'i şirketleri Euda bünyesinde hayata geçirmiştir. Cember.net,2008 Ocak ayında XING tarafından satın alınmıştır. Çağlar Erol ve Nihan Çolak Erol daha sonra konut kredileri, ihtiyaç kredileri ve taşıt kredileri, kasko, ADSL seçenekleri ve GSM tarifeleri alanlarında karşılaştırma servisi veren Enuygun.com'u kurmuştur.





**Sarp Doğa Ürünleri, 2007 yılında Manisa'da kuruldu.**

2010-2012 döneminde satış gelirlerini **%310** arttırdı.

Şirket, **11** kişiye istihdam olanağı sağladı.

**Riskleri göze almadan ilerleme kaydedilemeyeceğinin bilincinde olan Sarp Doğa, koşulları ve riskleri detaylı biçimde inceleyip alternatifleri ortaya koyarak büyüme stratejisini geliştirmektedir.**

Sarp Doğa Ürünleri, Ahmet Öztürk, Hakan Gökalp ve Ömer Lütfi Demirel ortaklığında 2007 yılında Manisa İli Akhisar ilçesi Yayıncılık Köyü'nde kurulmuştur. Kurulduğu yıldan bu yana her yıl yeni yatırımlarla faaliyetlerini genişleterek büyümüştür. Kurulduğu yıl yapılan modern bir zeytinyağı fabrikası ile yola başlayan Sarp Doğa Ürünleri, kısa süre içerisinde zeytinyağı stok ve dolum tesisi, zeytin salamura stok tesisi, zeytin atık geri kazanım tesisi ile faaliyet kapasitesini arttırmıştır.

Sarp Doğa Ürünleri, zeytin ve zeytinyağı üretiminde yıllık 1000'er ton üretim ve pazarlama kapasitesine sahiptir. Bu büyümenin en büyük nedenleri arasında ortaklık yapısı yer almaktadır. Ömer Lütfi Demirel, zeytinyağı üretimi ve takibi konusunda, Hakan Gökalp, zeytinyağı stok, pazarlama ve tadım-kalite uzmanlığı konusunda, Ahmet Öztürk ise koordinasyon, kalite yönetimi, marka oluşturma ve yöneticilik konusunda bilgi ve deneyimleri ortaya koymaktadır. Bu kurumsal uzmanlaşma yapısı Sarp Doğa Ürünleri'nin başarısında rol oynamaktadır.

Büyüme sağlayan bir diğer faktör de yönetim sistemidir. Şirket yönetiminde kalite yönetim sistemlerine riayet ediliyorsa da, hissedar ve yöneticilerin şirketteki görevleri birbirinden ayrı tutulmaktadır. Böylelikle üretim, yönetim, satış ve kalite bölümleri çok daha etkin çalışabilmektedir.



Riskleri göze almadan ilerleme kaydedilemeyeceğinin bilincinde olan şirket yönetimi, koşulları ve riskleri detaylı biçimde inceleyip alternatifleri ortaya koyarak büyüme stratejisini geliştirmektedir. Mevcut rekabet koşullarında KOBİ'lerin kendilerini yenilemek ve değişen koşullara ayak uydurmak zorunda olduğunu düşünen Sarp Doğa Ürünleri'nin yeniliklerden uzak kalmaması, AR-Ge ve inovasyon faaliyetlerine her koşulda devam etmesi büyümede rol oynayan bir diğer önemli faktördür.

### CEO Ahmet Öztürk

1979 yılında Sakarya'da dünyaya gelmiştir. İlk ve orta öğrenimini Manisa Akhisar'da tamamlamıştır. Lisans eğitimini Anadolu Üniversitesi Kimya Bölümü'nde, yüksek lisans eğitimini ise Celal Bayar Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Organik Kimya A.B.D.'nde tamamlayan Öztürk, doktora derecesini ise Ege Üniversitesi ve Sakarya Üniversitesi F.B. Enstitüsü Organik Kimya A.B.D.'nden almıştır. Lisans eğitimi sonrası çeşitli gıda firmalarında Sorumlu Yöneticilik, AR-GE Yöneticiliği ve Genel Yöneticilik yapmıştır. 2005 yılında danışmanlık, kozmetik ve inşaat sektörlerinde faaliyet gösteren A.R.C Group Dan. Koz.İnş.San.Tic.Ltd.Şti.'yi kurmuştur. 2007 yılında bu birikimi Akhisar ilçesinin marka olmuş zeytin ve zeytinyağı ürünleriyle devam ettirme kararı üzerine Ömer Lütfi Demirel ve Hakan Gökalp ile birlikte Sarp Doğa Ürünleri San. Ve Tic. Ltd. Şti.'yi kurmuştur.





**Pozitron, 2000 yılında İstanbul'da kuruldu.**

2010-2012 döneminde satış gelirlerini **%289** artırdı.

Şirket, **82** kişiye istihdam olanağı sağladı.

**Son dönemde tüm dünyada en hızlı büyüyen sektör haline gelen mobil sektörünün bu günlere geleceğini öngören, vizyonunu çok önceden belirlemiş ve alanda kendini kanıtlamış olan Pozitron, bugün doğru zamanda doğru sektöre girmenin meyvelerini toplamaktadır.**

Ortadoğu ve Türkiye'deki banka, telekomünikasyon ve e-ticaret girişimleri için yüksek güvenilirli çözümler üreten Pozitron, 2000 yılında kurulmuştur. 2005 yılında geleceğin uygulamalar da olduğunu fark eden Pozitron mobil uygulamalara odaklanmıştır. 2006'dan bu yana mobil bankacılık ve ödeme sistemleri başta olmak üzere m-ticaret, güvenlik ve mobil saha satış çözümleri alanlarında faaliyet göstermektedir. Türkiye'nin ve dünyanın önde gelen şirketlerini mobil kanala taşıyan Pozitron, bugün Türkiye dışında aralarında ABD, Almanya, Katar ve Birleşik Arap Emirlikleri'nin de bulunduğu toplamda 12 farklı ülkeye mobil yazılım ürünleri ihraç etmektedir.

Pozitron'un hızlı büyümesinin arkasındaki temel faktör, trendleri yakından takip ederek geleceğin teknolojilerini bugüne getirmedeki başarısıdır. Mobil yazılım sektöründeki hızlı değişim ve gelişmeleri takip etmek için yenilikçiliği sürekli hale getirmek gerekmektedir. Pozitron da başarı formülünü AR-GE ve inovasyon üzerine kurulumakta ve kaynaklarının %60'ını AR-GE süreçlerine ayırmaktadır. Ayrıca iyi bir takım oluşturmaya büyük önem vererek; Türkiye'nin ve dünyanın en iyi okullarından mezun olan gençlere yatırım yapmakta ve onları mobil teknoloji alanında eğitmektedir.

Son dönemde tüm dünyada en hızlı büyüyen sektör haline gelen mobil sektörünün bu günlere geleceğini öngören, vizyonunu çok önceden belirlemiş ve alanda kendini kanıtlamış olan Pozitron, bugün doğru zamanda doğru sektöre girmenin meyvelerini toplamaktadır. Müşterilerinin mobil kanalına taşınmasını sağlayıp sektörde pek çok ilki gerçekleştiren Pozitron Bilişim, 500 listesinde Türkiye'nin en çok yazılım ihraç eden şirketleri arasında 13. sıradadır. Pozitron'un bu yılki hedefiyse 10'unculuğa yükselmektir. Pozitron ayrıca sektörde sergilediği istikrarlı büyüme ve başarı sayesinde



üst üste üç kez Deloitte Technology Fast50 ödülüne layık görülmüştür. Son 5 senede yakaladığı %1000'lik büyüme oranı ile pazardaki açık ara lider konumunu koruyan Pozitron, yeni teknolojilerde küresel ve büyük kuruluşların ilk tercihi olma yolunda ilerlemektedir.

Pozitron CEO'su Fatih İşbecer'e göre 2014-15 yıllarında teknoloji dünyasından çıkıp yaşamımızı şekillendirecek olan yeni kavram "giyilebilir teknoloji"dir. İşbecer, başta Google Glass olmak üzere akıllı saatler, akıllı bileklikler gibi kullanıcıdan komut alan ve gerektiğinde kullanıcıya komut veren giyilebilir teknolojilerin yaygınlaşmaya başladığını ve yakın bir gelecekte bireylerin gündelik yaşamlarının bir parçası olacağını ifade etmektedir. Pozitron, geleceğin teknolojisini bugüne taşıma ilkesinden hareketle Google Glass henüz piyasaya çıkmadan Google Glass'a özel uygulamaları tasarlamaya ve müşterilerine sunmaya başlamıştır. Bu bağlamda İşbecer, vizyonu ve ufku yeniliklere açık olan firmaların teknoloji ve insan davranışları ne kadar değişirse değişsin katma değer sağlamaya devam edebileceğini düşünmektedir. Pozitron'un başarısının temelinde de bu gerçek yatmaktadır.

### CEO Fatih İşbecer

Galatasaray Lisesi'ndeyken 1 yıllık AFS öğrenci değişim programı ile gittiği ABD'de gördüğü teknoloji devriminden etkilenerek 1997 yılında İstanbul Teknik Üniversitesi'ndeki sınıf arkadaşları ile birlikte web tabanlı projeler üzerinde çalışmaya başlamıştır. İşbecer, bu çalışmalarını sonucunda 2000 yılında Pozitron'u kurmuştur.





**SYS, 1999 yılında Samsun'da kuruldu.**  
2010-2012 döneminde satış gelirlerini **%280** arttırdı.  
Şirket, **160** kişiye istihdam olanağı sağladı.



**SYS, Türkiye'de üretimi bulunmayan, polimer gövdeli ve iğne ateşleme sistemi ile çalışan, TP9 yarı-otomatik silahı ihracatıyla, çok kısa bir zamanda dünyanın dört kıtasında temsilcilikleri olan bir organizasyon haline gelmiştir.**

Samsun Yurt Savunma Sanayi (SYS), 1999 yılında Doğu Karadeniz Silah Projesi kapsamında kurulmuştur. 2000 yılında çalışmalarına başlayan SYS'nin ilki büyük atılımı, 2008 yılında Ar-Ge çalışmalarına başlanan ve Türkiye'de üretimi bulunmayan, polimer gövdeli ve iğne ateşleme sistemi ile çalışan, TP9 yarı-otomatik silahıdır. 2009 senesinde başlanan ihracat çalışmalarıyla çok kısa bir zamanda SYS, dünyanın dört kıtasında temsilcilere ulaşmıştır. 2010 yılında TP9 projesinin seri üretimine geçmesiyle ilk sevkiyatlar Amerika'ya yapılmıştır. Bugün Emniyet Genel Müdürlüğü'nün de tercihi olan TP9, atış performansı ve ergonometrisi ile birçok kolluk kuvveti tarafından da tercih edilmektedir.



Bir savunma sanayi şirketi olma hedefi ile kurulan SYS, 2009 ve 2010 yıllarında Tusaş ve Roketsan ile farklı tip savunma sanayi ürünlerinin imalatına başlayarak, önemli bir atılım gerçekleştirmiştir. SYS bugüne kadar Türkiye'nin en önemli milli projeleri olan Hürkuş Eğitim Uçağı, T129 Atak Helikopteri, Cirit Füzesi, UMTAS/OMTAS Füzesi ve Denizaltı Savunma Harbi Roketi gibi projelerde yer almıştır. Ayrıca, offset programları kapsamında dünyanın en büyük savunma sanayi motor fabrikası olan Alman MTU Firması için çalışmalar yürütmüştür. Bugün SYS, MTU Firması için milli tankımız olan Altay'a, tank motoru parçalarının üretimlerini gerçekleştirmektedir. 2013 yılında da %40 büyüyen SYS, 2014 yılında %50 büyümeyi hedeflemektedir.



### CEO Cahit Utku Aral

1982 yılında Kayseri'de dünyaya gelmiştir. 2006 yılında Koç Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü'nden mezun olmuş, daha sonra SYS'nin imalat departmanında çalışmaya başlamıştır. 2008 yılına kadar SYS'nin üretim tesisindeki teknik departmanlarda çalışmayı sürdüren Utku Aral, 2009 yılında ihracat departmanını kurmuştur. Utku Aral, 2011 yılından bu yana SYS'nin Genel Müdürlük görevini sürdürmektedir.





**ES Endüstriyel, 1999 yılında Kocaeli'nde kuruldu.**

2010-2012 döneminde satış gelirlerini **%265** artırdı.

Şirket, **36** kişiye istihdam olanağı sağladı.

**Rakiplerinden bir adım öne çıkmak için iş yapma hızını ve kalitesini ekonomik çözümler sunma becerisiyle birleştiren Es'in bu stratejiyle tamamladığı pek çok proje; sektörde tercih edilmesine ve sıradan bir müteahhit firmasından çok bir çözüm ortağı olarak kabul görmesine olanak vermektedir.**

ES Endüstriyel, inşaat taahhüt sektöründe faaliyet gösteren bir firmadır. Kalkınma sürecinin doğurduğu büyüme, ihracat artışı, cari açığı azaltıcı yatırımlara verilen teşvikler ve dış yatırımcıların aldığı yatırım kararları doğrultusunda özel sektör yatırımlarının artması, ES Endüstriyel'in büyüme stratejisini daha çok özel sektör taahhütlüğü üzerine kurmaya yönlendirmiştir.

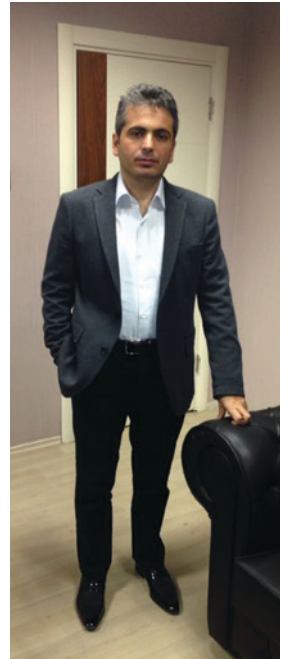
Dışarıdan bakıldığında inşaat sektörü, Türkiye'nin en iyi olduğu ve herkesin bir şekilde bilgi sahibi olduğu sektörlerden birisidir. Rekabetin son derece sert olduğu bu sektörde başarıyı yakalamak için firmaları rakiplerinden ayıran ve öne çıkaran bazı özellikler önem kazanmaktadır. Sektördeki yoğun rekabete karşın, yüklendiği işi zamanında, istenen kalite ve maliyet koşullarına uygun bir şekilde yerine getirebilen firma sayısının son derece yetersiz olduğunu fark eden ES Endüstriyel; rakiplerinden bir adım öne çıkmak için iş yapma hızını ve kalitesini ekonomik çözümler sunma becerisiyle birleştirmiştir. Şirketin söz konusu stratejiyle tamamladığı pek çok proje, sektörde tercih edilmesine ve sıradan bir müteahhit firmasından çok bir çözüm ortağı olarak kabul görmesine olanak vermiştir.



ES Endüstriyel'in yönetim anlayışı bu başarıda önemli pay sahibidir. ES Endüstriyel yöneticileri, kurdukları çalışma ortamı, profesyonellerin yönettiği işlere bilgi ve deneyimleriyle destek vermeleri, sürecin tüm aşamalarını ekip halinde ve titizlikle planlamaları ve ortak kararların bir an önce hayata geçirilmesini sağlamaları ile şirketin başarısına önemli bir katkı sağlamıştır.

### CEO Erol Demirbaş

1977 yılında Trabzon'da dünyaya gelmiştir. İlk, orta ve lise eğitimini Zonguldak Ereğli'de tamamlamıştır. 1995 yılında sadece tıp ve inşaat fakülteleri tercih ederek üniversite sınavlarına girmiş ve Karadeniz Teknik Üniversitesi İnşaat Fakültesi'ni kazanmıştır. Üniversiteyi iyi bir dereceyle bitirdikten sonra, okulda kalması için birçok hocasından teklifler almasına rağmen iş hayatına atılmayı tercih etmiştir. İlk şirketi ES Taahhüt-Ticaret'i, 2000 yılında Kocaeli'de okul arkadaşı Serkan Bey ile kurmuş, kısa bir süre sonra yolları ayrılınca işi kardeşleri Şenol Demirbaş ve Birol Demirbaş ile devam ettirmiştir. Erol Demirbaş, beş katlı on dairesi bir bina inşaatı ile başladığı iş hayatına, bugün Ege Bölgesi'nin en büyük konteyner depolama kapasitesine sahip liman inşaatı ile devam etmektedir.





## Sağlık İletişimi

**Sağlık İletişimi, 2010 yılında İstanbul'da kuruldu.**

**2010-2012 döneminde satış gelirlerini %263 artırdı.**

**Şirket, 13 kişiye istihdam olanağı sağladı.**

**Şirketin hızlı büyümesini sağlayan en önemli unsurlar, sağlık sektöründeki tüm tarafların güvenini kazanmış olması ve çalışanlarına huzurlu bir çalışma ortamı sağlamış olmasıdır.**

Sağlık İletişimi, tıbbi yayıncılık faaliyetleri sürdüren İstanbullu bir şirkettir. Hekimlere, diş hekimlerine, eczacılara, hastane yöneticilerine ve ilaç sektörüne yönelik bilimsel dergiler yayımlayan Sağlık İletişimi, Türkiye'de tıbbi yayıncılık alanındaki en büyük şirketler arasında yer almaktadır.

İmtiyaz sahibi olduğu 20'nin üzerinde dergi ve süreli yayın bulunan Sağlık İletişimi'nin hedefi; kalitesini hep en üst seviyede tutarak yeni yayın ve projelerle büyümesini devam ettirenken sağlık sektörüne faydalı olmaktır.

Tıbbi yayıncılık gibi sıkı denetimleri ve sağlık sektörüne özel hassasiyetleri olan zor bir alanda hızlı büyüme sağlayan Sağlık İletişimi'nin başarısında, kendi alanında birçok ilki gerçekleştirmesi önemli rol oynadı. Tıbbi yayıncılık alanına getirdiği yeniliklerin dışında Sağlık İletişimi'ne başarıyı getiren pek çok faktör bulunmaktadır.

Okuyucuların beklentilerini her zaman en önde tutan Sağlık İletişimi, okuyucuların tüm önerilerini ciddiyetle değerlendirmekte, içerik, tasarım ve baskı kalitesiyle en iyi dergileri sunmaya çalışmaktadır. Sağlık İletişimi'nin dergileri, devlet hastanelerine, üniversitelere, aile sağlığı merkezlerine hiçbir ücret talep edilmeden ulaştırılmaktadır.

Sağlık İletişimi, dergilerinin bilimsel içeriğinin en önemli belirleyicisi olan akademisyen hekimlere, kendilerini en iyi ifade edebilecekleri yayın ortamını sağlamaktadır. Bilimsel röportajlarıyla engin bilgi ve deneyimlerini aktaran değerli hocaların, içinde yer almaktan mutluluk duydukları dergiler hazırlamaya çalışan Sağlık Yönetimi, gerektiğinde bir hocanın daha iyi bir fotoğrafını çekebilmek için binlerce kilometre yolu kat etmekten çekinmemektedir. Sağlık İletişimi, ilan verenleri için de aynı özeni göstermektedir.

Sağlık Yönetimi, çalışanlarına değer vermektedir. Her derginin en kaliteli şekilde okuyuculara ulaşması için mesai sınırı olmaksızın, azimle ve şevkle çalışan ekibinin moral ve motivasyonunu sürdürmek için tüm imkanlarını seferber etmektedir.

Sağlık İletişimi, bu dört değeri hayata geçirerek, yayınlarına güven duyulan bir kurum olmayı başardı. Sağlık İletişimi'nin hızlı büyümesini sağlayan en önemli unsurlar ise sağlık sektöründeki tüm tarafların güvenini kazanmış olması ve çalışanlarına huzurlu bir çalışma ortamı sağlamasıdır.

### CEO Ahmet Örs

Balıkesir, Dursunbey'de dünyaya gelmiştir. Örs, Balıkesir Lisesi ve İzmir Atatürk Lisesi'nde orta öğrenimini tamamladıktan sonra Gazi Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Maliye Bölümü'nü bitirmiştir. Yaklaşık 10 yıl süreyle Balıkesir'de aile işletmelerinde yöneticilik yaptıktan sonra Ankara'da, ulusal ve uluslararası insani yardım amaçlı bir sivil toplum kuruluşunda yaklaşık 5 yıl süreyle profesyonel olarak görev yapmıştır. Bu kapsamda Avrupa, Afrika ve Güneydoğu Asya ülkelerinde, afet ve yardım operasyonlarında ve ülkemizin hemen tüm bölgelerinde iletişim odaklı çeşitli görevler almıştır.

Daha sonra Ankara'da faaliyet gösteren bir tıbbi yayıncılık firmasında proje koordinatörü olarak yaklaşık 2 yıl çeşitli projelerin liderliğini yapmış ve bu görevi sırasında ilaç ve sağlık sektörüyle tanışmıştır 4 Ocak 2010 itibarıyla İstanbul'da, Sağlık İletişimi'nde göreve başlayan Örs, sırasıyla; Kurumsal İlişkiler Müdürü, Grup Yayın Müdürü ve Genel Yayın Yönetmeni gibi pozisyonlara getirilmiştir. Şirkete yaptığı önemli katkılar neticesinde Ocak 2013 itibarıyla Sağlık İletişimi'nin Genel Müdürlüğü'ne getirilen Ahmet Örs, halen bu görevini başarıyla sürdürmektedir.

Profesyonel düzeyde edebiyat ve fotoğraf sanatıyla uğraşan ve rüzgar sörfüne ilgi duyan Ahmet Örs, evli ve Kerem ve Kağan adlarında iki çocuk babasıdır.



### CEO Dr. İbrahim Erdoğan

Manisa, Demircillidir. Bornova Anadolu Lisesi'nden sonra Ege Üniversitesi Tıp Fakültesi'ni bitiren Erdoğan, Bolu Gümüşova'daki mecburi hizmetinden sonra Ankara Numune Hastanesi'nde Aile Hekimliği Uzmanlığı eğitimine başladı. Uzmanlık eğitimi döneminde gönüllü olarak, Sayın Prof. Dr. Mithat Çoruh tarafından başlatılan "sağlıkta toplam kalite yönetimi" çalışmalarına katıldı. 1996'da Ankara Bayındır Hastanesi Kalite Koordinatörü, 1998'de İstanbul'da Doğan Hastanesi Genel Müdürü oldu.

Yaklaşık 10 senedir kendi şirketlerinde görev yapan Dr. Erdoğan, 2010 senesinden beri ülkemizde girişim sermayesi yatırımlarının gelişmesine öncülük eden Rhea Girişim Sermayesi'nin Yönetim Kurulu Üyeliğini de sürdürmektedir. İlgi alanları yeni iş fikirlerinin hayata geçirilmesi ve yakın tarihimize ilgili araştırmalar olan Dr. Erdoğan, Ege Erdoğan'ın babasıdır.



**AKGÜN GROUP**

**AKGÜN  
KİREMİT**



**Akgün Kiremit, 1925 yılında İstanbul'da kuruldu.**

2010-2012 döneminde satış gelirlerini **%246** arttırdı.

Şirket, **211** kişiye istihdam olanağı sağladı.

**Üretim, yenilik, teknoloji ve sistem üzerine sürekli çalışmalar yapan firma; hem istihdamını hem de cirosunu yıldan yıla arttırarak hızlı ve emin adımlarla büyümesini sürdürmektedir.**

Kalemler A.Ş.'nin bağlı bulunduğu Akgün Şirketler Grubu, 1925 yılında el ile kerpiç tuğla üretimine başlayan dede Akgün sayesinde toprak sektörüyle tanışmıştır.

Akgün Şirketler Grubu 80'li yıllarda modern teknoloji kullanarak "Ak Tuğla" markasıyla 2 ayrı tesiste tuğla üretimi yapmaya başlamıştır. 2001 yılında Bilecik'in Pazaryeri ilçesinde "dura-tiles" markasıyla Granit-Seramik üretimine başlayan Akgün Grup daha sonra yatırım hızını arttırmıştır. 2007 yılında Sakarya'da "Dura-bagno" markasıyla üretim yapan Banyo Dolabı ve Vitrikiye Fabrikası, 2007 yılında Eskişehir ilinde "Akgün Kiremit" markasıyla üretim yapan Kiremit Fabrikası, 2009 yılında Eskişehir İnönü'de Seramik Fabrikası, 2010 yılında Kütahya Gediz'de bir başka Seramik Fabrikası, 2011 yılında Eskişehir Organize Sanayi bölgesinde Vitrikiye Fabrikası, 2013 yılında ise Bilecik ilinin Söğüt ilçesinde Seramik ve Yapı Kimyasalları fabrikalarını satın alarak 33.000.000 m<sup>2</sup> / yıl aşkın seramik üretimi, 900.000 parça vitrikiye üretimine ulaşan Akgün Grup, yaratmış olduğu istihdamın haklı gururunu yaşamaktadır.

2007 yılında Akgün Şirketler Grubu'nun bir üyesi olarak Kalemler A.Ş. adıyla kurulan şirket, kiremit üretimi için elverişli meşhur Eskişehir toprağını yoğurarak "Akgün Kiremit" markasıyla üretime geçmiştir. Akgün ailesinin yıllar boyunca toprakla uğraşarak yapmış olduğu üretimin başka bir versiyonu olan Kiremit, merhum kurucuları Veli Akgün başta olmak üzere tüm aile fertlerinin üretim yapmak istediği bir alan olmuştur. Bu çerçevede Grup, girişimci ruhuyla 2007 yılında bu alanda bir fabrika kurmuştur.

Grup, devamlı yatırım yaparak ve krizleri fırsata çevirerek, hızlı ve emin adımlarla bugün Seramik-Granit, Porselen Karo, Vitrikiye, Banyo Dolabı, Yapı Kimyasalları, Tuğla ve Kiremit üretimi yapan ve her biri sektöründe lider markaları olan 11 dev üretim



tesisi ve 3000'i aşkın personeli ile hizmet vermektedir. Ayrıca 30 yılı aşkın süredir Sakarya Ford Bayii ve Opet bayiliklerini elinde bulundurmaktadır.

### **CEO Erhan Akgün**

1961 yılında Akgün Şirketler Grubu Kurucusu Veli Akgün ve Saadet Akgün'ün ilk çocukları olarak Uşak ilinin Karahallı ilçesi Kırkyaren Köyü'nde dünyaya gelmiştir. Ailesinin iş gereği Sakarya'ya taşınması nedeniyle ilk ve orta öğrenimini Sakarya'da tamamlamıştır. Okul hayatı ve iş hayatını



devamlı iç içe yaşamayı tercih eden Akgün, üretim yaptıkları tuğla fabrikasında çalışmaya küçük yaşlarda başlamıştır. Başarılı bir eğitim hayatı olan Erhan Akgün, 1982 yılında İstanbul Teknik Üniversitesi İnşaat Mühendisliği Bölümü'nden derece ile mezun olmuştur. Daha sonra sahibi ve yöneticisi olduğu grup şirketlerinin neredeyse her birinde çalışarak işin hem teorisini hem de pratiğini öğrenmeye çalışmıştır. 2005 yılında baba Veli Akgün'ün vefatıyla ailenin en büyük ferdi olan Erhan Akgün, kardeşleri Süleyman ve Nuran Akgün ile birlikte şirket bayrağını devralmıştır. Grubun Yönetim Kurulu Başkanı olan Akgün, birçok derneğe üyedir. Çeşitli sosyal sorumluluk projelerinde yer alan Erhan Akgün, evli ve 4 çocuk babasıdır.



**Etkin Proje, 2007 yılında İstanbul'da kuruldu.**

2010-2012 döneminde satış gelirlerini **%242** arttırdı.

Şirket, **13** kişiye istihdam olanağı sağladı.

**Temel değerler olarak benimsediği “dürüstlük, açıklık, katma değer yaratmak ve beraber büyümek” ilkeleri başarısında kritik rol oynayan Etkin Proje, global ölçekte etkili bir AR-GE ve İnovasyon danışmanlık kurumu olmayı hedeflemektedir.**



2007 yılında iki mühendis tarafından ev ofis olarak kurulan Etkin Proje, şu anda 1 milyon Euro'nun üzerinde ciro-su ile sektörde liderliği oynamaktadır. Bugüne kadar %40'ı uluslararası şirketler olmak üzere 200'den fazla kurumsal

müşteriye hizmet veren, 400'den fazla başarılı AR-GE projesine, 22 AR-GE merkezi kurulumu ve yönetimine, AB 6. ve 7. Çerçeve projelerine imza atan Etkin'in toplam proje büyüklüğü 100 milyon doların üzerindedir.

2'si teknokentte (MAM Tekgeb ve Uludağ Üniversitesi Ulutek) bulunan 3 ofisle hizmetlerini sürdüren Etkin Proje 22 kişilik bir ekiple çalışmaktadır. %90'ı mühendislerden oluşan ekibin (gıda, endüstri, kimya makine vb.), yarısı halen yüksek lisans derecesine sahip veya doktora eğitimine devam etmektedir. Yıllık ortalama 50 adet üniversite ortaklı proje geliştiren Etkin, bu işbirliklerini akıllı eşleştirme yapabilen bir portal üzerinden gerçekleştirmek için İstanbul Kalkınma Ajansı'na (ISTKA) önerdiği “köprü projesi” ile hibe almaya hak kazanmıştır.

Amerika'da ilk 3'te bulunan ve dünya çapında 12 ülkede ofisi olan inovasyon yönetim şirketi IXL-Center, Türkiye ve yakın çevresindeki faaliyetlerini Etkin Proje'nin stratejik ve münhasır ortaklığında devam ettirmektedir. Kuzey Avrupa'nın inihal tespit ve engellemede pazar lideri olan İsveçli Urkund yazılımının Türkiye'deki tek yetkili temsilcisi olan Etkin Proje, ISO:9001:2000 Kalite Yönetim Sistemi ve TSE-HBY Hizmet Yeterlilik Belgesi sahibidir. GOSB Teknokent, Tübitak MAM Teknokent tarafından stratejik ortaklıkla kurulan Teknoloji Transfer Ofisi'nin yönetici-danışman şirketi olan Etkin Proje, kardeş şirketi Simula ile sanayi kuruluşlarına da ileri mühendislik hizmetleri (analiz, tasarım, ve simülasyon) konularında destek vermektedir.

Etkin Proje'nin başarılı performansının altında ölçülebilen ve ölçülemeyen etkenler yer almaktadır. Ölçülemeyen etkenlerin başında şirket ortaklarının katı hiyerarşiye inanmayarak, her

zaman sahada mücadele içinde yer alması ve ekiple birlikte zorluklara göğüs germesi gelmektedir. Bu sayede elle tutulamayan, gözle görülemeyen, ancak şirket bünyesinde hissedilen bir dayanışma ve ortak mücadele kültürü gelişmiştir. Hizmet sunumu politikasında en üst düzey uluslararası danışmanlık şirketlerinin referans noktası olarak alması; AR-GE ve İnovasyon konusunda en basitten en karmaşık süreçlere kadar uçtan uca hizmet vermesi ve rakip şirketlerde bulunmayan özel çözümler (örneğin AR-GE fikirlerinin takibi, raporlanması ve yürütülmesini sağlayan Arendi yazılımı, IXL – Center ile orak kullanılan Eureka isimli inovasyon yönetim yazılımı gibi) ve işbirlikleri geliştirmesi Etkin Proje'yi öne çıkaran ölçülebilir etmenlerdir.

### CEO Kemal Sıdar

Lisans eğitimini 2003 yılında Yeditepe Üniversitesi Mühendislik Mimarlık Fakültesi Sistem Mühendisliği Bölümü'nde tamamlamıştır. Marmara Üniversitesi Mühendislik Mimarlık Fakültesi'nden Mühendislik Yönetimi yüksek lisans derecesini alan Sıdar, “Türkiye için yeni bir üniversite-sanayi işbirliği modeli geliştirilmesi” konulu teziyle Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü'nde doktora çalışmalarına devam etmektedir.

Çalışma hayatına 2002 yılında proje yöneticisi olarak başlayan Sıdar, Teknoloji Holding ve Doğan Holding'te çeşitli yöneticilik görevlerinde bulunmuştur. 2007 yılında Etkin Proje'nin kurucu ortağı olarak yeni kariyerine adım atmıştır. AR-GE, proje yönetimi, inovasyon ve yatırım projeleri konusunda uzmanlığı bulunan Kemal Sıdar, İngilizce bilmektedir.

### CEO İbrahim Gediklioğlu

1977 yılında Trabzon'da dünyaya gelmiştir. İlk ve orta öğrenimini Trabzon'da tamamlayan Gediklioğlu, Gıda Mühendisliği dalındaki lisans derecesini aldıktan Ege Üniversitesi'nden almıştır.

Gate Gourmed/Usaş'ta Üretim Planlama Sorumlusu ve Elit Çiçolata'da Kalite Güvence & AR-GE Müdürü olarak çalışmış, 2005 yılında Ar-Ge Proje Yönetimi alanında faaliyet gösteren RDS Teknoloji Danışmanlık Hizmetleri'ni kurmuştur. Gediklioğlu, 2007 yılından bu yana Etkin Proje'nin Kurucu Ortağı ve Profesyonel Hizmetler Koordinatörü olarak görev yapmaktadır.

Ar-Ge metodolojisi ve proje geliştirme, proje yönetimi ve TÜBİTAK-Teydeb ve TTGV projeleri, Sanayi Bakanlığı AR-GE Merkezi ve KOSGEB destekleri konusunda uzman olan Gediklioğlu, 2005 yılından bugüne 200'den fazla AR-GE projesine danışmanlık sağlamış, 10'dan fazla AR-GE merkezinin kurulumunda bulunmuş, çok sayıda eğitim ve seminer vermiştir. IXL Center tarafından sağlanan “Innovation Management” programını tamamlamıştır. İngilizce bilen Gediklioğlu, evli ve iki çocuk babasıdır.



**Sayınlar Gıda, 1983 yılında Gaziantep’de kuruldu.**

2010-2012 döneminde satış gelirlerini **%239** artırdı.

Şirket, **261** kişiye istihdam olanağı sağladı.



**Sağlıklı ve hijyenik ortamda uluslararası standartlara uygun kaliteli ve sağlıklı ürünleri üreterek, ulusal ve uluslararası fuarlar aracılığıyla müşteri portföyünü ve potansiyelini arttıran Sayınlar, uzman, tecrübeli, özverili bir ekiple çalışarak sektörünün öncü kuruluşlardan biri olmayı başarmıştır.**



Sayınlar Gıda 1983 yılında Gaziantep’te kurulmuştur. Günlük 300 ton rafine kapasitesine sahip tesisinde, tüm bitkisel yağların rafinasyonunu ve tüketiciden gelen talep doğrultusunda 250 ml’den 18 lt’ye kadar tüm ambalajlarda paketlenmesini yapan Sayınlar, ayrıca 2008 yılında satın aldığı günlük 350 ton kapasiteli ham yağ ve ekstraksiyon tesisle yağ sektöründe de faaliyetlerini sürdürmektedir.

Güçlü finans yapısı ve kendi sektöründeki istik-



rarlı duruşuyla yatırımlarını sürekli artırarak müşteri taleplerini en iyi şekilde karşılamayı hedefleyen Sayınlar, TURNA markasıyla yaptığı üretimin % 70’ini ihraç ederek dünya pazarında önemli bir yer edinmiştir. Sayınlar, yurt içinde de güçlü bir pazar payına ve marka adına sahiptir.

Sayınlar, teknolojik gelişmeleri takip ederek sürekli iyileştirmeler ve yenilemeler gerçekleştirmiştir. Sağlıklı ve hijyenik ortamda uluslararası standartlara uygun kaliteli ve sağlıklı ürünleri üreterek, ulusal ve uluslararası fuarlar aracılığıyla müşteri portföyünü ve potansiyelini artırmıştır. Kendi alanında uzman, tecrübeli, özverili bir ekiple çalışarak sektörünün öncü kuruluşlardan biri olmayı başarmıştır.

#### CEO Erhan Sayın

1979 yılında Gaziantep’te dünyaya gelmiştir. Orta ve lise öğrenimini Gaziantep’te tamamlamış, lisans diplomasını Bilkent Üniversitesi Bilgisayar Teknolojileri ve Bilişim Bölümü’nden almıştır. 2005 yılından beri şirketin Yönetim Kurulu Başkan Vekili olarak çalışmayı sürdürmektedir. Gaziantep Genç İş Adamları Derneği Yönetim Kurulu’nda iki dönem görev alan Erhan Sayın evli ve iki çocuk babasıdır.



ÜNALDI ORGANİK LİKİD  
GÜBRE SAN. VE TİC. A.Ş.

**Ünalı, 2008 yılında İzmir'de kuruldu.**

**2010-2012 döneminde satış gelirlerini %221 artırdı.**

**Şirket, 15 kişiye istihdam olanağı sağladı.**

**Kriz dönemlerinde paniğe kapılmadan aldığı stratejik kararlar sayesinde takip eden dönemde büyümeyi başaran Ünalı, yüzde 100 müşteri memnuniyeti sağlayan ve müşteriye özel üretilmiş ürünlerle yeniliklerin peşini bırakmadan yola devam etmektedir.**

2008 yılındaki ekonomik krizden sonra umutsuzluğa kapılmak yerine yeni arayışlara girişen ve krizin etkilerinden biran önce sıyrılmak için farklı stratejiler geliştiren Ünalı A.Ş. 2010-2012 yılları arasında yakaladığı yüksek ivmenin temellerini kriz döneminde atmıştır. Kriz döneminde tüm sektörlerde görülen yavaşlamanın ardından Ünalı öncelikli olarak müşteri profilini değiştirmiş ve bayi ağının yanı sıra devlet kurumları ve kurumsal firmalar ile çalışmaya ağırlık vermiştir. Söz konusu kurum ve kuruluşlarla ilişkileri tesis ettikten sonra bu kurumların ihtiyaçları tespit etmiştir. Tespit edilen ihtiyaçlara en iyi nasıl cevap verebileceğini araştıran Ünalı A.Ş., müşteri memnuniyetini en üst seviyeye çıkarabilmek için Ege Üniversitesi ve TÜBİTAK ile toplam 3 adet AR-GE projesi hayata geçirmiştir. Bu projelerin başarıyla tamamlanması sonucu %100 müşteri memnuniyeti sağlayan ve müşteriye özel üretilmiş Ünalı ürünleri ortaya çıkmıştır.

Kriz sonrası yapılan Pareto analizlerinde riskli görülen firmalar ile ilişkilerini minimuma indiren ve risk katsayısı düşük olan firmalarla çalışmaya devam eden Ünalı, böylelikle bayi ağını daraltmış olsa da 2010 yılına risk taşımayan firmalarla girmiştir. Diğer bir değişle, 2008 yılında yaşanan nispi küçülme 2010-2012 dönemindeki büyümenin tohumlarını atmıştır.

Ünalı, kriz sonrası dönemde mevcut ürünler için çeşitli çalışmalar yapmıştır. Öncelikle şirket imajını tazeleyici reklam faaliyetleri yürütülmüş marka bilinirliğini artırıcı çalışmalar yapılmıştır. Ambalaj boyutlarında ve tiplerinde değişikliğe gidilerek Ünalı ürünlerinin hitap ettiği müşteri kitlesi büyütülmüştür. Neticede Ünalı A.Ş. kriz dönemlerinde paniğe kapılmadan aldığı stratejik kararlar sayesinde takip eden dönemde büyümeye ulaşmıştır.

Kurulduğu günden bu yana birçok yeniliğin öncüsü olan Ünalı A.Ş. bu güne kadar Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti, Azerbaycan, Kırgızistan, İran, Suriye, Pakistan gibi ülkelere doğrudan ihracat, Yunanistan ve İspanya'da bulunan müşterilerine de fason üretim yapmıştır. Yurt içinde bulunan bazı bayiler kanalı ile dolaylı yoldan ihracat yapmaya devam eden Ünalı A.Ş.'nin

yeni hedefi Afrika ülkeleridir. Şirket, 2013 Mayıs ayı itibari ile bu ülkelere ihracat olanakları hakkında çalışmalara başlamıştır.

### CEO M. Zahit Ünalı

9 Eylül Üniversitesi İktisadi Ticari Bilimler Fakültesi'nden mezun olmuştur. Mezuniyetin ardından Koç Topluluğu'nun Karınca isimli firmasında bir süre çalışan Ünalı, 1975 yılında kendi firmasını kurmaya karar vermiştir. Sahişi şirketi olarak kurulan Ünalı, o dönemde İstanbul'da yaprak gübreleri ve sıvı gübreler üreten bir firmanın Ege Bölge Distribütörü olarak faaliyetlerine başlamıştır. 1982 yılında kendi ürünlerini üretmeye karar veren Zahit Ünalı, üretim yapılabilecek küçük bir tesis satın alarak 1985 yılında firmayı Anonim Şirket haline getirmiştir.



Yeniliklerin peşini hiç bırakmayan Zahit Ünalı yurtdışı deneyimlerinden esinlenerek Türkiye'de Torf arayışına girişmiş ve Bolu – Yeniçağa Havzası'nı kapsayan, Türkiye'nin 1 numaralı Torf maden ruhsatını almıştır. Bu girişim sayesinde o zamana kadar ilkel şartlarda tesis edilen futbol stadyumları o dönemden itibaren Avrupa standartlarında çim sahalar haline gelmiştir. Takip eden yıllarda Zahit Ünalı önderliğinde Türkiye'nin ilk yerli damlama gübresini üreten Ünalı A.Ş. o dönemin pazar liderlerine kafa tutacak boyutlarda satış rakamlarına ulaşmıştır. Benzer bir ivme Türkiye'nin ilk yerli yaprak gübresi üretiminde de yakalanmıştır. 1990'ların ortalarında ilk yerli çim gübresi üretimi başlamış ve o dönemde yeni kurulan yapı marketlerde satılan ilk yerli çim gübresi olmuştur.

Zahit Ünalı, vizyoner kişiliği ve daima bir adım önde olan fikirleri ile 2000 yılında şu anda patenti kendisine ait olan organik madde kaplı kimyevi gübre (organomineral gübre) düşüncesini ortaya atmıştır. Ege Üniversitesi Ziraat Fakültesi Toprak Bölümü ile yapılan 3 yıllık bir çalışma sonucu söz konusu fikir hayata geçirilmiş ve 2003 yılında ürüne patent alınmıştır. Bu fikirle ilgili İzmir Zeytinçilik Araştırma Enstitüsü ile yürütülen 4 yıllık araştırma projesinin sonuçları 2008 yılında yayımlanmıştır.

Firmanın kurucusu M. Zahit Ünalı, halen Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini yürütmektedir.

tepav





**Sinerji, 2006 yılında İstanbul'da kuruldu.**

2010-2012 döneminde satış gelirlerini **%216** artırdı.

Şirket, **23** kişiye istihdam olanağı sağladı.

**Kurulduğu günden bu yana satışını yapmakta olduğu elektronik üretim hatlarıyla Türkiye'de yerli üretimi artırma çabasında olan Sinerji, müşterilerine her zaman ihtiyaca yönelik en doğru çözümleri sunmuştur.**

Sinerji, 2006 yılında iki genç mühendis arkadaş tarafından Türkiye'de elektronik üretim sektörünün büyümesine ve dünyada hak ettiği noktaya gelmesine yönelik olarak elektronik üretim hatları satmak ve sektörü yeni teknolojilerle tanıştırmak amacıyla kurulmuştur.

Kurulduğu günden bu yana satışını yapmakta olduğu elektronik üretim hatları ile Türkiye'de yerli üretimi artırma çabasında olan Sinerji, müşterilerine doğru yatırımı yaparak, yerli üretim yapmanın ithalata göre daha karlı olabileceğini rakamlar ve dünyadan örneklerle anlatmıştır. Bu amaçla yurtiçinden ve yurt dışından eğitimcilerle düzenli olarak pek çok eğitim faaliyeti gerçekleştirmiştir. Sinerji müşterilerine her zaman ihtiyaca yönelik en doğru çözümleri sunmuştur. Sunduğu çözümlerle birlikte sağladığı 7/24 profesyonel servis hizmetiyle her an müşterilerinin yanında olmayı görev edinmiştir.

Sinerji, üretimi değere dönüştüren yaklaşımıyla yurt içinde geniş bir müşteri kitlesine ulaşarak ismini yurtdışında da duyurmuştur. Şirket, hızla büyüdüğü 2010-2012 döneminde bir Ortadoğu ülkesinde anahtar teslim bir televizyon fabrikası kurmuştur.

Sinerji, Türkiye'de daha da canlanması gerektiğine inandığı elektronik sektöründe etkin faaliyet göstererek müşterilerini Ar-Ge faaliyetlerine teşvik etmiştir. Sinerji'nin bu çabaları meyvelerini vermeye devam etmektedir.

Sinerji'nin başarısının mimarlarından birisi de Türkiye pazarına inanan iş ortaklarından, şirketi ve müşterilerini gelişmiş teknoloji ürünleri, müşteri ihtiyaçlarına yönelik hızlı ürün geliştirme ve adaptasyonları ile her zaman bir sonraki seviyeye taşıyan Samsung Techwin'dir. Sinerji, yaptıkları işe ve başarısına olan inançlarıyla sonsuz gayret gösteren çalışanlarına da çok şey borçludur.

### CEO Uğur Gedik

1973 yılında dünyaya gelmiştir. İstanbul Teknik Üniversitesi Makine Mühendisliği'nden mezun olmuştur. Endüstri Mühendisliği alanındaki yüksek lisans diplomasını İstanbul Ticaret Üniversitesi'nden almıştır. Öğrencilik hayatı ve profesyonel hayatı süresince farklı sektörlerde çalışan Gedik, son 14 yıldır elektronik sektörde kariyerini şekillendirmiştir.



### CEO Çiğdem Balçık Eken

1978 yılında dünyaya gelmiştir. Makina Mühendisliği alanındaki lisans derecesini İstanbul Üniversitesi'nden, yüksek lisans derecesini ise İstanbul Teknik Üniversitesi'nden almıştır. Profesyonel iş hayatına elektronik sektörde başlamış olan Eken 10 yıldır bu sektörde kariyerine devam etmektedir.





**Avera Grup, 2008 yılında Bursa'da kuruldu.**  
2010-2012 döneminde satış gelirlerini **%216** arttırdı.  
Şirket, **15** kişiye istihdam olanağı sağladı.

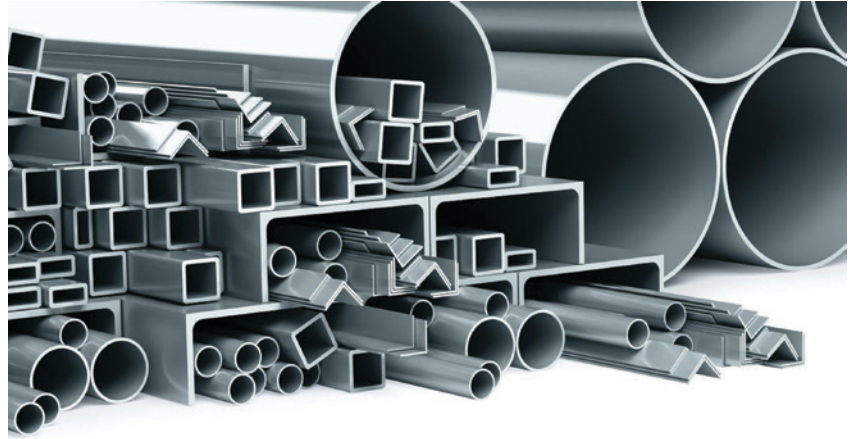
**Girişimci ve başarıya odaklı bir ekip ruhu, hedeflere göre yönetim anlayışıyla performans hedeflerini sürekli revize eden Avera, hem insan kaynağına hem de teknolojiye sürekli yatırım yaparak başarıya ulaşmaktadır.**

Avera Grup bünyesindeki ilk firma olan Avera Demirçelik, 2008 yılında konusunda uzman kişiler tarafından kurulmuştur. Özellikle otomotiv, beyaz eşya ve inşaat sektörleri için sanayi boruları, profilleri ve yassı çelik ürünleri ile müşterilerine hizmet vermeye başlayan Avera Demirçelik, zamanla proses işleme makine yatırımlarıyla büyüyerek metal işleme konusunda hizmet ağını genişletmiştir.

Borusan Mannesman'ın münhasır ana bayisi olan Avera Demirçelik bu ortaklık sayesinde gelişimini hızlandırmıştır. Kuruluşundan itibaren planlı büyüme stratejisi ile müşteri odaklı yatırımlarına devam eden Avera 2012 yılında Avera Büküm firmasını kurmuştur. 3 milyon dolar yatırım yaparak teknolojik donanımı yüksek makina parkuru ile müşteri ve farklı sektörlerle ilişki ağını geliştiren şirket, üst segment ve ağır vasıta ticari araçların (hafif ticari araç, minibüs, kamyon, otobüs, traktör ve kabinleri) gövde parçalarını üretmeye başlamıştır.

Avera'nın başarı kriterlerinden ilki planlı ve sağlıklı büyümeye odaklanmasıdır. Borusan Mannesman münhasır bayisi olması nedeniyle üretimde kullandığı hammaddeyi rakiplerine göre daha kolay ve hızlı temin eden Avera yine aynı ortaklık sayesinde yüksek kalite standartlarını da yakalayabilmektedir. Avera böylelikle teknik altyapı ve donanımı yeni bir firma olmasına rağmen rakiplerinden bir adım öne çıkmaktadır. Firma, müşteri ilişkilerine ve onların beklentilerine büyük önem vermekte ve müşteri taleplerine göre özel çözümler sunmaktadır.

Avera donanımlı ve tecrübeli teknik ekibi sayesinde gelen teklifleri çok hızlı analiz edip dönüş yapmakta, numune ve preseri üretimlerde taleplere günlük cevap vermeye çalışmaktadır. Entegre bir fabrikada faaliyet göstermesi sayesinde üretimin bütün aşamalarını kendi bünyesinde gerçekleştirmesi, Avera'nın siparişleri hızlı ve zamanında teslim etmesine yardımcı olmaktadır.



ra'nın siparişleri hızlı ve zamanında teslim etmesine yardımcı olmaktadır.

Yerel ve uluslararası pazarda sürekli tercih edilen bir firma olmayı hedefleyen Avera, Türkiye'nin 2023 hedeflerine ulaşması için sorumluluk alarak istihdamı artırmayı ve küresel pazarda istikrarlı büyümeyi öngörmektedir.

### CEO Gürsel Özcan

1968 yılında dünyaya gelmiştir. İstanbul Üniversitesi'nden Uçak Yüksek Mühendisi derecesi alan Özcan, Eskişehir Hava İkmal Bakım Merkezi ve TOFAŞ'taki iş tecrübelerinin ardından 2008 yılında Avera'yı kurmuştur. Pres form şekillendirme, otomotiv endüstrisinde kullanılan yassı ürünler ve boru profit büküm prosesleri konusunda uzmanlaşarak yenilikleri sürekli takip etmiş ve şirketine uyarlamıştır. Bursa TSO, BUMİAD, MMO ve İTÜ Vakfı üyesidir. İtalyanca bilen Özcan evli ve bir kız çocuk babasıdır.







**Ardic, 2008 yılında Kocaeli'nde kuruldu.**

2010-2012 döneminde satış gelirlerini **%209** artırdı.

Şirket, **32** kişiye istihdam olanağı sağladı.

**İnsan odaklı ve geleceğin iş-yaşam gereksinimlerini bugünden öngören teknolojik çözümler üretmeye dayalı vizyonu ARDIC'ın hızlı büyümesinde önemli etken olmuştur.**



Mühendisliği sosyal ve ekonomik yaşamın ayrılmaz bir parçası olarak gören bir teknoloji şirketi olan ARDIC, kurulduğu 2008 yılında yolculuğuna 5 kişi ile başlamıştır. Bu ekip, uluslararası arenada Telco alanında teknoloji geliştirme ve yönetme tecrübesine sahip kurucularının Türk mühendislerine, bilime, araştırmaya ve Türkiye'de de

teknoloji geliştirilebileceğine olan inancıyla kısa zamanda 30 kişinin üzerine çıkmıştır. ARDIC, kuruluş yıllarından itibaren inovasyon odaklı kimliğini ve gelişmekte olan yeni teknolojilerin kullanıma geçirilmesini ön planda tutarak mobil cihazlar için bulut destekli çözümler üretmeye odaklanmıştır. Bu çerçevede çalışmalarını yeni nesil akıllı mobil cihazların kullanım kolaylığını arttıran servis ve uygulamaları, internet üzerinden bu cihazlara eriştiiren platform ve gömülü işletim sistemleri üzerinde yoğunlaştırmıştır. İlk senesinde Türkiye'nin ilk açık kaynak kodlu gömülü Linux Distro su olan ARNIX'ı geliştirip kodlarını yayınlamıştır. ARDIC'ın geliştirmeyi planladığı bütün ürün ve hizmetlerine temel olması için hazırlanan bu çalışma, şirkete ürün ve hizmet tasarımı süresince gerekebilecek her türlü değişikliği yapabileme ve yazılım bağımlılığından kurtulma imkanı vermiştir.

Akıllı telefon ve mobil cihazlar için Android tabanlı mobil gömülü işletim sistemi olan PİLAROS'u ve çözüm gamını tamamlayan ARCloud (ARDIC Cloud Services Platform) platformunu – yani, mobil cihaz kullanıcılarına güvenli bir iletişim ortamı sağlayan, hizmet verilen noktalardan bağımsız, kontrol edilebilen, yeni servis ve teknolojilerin kolaylıkla eklenebildiği, yüksek ölçeklenebilirlikli bulut mimarisine sahip bir yapıyı – geliştirmiştir. Özellikle bilgi güvenliğinin kritik olduğu kurum ve iş ortamlarında ARCloud platformu üzerinden sektör-spesifik bulut destekli mobil cihazlar için uçtan uca Android tabanlı çözümler sunulmuş, kiosk mod kullanımı sağlanmıştır. Bir Ame-

rikan şirketi olan Addopad ile birlikte geliştirmiş olduğu Addopad Aile Tableti Projesi, dikey sektör için geliştirilmiş özel bir tablet projesi olması nedeniyle ARDIC'ın sunduğu çözümlere güzel bir örnek oluşturmaktadır. Aynı şekilde eğitim alanında ve farklı sektörlerde benzer nitelikte özel kullanıma yönelik çözümler sunulmaktadır.

ARDIC halen güvenlik açıklarına yer vermeyecek altyapıları kurarak müşterilerine bulut destekli sektöre özel mobil cihaz çözümleriyle hizmet vermeye, yüksek teknoloji alanında yeni servis ve çözümler üzerinde çalışmaya devam etmektedir. Bu alanlarda TÜBİTAK ve EUREKA destekli birçok AR-GE projesi gerçekleştiren şirket, AR-GE odaklı çalışmalarını sürdürmektedir.

### CEO Tunç Kahveci

İstanbul Teknik Üniversitesi Elektronik ve Haberleşme Mühendisliği Bölümü'nden 1987 senesinde mezun olmuştur. 1989-1992 yıllarında North Carolina A&T State University'de Bilgisayar ve Elektrik Mühendisliği yüksek lisans programına devam etmiş ve 1992'de derecesini almıştır.

1997 senesine kadar ABD'de, Bell Northern Research, Allied Telesyn gibi uluslararası firmalarda Sistem Mimarlığı konusunda çalışmış, Mayıs 1997'de Nortel Networks Sistem Mimarlığı Bölümü'ne geçmiştir. Takım Lideri olarak başlayan Nortel Networks USA kariyer yolculuğu, Gelecek Nesil Ağlar (NGN) baş mimarı ve sonrasında Çin İş Operasyonları ve Pazarlama Direktörlüğü görevine kadar devam etmiştir. Ardından Nortel Beijing AR-GE Laboratuvarını kuran Kahveci 2003-2006 yılları arasında burada Kıdemli Direktör olarak görev almıştır. 2006 senesine kadar, 750'nin üzerinde çalışanı olan Nortel Beijing AR-GE Laboratuvarının Baş Yöneticisi olarak çalışmıştır. 2007'de Nortel Networks Yeni İş ve Portfolyo Geliştirme Başkanlığı görevinden ayrılarak Ambient Microsystems firmasında Teknolojiden Sorumlu Başkan Yardımcısı (CTO) ve Danışman olarak görev yapmıştır. 2008 senesinde Türkiye'ye dönen Kahveci Kurucu Ortak olarak Tübitak MAM Teknopark'ta ARDIC ARGE firmasının yanı sıra ABD merkezli iPic Innovations firmasının kurulmasında rol almıştır. Kahveci halen ARDIC ARGE'nin Yönetim Kurulu Başkanlığını yapmaktadır.

20 yıldır Telekomünikasyon sektörüne emek veren Tunç Kahveci'nin uzmanlık alanları arasında Kablolü ve Kablosuz Telekomünikasyon Sistem ve Ağları, Bulut Bilişimi, Bulut Tabanlı Servisler, Mobil İnternet Teknolojileri bulunmaktadır.



collecturk

**Collectürk, 1995 yılında İstanbul'da kuruldu.**  
2010-2012 döneminde satış gelirlerini **%204** artırdı.  
Şirket, **321** kişiye istihdam olanağı sağladı.

### Teknolojik altyapısı, vizyonu ve hizmet yaklaşımında yarattığı fark, Collectürk'ün kuruluş aşamasından bugüne kadar süren istikrarlı büyüme performansındaki en önemli etkidir.

Sorunlu alacakların yönetimi konusunda uzmanlaşarak Türkiye'nin en köklü ve güvenilir yazılım çözümlerini hayata geçiren ve 1995 yılından bu yana hizmet veren etcBASE, knowhow'ını pazara yönelik katma değerli hizmete dönüştürmek amacıyla Collectürk'ü kurmuştur. Collectürk, kurumlara yönelik alacak takip ve tahsilat hizmetleri alanındaki çağrı merkezi, süreç destek ve ilgili operasyonel servislerde Türkiye'de lider kurum konumundadır.

İstanbul 4. Levent'te üç ayrı katta yaklaşık 3000 metrekare operasyonel çalışma alanına, 600 kişilik oturma kapasitesine ve teknik altyapıya sahip olan Collectürk, kurumsal verimliliğin en önemli koşullarından birinin, alacakların hızlı ve zamanında tahsil edilmesi olduğu günümüz iş dünyasında sadece bu alanda uzmanlaşarak yetkinliğini artırmıştır. Collectürk ayrıca Yönetim, Eğitim ve Kalite, IT, Raporlama birimlerini ve Hukuk Destek ekibini bünyesinde barındırmaktadır.

Collecturk hâlihazırda; gerek yasal takip öncesi idari takip olarak adlandırılan süreçte, gerekse hukuki takip neticesinde tahsilatı gerçekleştirilememiş dosyaların tahsilatında bankalar, Varlık Yönetim Şirketleri, GSM şirketleri ve diğer kurumların alacaklarına yönelik hizmet vermektedir.



Collectürk'ün kuruluş aşamasından bugüne kadar süren istikrarlı büyüme performansındaki en önemli etken teknolojik altyapısı, vizyonu ve hizmet yaklaşımında yarattığı farktır. İnsan kaynağı yönetiminin stratejik önem taşıdığı call center operasyonunda, kaynağı verimli kullanmak ve yüksek performans elde etmek için yapılan çalışmalar büyüme eğrisini olumlu etkileyen faktörler olarak öne çıkmaktadır. Sorunlu alacakların tahsilatı konusundaki uzmanlık ve odaklanmış bakış açısı, Collectürk'ü pazarda liderliğe taşıyan önemli unsurlardandır. Başarıya endeksli çalışma esası, Collectürk'ün müşterileriyle ilişkilerinde fark yaratmaktadır. Collectürk tüm bu özellikleriyle sektör için model konumundadır.

### CEO Güray Altın

1990 yılında Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü'nden mezun olmuş, aynı alandaki yüksek lisansını Nichols College'da (ABD) tamamlamıştır. İş yaşamına bankacılık alanında başlayan Altın, kariyeri sırasında Boğaziçi Üniversitesi'nde MIS konusunda uzmanlık programını bitirmiştir. Finans sektöründe çeşitli kademelerde kazandığı deneyimi, 2005 yılından itibaren kuruluş aşamasında katıldığı Collectürk operasyonunun Genel Müdür'ü olarak sürdürmektedir.

tepav





**Endersys, 2006 yılında İstanbul'da kuruldu.**

2010-2012 döneminde satış gelirlerini **%204** artırdı.

Şirket, **21** kişiye istihdam olanağı sağladı.

**Profesyonel pazarlama kanallarından çok insani ilişkileriyle iş geliştiren Endersys, satmaya değil, fayda üretmeye odaklanmıştır.**

Endersys 2006 yılında sistem ve ağ güvenliği konularında danışmanlık hizmetleri vermek üzere kurulmuştur. Teknoloji sektöründen gelen, genç, dinamik ve vizyon sahibi bir kadro oluşturan Endersys 2010 yılına kadar ağırlıklı olarak Telekom sektöründe hizmet vermiştir. Daha sonra finans sektörüne yönelen Endersys, sektörde Türkiye'nin en büyük 10 bankası da dahil pek çok saygın müşteri kazanmıştır. Ürün portföyünü genişleterek cirosunu artıran Endersys onun üzerinde üreticiliyle iş ortaklığı anlaşması imzalamıştır.

Ankara'da açtığı ofisle pazar büyüklüğünü artıran firma, 2012 yılında burada çok önemli projelere imza atmıştır. Endersys'nin başarısının anahtarı müşteri ilişkilerinde yatmaktadır. Endersys, sadece ticari ilişki geliştirmek yerine müşterileriyle empati kurmaya, onları anlamaya ve her türlü sorunlarına gönüllü destek kurmaya çalışmaktadır. Kurulan yakın ilişkiler müşteri memnuniyetine de olumlu etkiye bulunmaktadır.



### CEO Barış Şimşek

1979 yılında Trabzon'da dünyaya gelmiştir. 1996 yılında Karadeniz Teknik Üniversitesi'ni bitirdikten sonra sektörün önde gelen network ve telekom firmalarında çalışmıştır. Linux işletim sistemi, açık kaynak kod yazılımlar ve VoIP konularında tecrübe sahibi olan Şimşek, bu alanlarda 3 kitap ve 10'un üzerinde makale yayınlamıştır. 2006 yılında 3 girişimci arkadaşıyla beraber Endersys'i ve 2011 yılında yine aynı girişimci ortaklarla Inforcept firmasını kurmuştur. Barış Şimşek evli ve 2 çocuk babasıdır.





**Elita Gıda, 2006 yılında Adana'de kuruldu.**  
2010-2012 döneminde satış gelirlerini **%202** arttırdı.  
Şirket, **251** kişiye istihdam olanağı sağladı.

**Hem sektöründe, hem bölgesinde en hızlı büyüyen olmanın gururunu yaşayan Elita Gıda, lezzete ve kaliteye daima önem vermekte ve alanında öncü olmayı hedeflemektedir.**

Çukurova'nın bereketli topraklarında yetişen ürünleri işlemek üzere 1970'li yılların ilk yarısından bu yana sanayi işletmeleri kuran öncü tarım kuruluşu Sunar Grup, bölgede üretilen yağlı tohumları işlemek amacıyla 2006 yılında Elita Gıda'yı kurmuştur. Sunar Grup'un en önemli şirketlerinden Elita, 20 milyon dolarlık yatırımla kurulduktan sonra sürekli yatırımlarla büyümüştür.

2012 yılında 25 milyon TL'lik yatırımla kapasitesini büyüten Elita Gıda; başta Çukurova olmak üzere Türkiye'de yetişen yağlı tohumları işleyerek, bitkisel ham yağ, rafine yağ ve endüstriyel margarin üretmektedir. Mısır yağının yanı sıra ayçiçeği, soya ve kanola yağını da yağlı tohumdan işleyebilen Elita Gıda, Türkiye'nin bu alandaki modern tesislerine sahip şirketlerinden birisidir. Ayrıca Türkiye'de tarladan sofraya mısır yağı üreten tek entegre tesisin sahibidir.

Elita Gıda her geçen yıl büyüyerek bugün sektöründeki en önemli oyuncularından biri haline gelmiştir. Büyümenin en önemli faktörlerinden biri olan ihracat hamlesine sıkı sıkıya sarılan Elita Gıda, Türkiye mısır yağı ihracatının üçte birini tek başına karşılayarak 4 kıtada, 80'den fazla ülkeye ihracat gerçekleştirmektedir.

Elita Gıda, faaliyetine başlamasının üzerinden 3 yıl gibi kısa bir süre geçmesine rağmen 2010 yılı performansıyla Türkiye'nin sanayi devlerini listeleyen İSO-500 listesine girmiş, 2011 yılında İSO-500 listesinde bir önceki yıla göre 248 basamak yükselerek "En Hızlı Büyüyen Gıda Firması" unvanına sahip olmuştur. 2011 yılı performansıyla İSO-500 listesinde 10 basamak yükselen Elita Gıda, Adana'dan listeye giren tek bitkisel yağ üreticisi olarak bölgedeki liderliğini pekiştirmiştir.

Türkiye 100 listesinde bitkisel yağ sektöründe faaliyet gösteren tek şirket olan Elita, Adana'dan bu listeye giren 3 firma arasında en üst sırada yer alarak kentin de en hızlı büyüyenidir. Böylelikle "En Hızlı Büyüyen Gıda Firması" unvanını tescilleyen Elita, lezzete ve kaliteye daima önem vermekte ve alanında öncü olmayı hedeflemektedir. Uluslararası Lezzet ve Kalite Enstitüsü'nün 2005 yılından bu yana her yıl düzenlediği Lezzet ve Kalite Ödülleri'nde, Sunar Profesyonel Pasta Mar-



garini ve Sunar Mısır Yağı ile dünyanın önde gelen derneklerinin master cheflerinin beğenisini kazanarak İTQI'nin "üstün lezzetli" ürünler kategorisine giren Elita Gıda, merkezi Brüksel'de bulunan International Taste&Quality Institute'den Türkiye'de üstün lezzet ödülünü alan tek yağ markası ve Türkiye'de Helal Sertifikası alan ilk bitkisel yağ üreticisidir.

### CEO Hüseyin Çomu

1965 yılında doğdu. Eğitim hayatına Adana'da başlayan Çomu, Adana Anadolu Lisesi'ni bitirdikten sonra girdiği Boğaziçi Üniversitesi İşletme Bölümü'nden 1987 yılında mezun olmuştur. Mezuniyetinin ardından aile şirketlerinde yöneticilik yapan Hüseyin Çomu, halen Yüksek İstişare Heyeti üyesi olduğu MÜSİAD'da 1996-1998 yıllarında Adana Şube Başkanlığı yapmıştır. Akdeniz İhracatçılar Birliği Yönetim Kurulu Üyesi olan Çomu, Finlandiya Fahri Konsolosluk görevini de başarıyla yürütmektedir. Birçok sivil toplum örgütünde görev alan, Adana Sanayi Odası'nda ise halen aktif olarak Meclis Başkanlığı yapmakta olan Hüseyin Çomu, Adana Sanayi Odası'nda 3 dönem Meclis Üyeliği ve 1 dönem Yönetim Kurulu Üyeliği yapmıştır. İyi düzeyde İngilizce bilen Hüseyin Çomu, evli ve 3 çocuk babasıdır.



**Bilkom, 1984 yılında İstanbul'da kuruldu.**

2010-2012 döneminde satış gelirlerini **%195** artırdı.

Şirket, **84** kişiye istihdam olanağı sağladı.

**“Dijital Yaşam Koçunuz” sloganıyla hareket eden Bilkom, operasyon kabiliyetini uzmanlık gerektiren analiz ve raporlama becerileriyle birleştirmekte ve markaları için ülke konjonktürüne paralel bilgilendirme ve vizyon çizen bir kurum olarak öne çıkmaktadır.**

1984 yılında IT sektöründe faaliyetlerine başlayan BİLKOM 2000 yılında Koç Bilgi Grubu'na katılmıştır. Bilkom, tüm Apple ürünlerinin ve Graphisoft, Adobe gibi değerli markaların pazarlama ve satış faaliyetlerini katma değer sağlayan distribütör kimliğiyle sürdürmektedir.

İş hayatından ev yaşamına, yaşam kalitemizde artış sağlayan “dijital dönüşümü” her platforma taşıyan ürün portföyüyle, Türkiye'nin dijitalleşme yolunda en önemli destekçisi olan Bilkom, “uzman dokunuşuyla” distribütörlük anlayışında fark yaratmakta, markalarına, iş ortaklarına ve tüketicilerine katma değer sağlamaktadır.

30 yıldır kendini, Türkiye'de IT sektörünün gelişimine adanmış bir kurum olan Bilkom, iş ortaklarından tüketicilerine uzanan yelpazede en değerli markaların en yüksek performansla sunulmasına aracılık etmiştir. Apple, Adobe, Graphisoft gibi lider markalarla büyümesini hızlandıran Bilkom, kaliteli insan gücüyle kaliteli hizmet misyonuna paralel olarak, çalışan memnuniyetine büyük önem vermektedir.

Bilkom 2013'te Türkiye En Hızlı 100 Listesi'ne 100-200 milyon dolar satış geliriye sahip şirketler arasında en hızlı büyüyen 2. şirket, tüm şirketler arasında ise yüzde 195'lik büyümesiyle 43. şirket olarak girmiştir. Fortune Türkiye 500'de, bir önceki seneye göre 93 basamak yükselerek 329. sıraya yerleşen Bilkom VÖK/Özkaynak rasyosu sıralamasında ise 42. olmuştur.

Yine 2013'te Türkiye'nin bilişim alanındaki tek kapsamlı araştırması olan Interpro Bilişim 500'de, Donanım Kategorisi'nde “Uluslararası Türkiye Dışı Merkezli Üreticinin Türkiye Temsilcisi / Satıcısı” birincilik ödülünü almıştır. Bilkom ayrıca aralarında Turkcell, Vodafone, Avea, Türk Telekom gibi GSM/Operatör şirketlerinin de bulunduğu 500 bilişim şirketi arasında 34. sırada yer alarak önemli bir başarıya imza atmıştır. 2012 verileriyle, 2013 yılında ilk kez Capital 500 listesine giren Bilkom, listedeki konumunu bir önceki yıla göre 104 basamaklık artışla 421. sıraya yükseltmiştir. Bilkom, bilişim kategorisinde en büyük 9'uncu şirket olmuştur.

Şirket 2012 yılında Avrupa çapında 400 firma ile oylamaya katıldığı; iş dünyasında mükemmeliyeti, en iyi uygulamaları ve yenilikleri desteklemek ve tanımak amacıyla oluşturulmuş bağımsız ödül programı olan ve her yıl Avrupa'nın en iyilerini

seçen Avrupa İş Ödülleri (European Business Awards) Türkiye değerlendirmelerinde de Türkiye Şampiyonu olmuştur.

2013'te bir antik şehrin yeniden modellemeye çalıştığı kurumsal sosyal sorumluluk projesiyle, ülkemiz tarihini ve kültür miraslarını dijital platforma taşıyan Bilkom, bu projeye dünya çapında bir ilke imza atmıştır. İlk etabı Kültür ve Turizm Bakanlığı, Bergama Belediyesi, Dokuz Eylül, Gedik ve Yaşar Üniversiteleri, Graphisoft ve Abvent'in katkılarıyla Bergama'da gerçekleştirilen “Tarih 3 Boyutlu Canlanıyor” projesi kapsamında hayata geçirilen “iVisit Anatolia” uygulaması bugün yerli ve yabancı binlerce turist tarafından aktif olarak kullanılmaktadır. Bilkom, projenin diğer yerel belediyeler ve bakanlık desteğiyle ülke geneline yaygınlaştırmayı hedeflemektedir.

Kurumsal sitesi [www.bilkom.com.tr](http://www.bilkom.com.tr) ile 2012 Altın Örumcek Web Ödülleri'nde Altın Örumcek Ödülü'nü kazanan Bilkom, Türkiye'deki teknoloji severler için açtığı ve dijital yaşama dair her bilgiyi içeren [www.dijitalyasamkocu.com](http://www.dijitalyasamkocu.com) portalı ve “Bilkom Kitaplık” gibi mobil uygulamalarıyla, “Dijital Yaşam Koçu” misyonunu başarıyla devam ettirmektedir.

### CEO Cömert Varlık

1990 yılında Robert Kolej ve 1994 yılında İstanbul Teknik Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü'nden mezun olduktan sonra Koç Holding Stratejik Planlama'da analist olarak iş hayatına adım atmıştır. 1996 yılında Carnegie Mellon Üniversitesi'ne bağlı Tepper School of Business'da Strateji ve Finans konularında eğitimini tam burslu olarak tamamladıktan sonra Global Fortune 500 listesinde yer alan otomotiv endüstrisi firmalarından TRW'da, stratejik planlama ve iş geliştirme alanlarında çalışmıştır. 2001 yılında Türkiye'ye dönen Cömert Varlık, 2002 yılından itibaren Koç Holding'in teknoloji ağırlıklı şirketlerini çatısı altında barındıran Koç Bilgi Grubu'nda Strateji ve İş Geliştirme alanlarında ve çeşitli şirketlerinin Yönetim Kurulu Üyesi olarak çalışmalarına devam etmiştir. Cömert Varlık, 2007 yılından bu yana Bilkom Genel Müdürü olarak ve çeşitli IT Perakende STK'larında yer alarak görevine başarıyla devam etmektedir.





**İzosis, 2009 yılında Yozgat'ta kuruldu.**

**2010-2012 döneminde satış gelirlerini %182 arttırdı.**

**Şirket, 26 kişiye istihdam olanağı sağladı.**

**Kurumsallık ilkesini olmazsa olmaz kabul ederek koyduğu hedefleri sırayla gerçekleştiren İzosis, üretim yaptığı yalıtım sektöründe ilkleri imza atma başarısını göstermiştir.**



2009 yılında İnşaat Yüksek Mühendisi Serkan UZUN öncülüğünde KOSGEB KÖİD projesi kapsamında faaliyetlerine başlamıştır. 2010 yılı içerisinde inşaat boya grubunu da faaliyet alanına dahil eden şirket, 2011 yılı içinde EPS hammadde üretim hattını kurarak çalışan sayısını 10'dan 22 kişiye çıkarmıştır. Hazır sıvalı EPS polistren dekoratif iç ve dış cephe elemanları üretmek üzere kendisine ait 3.000 m<sup>2</sup> kapalı 18.500 m<sup>2</sup> açık alanda yola çıkan İzosis, bugün kapalı alanını 6.500 m<sup>2</sup>'ye açık alanını ise 19.000 m<sup>2</sup>'ye çıkartmış durumdadır. Kurumsallık ilkesini olmazsa olmaz kabul eden İzosis 2010 yılında ISO 9001:2008, ISO 14001:2000 ile CE kalite sistem belgelerini almıştır. Marka bilinci ve kaliteyi özdeşleştirme hedefi çerçevesinde üretimini yaptığı boya grubuyla ilgili ARTİZO, toz yapı kimyasallarıyla ilgili İZOBONDER, tamir ve elastik harç grubuyla İZOFİKER, prefabrik hazır yapılarla ilgili İZOFABRİK ve geliştirdiği yeni bir mekanik mantolama sistemiyle ilgili de TURKİZO markalarını tescil ettirmiştir.

Bir yılını doldurmadan üretim yaptığı yalıtım sektöründe ilkleri imza atma başarısını gösteren İzosis, KOSGEB tarafından Türkiye çapında Yılın Girişimcisi Ödülü'ne aday gösterilerek üstün başarı plaketi almıştır.

Sektöre hazır sıvalı yalıtım levhalarında dörtkenarda binili kilitli sistem ile gizli dübel detayını kazandıran İzosis, aynı zamanda yüzey kaplama kimyasıyla da benzersiz bir ürün geliştirmiştir. "Mantolamada Yeni Bir Bakış" sloganıyla KOSGEB'e sunulan ürün konseptine ilişkin AR-GE projesini başarıyla tamamlamıştır. 12 ay boyunca mevsim koşullarına bağımlı kalınmaksızın çok kısa sürede uygulanarak boya ve tamirat işlemi gerektirmeyen, hem Türkiye'de hem de Avrupa'da ses getirecek bu mantolama sisteminin seri üretimine 2014 sonunda geçilmesi planlanmaktadır.

İzosis, 2011 yılı içerisinde Orta Anadolu Kalkınma Ajansı'na verdiği proje kapsamında aldığı destekle EPS Polistren Hammadde Üretim Hattı'nı kurarak bölgede bir ilke daha imza atmıştır. Bölge kaynaklarının bölgede kalmasında etkin rol oynayacak olan bu yatırım, nakliye ve petrol gibi sektörlerle de can suyu olacaktır.

Firma 2014 yılı içerisinde toz yapı kimyasalları makine grubu ile halihazırda üretimini yaptığı ürün portföyüne teknik grup olan su yalıtım harçları, yüzey sertleştiriciler gibi ürün gruplarını da katmayı hedeflemektedir. AR-GE'de çalışmalarını kesintisiz devam ettiren İzosis yaptığı çalışma ve patent başvurusunda bulunduğu detayla prefabrik piyasasında bir ilke imza atacak farklı bir ürün konsepti üzerinde çalışmaktadır. İzosis ayrıca yeni bir AR-GE projesi olarak 1200° lik ısıya dayanabilen ve aynı zamanda yalıtım yapabilen bir malzeme konusunda çalışmalarına başlamıştır.

Bugün üretim bandında, EPS Hammadde üretim hattı, EPS yalıtım levhaları ile asmolen, dekoratif elemanlar, hazır sıvalı yalıtım levhaları, XPS kartonpiyer, söve katsılması vb. dekoratif elemanlar, boya grubu, toz yapı kimyasalları ile prefabrik yapı elemanları üretebilen firma, 2015 yılında mantolama dübeli, epoksi zemin kaplamaları ve kartuşları, sandaviç panel üretimine başlamak için hazırlıklarını sürdürmektedir. İŞKUR ile yapacağı ortak çalışma ile çalışan sayısını 50'ye çıkartacak olan İzosis, 2015 yılında istihdamını 75 kişiye çıkarmayı hedeflemektedir.

Kurulduğu tarihten bu yana ortalama %180 büyüme ivmesiyle yakalayan İzosis, Türkiye çapında seçkin bayi ağı kurma çalışmalarını devam ettirirken, Afrika, Türkmenistan, Irak, Rusya ve Fransa'ya dolaylı ihracat yapmaktadır. İzosis, önümüzdeki 5 yıl için hedefi olan yurtiçi ve yurtdışındaki marka bilincini de oturtarak, sektörde ilk sıralardaki yerini almıştır.

### CEO Serkan Uzun

1976 Ankara'da dünyaya gelmiştir. İnşaat Mühendisliği alanındaki lisans diplomasını ve İnşaat alanındaki yüksek lisans derecesini Kırıkkale Üniversitesi'nden almıştır. İnşaat sektöründe uzun yıllar deneyim kazanan Uzun, Öztaş İnşaat'ta Saha Mühendisi (2000-2001) ve İnşaat Mühendisi (2001-2003) olarak görev yaptıktan sonra 2003 yılında genel yapı proje hizmetleri sunmak üzere kendi şirketini kurmuştur. 2009 yılına kadar bu şirket altında çalışmalarını sürdüren Serkan Uzun, 2009 yılında İzosis'i kurmuştur. O tarihten bu yana CEO'luk görevini sürdüren Uzun, İngilizce bilmektedir.

# Simssoft



**Simsot Bilgisayar Teknolojileri, 2006 yılında Ankara'da kuruldu.**

2010-2012 döneminde satış gelirlerini **%180** arttırdı.

Şirket, **37** kişiye istihdam olanağı sağladı.

**Bilimsel yaklaşımların ışığında çözümler üreterek üniversite-sanayi işbirliğine ideal bir örnek teşkil eden çalışmalarını sürdüren Simssoft, genç, dinamik, araştırma ve geliştirmeye odaklı uzman ekibiyle örnek olacak projeleri hayata geçirmektedir.**

Simssoft Bilgisayar Teknolojileri Ltd. Şti. simülasyon sistemleri, eğitim yazılımları ve askeri uygulama yazılımları alanında ihtiyaç duyulan her türlü sistemin özgün yurt içi geliştirme modeli kullanılarak üretilmesi amacıyla kurucuları arasında üniversite öğretim üyeleri ve doktora öğrencileri bulunan bir ekip tarafından, 17 Mart 2006 tarihinde üniversite – sanayi işbirliği şirketi olarak kurulmuştur.

Simssoft, ilk yıllarda, etkin bir kalite sisteminin tesis edilmesi konusunda yoğun bir çalışma başlatmıştır. Bu kapsamda; 2006 yılında ISO 9001:2000 "Kalite Yönetim Sistemi" belgesini almaya hak kazanan Simssoft, 2008 yılı itibarıyla projelerini CMMI Seviye 3 gereklerine uyumlu olarak geliştirmek üzere yapılanmıştır.

Başlangıçta, Türkiye'nin en büyük savunma sanayii firmaları altında yürütülen projelerin zamanında ve maliyeti etkin bir şekilde tamamlanması, Avrupa Birliği 7. Çerçeve Programı kapsamında yürütülen AR-GE projelerinde kazanılan özgüvenle daha uzun soluklu askeri simülasyon ve oyun projelerine adım atmıştır. Simssoft, bu amaca yönelik olarak 2012 yılında "NATO ve Milli Tesis Güvenlik" belgesini almıştır.

Simssoft, modelleme ve simülasyon projeleri dışında, bilgisayar oyun teknolojileri, kullanılabilirlik testleri, e-öğrenme ve içerik geliştirme konularında da çeşitli projeler üreterek geniş bir yetenek havuzuna ulaşmıştır.

2010 yılına kadar yürüttüğü projelerle edinilen deneyimler ve akademik çalışmalar ışığında kazanılan yetenekler, Simssoft 2010-2012 yılları arasında sivil ve askeri alanda kullanılan çeşitli araç ve silah sistemleri simülasyonları konusunda başarılı çalışmalar yaparak geniş bir ürün ailesine ulaşmıştır.

Bu dönemde; temel olarak simülasyon sistemleri geliştirmeye yönelik altyapı geliştirilen şirket ciddi bir teknolojik bilgi birikimi elde etti. Bu kapsamda simülasyon sistemlerinin temel alt bileşenleri olan dağıtık simülasyon yönetimi, çatışma ve trafik yapay zeka modellenmesi, çok kanallı 3D görüntü üretimi, hareketli platform, hedef-silah yönetimi, mekanik araç simülasyonu üretimi gibi konularda üretim seviyesinde bilgi birikimi ve yazılım altyapısı oluşturulmuştur.

Simülasyon projeleri ile askeri ve sivil maksatlı kullanılan araçların sürüş ve atış eğitimlerinin, gerçekçi senaryolar ve arazi şartları oluşturulmak suretiyle sanal ortamda ve kontrollü bir şekilde

verilmesi sağlanmıştır. Söz konusu projelerle yaşamın her alanında kullanılan simülasyon sistemlerinin, araçları kullanan insanların can güvenliğinin ve görev etkinliğinin artırılması hedeflenmiştir. Simssoft, aralarında Hollanda, Azerbaycan ve Türkmenistan'ın bulunduğu ülkelerde kullanılmak üzere çeşitli simülasyon sistemleri geliştirmiştir.

İleri bilişim teknolojileri ile "insan için insan merkezli çözümler" üreten Simssoft, yürüttüğü projelerde çalışanlarının doktora ve yüksek lisans yapmalarını desteklemekte ve çeşitli sertifika programları, eğitim olanaklarıyla çalışanlarını ödüllendirmektedir. Bilimsel yaklaşımların ışığında çözümler üreterek üniversite-sanayi işbirliğine ideal bir örnek teşkil eden çalışmalarını sürdüren Simssoft, genç, dinamik, araştırmaya ve geliştirmeye odaklı uzman ekibi ile ulusal ve uluslararası boyutta örnek olacak projelerin hayata geçirilmesi konusunda faaliyetlerine devam etmektedir.



## CEO Gökçe Yıldırım

1979 yılında Trabzon'da dünyaya gelmiştir. 1997 yılında Trabzon Anadolu Lisesi'nden mezun olan ve Orta Doğu Teknik Üniversitesi'ni kazanan Gökçe Yıldırım, Bilgisayar Mühendisliği dalındaki lisans diplomasını 2002 yılında, yüksek lisans diplomasını ise 2005 yılında almıştır. Lisans mezuniyetinden sonra Simssoft'un temel çalışma konularından biri olan modelleme ve simülasyon alanında sektördeki büyük ölçekli projelerde önemli roller üstlenmiştir. Öğretimine katkı sağlayan üniversite öğretim üyelerinin de teşvik ve desteğiyle, 2006 yılında KOSGEB ODTÜ Teknoloji Geliştirme Merkezi Kuluçka Merkezi'nde genç bir kadın girişimci olarak Simssoft'un kurucu ortakları arasında yer almıştır.

Kurulduğu ilk günden bugüne kadar izlediği dinamik ve girişimci yaklaşımlarla Simssoft'un kurumsal yapıya kavuşturulmasında ve büyüme grafiğinde teknik ve idari açıdan etkili olan Gökçe Yıldırım, önemli projelerin başlatılması, başarıyla tamamlanması ve ileri teknolojiye dayalı ürünlerin geliştirilmesi kapsamında Simssoft kurucu ortakları ve ekibi ile önemli başarılarla imza atmıştır.

ODTÜ Bilgisayar Mühendisliği bölümünde simülasyon sistemlerindeki görüntü üretme teknolojileri üzerine doktora tez çalışmalarını tamamlamak üzere olan Gökçe Yıldırım, 70'e yaklaşan personelinin büyük bölümünün mühendis olduğu Simssoft bünyesinde Genel Müdür olarak şirket faaliyetlerini yönetmekte ve başarı grafiğini emin adımlarla yükseltmektedir.



**AR ELEKTRONİK  
SAN. VE TİC. A.Ş.**

**Ar Elektronik, 1991 yılında İzmir'de kuruldu.**  
2010-2012 döneminde satış gelirlerini **%178** arttırdı.  
Şirket, **180** kişiye istihdam olanağı sağladı.

**Hızla gelişen teknolojilere gerek ürün geliştirmede gerekse üretim safhalarında çabuk adapte olması, stratejik gerekliliği olan yenilikçi maliyetleri yerine getirmesi ve mevcut ürünleri müşterilerin ihtiyaçlarına göre geliştirme kabiliyeti Ar Elektronik'e başarıyı getirmiştir.**

1989 – 1991 yılları arasında Vestel AR-GE Tasarım Mühendisi Grup Sorumlusu görevini yürüten Karabağlı, 1991 yılında kendi firmasını kurma kararı alarak küçük bir atölyede bu hayalini gerçekleştirmiştir. Elektrik güç kontrol devreleri, elektrik güç ölçüm ürünleri tasarımı ve üretimi amacıyla elektronik kart imalatına başlayan Karabağlı, kısa bir sürede Ar Elektronik Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti. firmasının ismini duyurmayı başarmıştır. Sektörün önde gelen firmalarından Arçelik'e yan sanayi üreticisi ve hatta elektronik partner olarak uzun yıllar hizmet veren firma 1998 tarihinde Karacaoğlan-İşikkent adresindeki 4500 m<sup>2</sup> kapalı alanı bulunan fabrika binasına geçmiştir. 2013 yılında unvanı Ar Elektronik Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi olarak değişen Ar Elektronik, aynı yıl içerisinde A.O.S.B.'deki 5500 m<sup>2</sup> kapalı alanı bulunan fabrika binasına taşınmıştır.

Firmanın tescilli markası LUNA'nın tanınması ve piyasaya sunulan ürünlerin kabul görmesi hayaliyle yola çıkan Ar Elektronik, bu hayali büyük bir mücadeleyle gerçekleştirmiştir. Ar Elektronik'in işporta tezgâhlarında başlayan serüveni şu anda uluslararası fuarlarda katılımcı olarak yer almaya, sektöre ilgili kongrelerde konferans vermeye kadar uzanmaktadır.

Ar Elektronik'e başarıyı getiren en önemli faktörler gelişen teknolojilere, gerek ürün geliştirmede gerekse üretim safhasında hızla adapte olması, stratejik gerekliliği olan yenilikçi maliyetleri yerine getirmesi ve mevcut ürünleri müşterilerin ihtiyaçlarına göre geliştirme kabiliyetidir. Ar Elektronik, faaliyete başladığı günden bu yana ürünleri, çözümleri ve satış sonrası hizmetleriyle sağladığı güvenilirlik ve yüksek iş ahlakı sayesinde müşterileri memnuniyetini yakalama hedefiyle çalışmaktadır.

İnsan faktörünün en az teknoloji faktörü kadar önemli olduğunun bilincinde olan şirket, insana yatırım yapmanın getirdiği ivme ve vizyonla yoluna devam etmektedir. Bugün 200'ü aşkın personeli, son sistem teknolojik cihaz ve makineleriyle üretim



yapan Ar Elektronik, devamlı gelişen kadrosuyla teknolojik gelişmeleri de yakından izlemektedir.

### **CEO Mustafa Karabağlı**

Şirketin Ceo'su, 1966 yılında Tire'de dünyaya gelmiştir. Lisans derecesini Orta Doğu Teknik Üniversitesi'nden, Elektrik Elektronik Mühendisliği yüksek lisans derecesini ise Dokuz Eylül Üniversitesi'nden almıştır.



**tepav**







**Galva Metal, 2005 yılında Kocaeli'nde kuruldu.**

2010-2012 döneminde satış gelirlerini **%177** arttırdı.

Şirket, **25** kişiye istihdam olanağı sağladı.

**Kısa vadeli ticari kazançların büyümesine kapılmadan, taviz verilmeyen temel değerleri ışığında büyümeyi ilke olarak benimseyen Galva Metal, bugün pek çok ülkede tanınan ve her şeyden önemlisi saygı duyulan bir şirket konumundadır.**

Galva Metal 2005 yılında kurulmuştur. Yoğun olarak dış ticaret yapan firma 2010 yılında kendi tesislerini inşa etmeye karar vermiştir. 2011 yılında Türkiye'nin ilk 1000 ihracatçı firması arasına giren Galva aynı yıl ihracatını en fazla artıran dördüncü ve en hızlı büyüyen 48. firma olmuştur. 70 farklı ülkeye ürünlerini göndermiş, vergi sıralamalarına girmiş ve pek çok ödül almıştır. 2013 Alman Grubu Wuppermann AG ile imzalanan ortaklık anlaşmasıyla Alman sermayesi doğrudan yatırım olarak Türkiye'ye girmiştir.

2012 yılında ilk etabı, 2013 yılında ikinci etabı tamamlanan çelik servis merkezi yatırımı ile ciro ve karlılık hedeflerini yükselten Galva, aynı zamanda Batı Avrupa standartlarında, son kullanıcıların güven duyacağı bir servis merkezi yaratmaktadır. Ticaretten üretime geçme konusunda kritik bir karar alan firma, bugün sanayicilikte başarısını kanıtlamıştır. 4 yılda toplam 8 kat büyüyen Galva Metal, 2014 yılında tekrar üç basamaklı büyüme hedeflemektedir.

Galva Metal'in en önemli başarı sırrı ekibi ve yönetim anlayışıdır. Yaş ortalaması 33 olan çok genç bir ekiple faaliyet gösteren Galva Metal sektörde tecrübe sahibi çalışanlarla genç çalışanlar arasında çok iyi bir uyum yakalamıştır. Galva'nın insan kaynakları yapısı gülen yüzlerin, işini ve birbirini seven insanların en verimli insanlar olduğunu kanıtlar niteliktedir. Galva, yemekhaneden, güvenliğe bütün çalışanların kendilerini "sahip" hissettikleri, o dikkat ve tavırla müşterilerine hizmet verdikleri kurum kültürü yaratmış bir şirkettir.



İnsan kaynakları yapısı ve kurumsallaşma kültürü dışında Galva'ya başarı yolunda avantaj sağlayan diğer faktörler hızlı karar verebilme kabiliyeti, geniş bir coğrafyada müşteri tabanına sahip olması ve müşterilere sağlanan faydanın ve tesis edilen güvenin şirkete büyüme olarak geri döneceğine olan inancıdır. Ortakları doğru belirlemenin ve stratejik dağıtım ağlarının doğru seçilmesinin önemine inanan Galva, çok uluslu ekibin getirdiği düşünce zenginliğinin güvenmektedir. Galva Metal, çok tercih edilen bir firma oluşunu dar bir ürün grubuna odaklanıp, o alanda uzmanlaşmış olmasına bağlamaktadır.

### CEO Tolga Kısacıkloğlu

1975 yılında İstanbul'da dünyaya gelmiştir. FMV Işık Lisesi'nden sonra İstanbul Teknik Üniversitesi Elektrik Mühendisliği Bölümü'nü bitirmiş, daha sonra Amerika'da Stetson University'de MBA programını tamamlamıştır. Türkiye'ye döndükten sonra Tezcan Galvaniz firmasında Satış Asistanı olarak işe başlamıştır. Çok kısa bir sürede terfi ederek İhracat Müdürü pozisyonuna kadar gelmiş, Tezcan firmasında çalıştığı 4 yıl zarfında firmanın toplam ihracat tonajını 10 kat, toplan satış tonajını da 4 kat arttırmıştır. 2001 yılında Türkiye'nin Honduras ve Arjantin'e ilk ihracatlarını yaparak Dış Ticaret Müsteşarlığı'ndan plaket almıştır. 2005 yılında Galva Metal Ltd'yi, 2009 yılında Romanya'da Galva Metal Int SRL firmasını kurmuştur.

Hobileri arasında müzik ve satranç bulunan Kısacıkloğlu gitar çalmaktadır. İTÜ satranç takımıyla beraber Türkiye üniversiteleri arası şampiyonluğu yaşamış olan Tolga Kısacıkloğlu, evli ve 4 yaşında Selin isminde bir kız babasıdır.





**HISPO, 2007 yılında Erzincan'da kuruldu.**

**2010-2012 döneminde satış gelirlerini %174 arttırdı.**

**Şirket, 16 kişiye istihdam olanağı sağladı.**

**Azimli çalışmaya, yapılan işe saygı ve sevgi duymaya inanan HISPO, en büyük başarı hikayesinin Anadolu'nun kalkınmasına katkıda bulunmak olduğunu düşünmektedir.**

HISPO, doğalgaz taahhüt sektöründe faaliyet göstermek üzere 2007 yılında kurulmuştur. Daha sonra faaliyet alanına ticaret ve inşaatı ekleyen HISPO taahhüt ve bireysel inşaat gereksinimlerini karşılamak üzere özel şirketlerin sanayi tesisleri, yurt binaları ve altyapı projeleri üstlenmiştir. Fırat Plastik A.Ş.'nin Geri Dönüşüm Fabrikası, Boru Fabrikası ve Erzingaz Doğal Gaz Dağıtım A.Ş.'nin Altyapı Tesisleri HISPO'nun gerçekleştirdiği bazı projeler arasında sayılmaktadır. Halen konut ve sanayi tesisi inşaatı, altyapı ve hafriyat sektöründe faaliyet gösteren HISPO son yıllardaki başarılarını özellikle geçmişten getirdiği tecrübeyle birleştirmiştir. Küresel anlamdaki teknolojik gelişmeleri şirket bünyesine adapte eden HISPO, gerek kalite yönetimi alanında gerekse çevre ve iş güvenliği alanlarında şirket dönüşümlerini başarıyla tamamlamıştır.

Personel eğitimlerine büyük önem veren HISPO, aldığı danışmanlık hizmetleri ve eğitim koçlukları sayesinde "başarılı personel, başarılı iş" prensibiyle kusursuz başarıyı hedeflemektedir. Bu bakış açısı, personelin gelişimini ve profesyonelleşmesini sağlamaktadır. İş sahasındaki çevre ve işçi sorumluluklarının getirdiği bilinçle şirketin güvenlik açıklarını asgari düzeye indiren HISPO, bu çabasıyla aranan ve güvenilen bir firma olma yolunda önemli aşama kaydetmiştir.

HISPO'nun başarısının temelinde insan odaklı çalışma prensibi, insana hizmet anlayışı ve yatırım faaliyetleri yatmaktadır. Markalaşma hedefini salt anlamda şirket isminin bilinirliğini artırma gayesi değil, tesis ettiği güvenle marka itibarını öne



çıkarma şeklinde tanımlayan HISPO bu yaklaşımdan hareketle gelecek nesillere faydalı bir kaynak yaratmayı da sosyal sorumluluk olarak benimsemektedir. HISPO, bu bağlamda beraber çalıştığı personele yönelik eğitimlerinin dışında, gelecek iş planlamalarına da destek olmak amacıyla, yetiştirdiği personele ortaklık imkanı vererek takım ruhuna uyan bir çalışma bilincini geliştirmiştir. HISPO'nun sosyal sorumluluk alanında gerçekleştirdiği sistematik atılımlar yöre insanına istihdam sağlamanın yanı sıra diğer şirketlerin bu alandaki dönüşümleri için örnek teşkil etmektedir.

Tamamlamış olduğu projelerin altına imzasını ve kalitesini koyan HISPO, itibarlı, düzgün ve kaliteli işlerin salt para odaklı

olmadığını ispatlamış bir şirkettir. HISPO'nun gelecek hedefleri ise sadece alanında lider firma olmak değil, ileride kurulacak firmalara örnek ve önder olmaktır. Ortaklarının tecrübeleri ışığında ticaret ve inşaat alanında faaliyetlerine devam eden HISPO, 2012 yılında Erzincan'da Vergi Rekortmenleri Listesi'ne 5. sıradan girme başarısını göstermiştir. HISPO, bölge halkına fayda sağlamanın haklı gururunu yaşamaktadır.

### CEO Halil İbrahim Sezgin

1980 yılında Erzincan'da dünyaya gelmiştir. Ortaöğrenimini Erzincan Anadolu Lisesi'nde, lisans öğrenimini Atatürk Üniversitesi İnşaat Mühendisliği Bölümü'nde tamamlamıştır. Üniversite eğitiminden sonra hızla iş hayatına atılan Sezgin, aile şirketine devam eden iş hayatının yanı sıra, doğalgaz taahhüt sektöründe oluşan ihtiyacı karşılamak üzere Selçuk POLAT ile birlikte HISPO'yu kurmuştur.

İyi derecede İngilizce bilen Sezgin TOBB İl Genç Girişimciler Yürütme Kurulu Üyesidir.



GÜLOĞLU PLASTİK



**Güloğlu Plastik, 1975 yılında İzmir'de kuruldu.**

2010-2012 döneminde satış gelirlerini **%171** artırdı.

Şirket, **68** kişiye istihdam olanağı sağladı.



### CEO Gülçin Güloğlu

19.09.1979 İzmir'de dünyaya gelmiştir. İlk, orta ve lise tahsilini İzmir'de yapan Güloğlu, 2003 yılı Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü'nden mezun olmuştur. Güloğlu'nun 2. yatırımı olan plastik kasa imalatı için alınan fabrika inşaatının başına geçmek üzere yüksek lisans için 2 yıllığına gittiği İngiltere'den eğitimini yarıda bırakarak Türkiye'ye dönmüştür.

14 yıldır aile şirketi olan PAN-PEN GÜLOĞLU PLASTİK firmasında 2. kuşak yönetici olarak çalışmaktadır. Gülçin Güloğlu'nun projesine imza attığı ve 14 yılda önemli bir noktaya getirdiği diğer bir üretim alanı olan kasa, ambalaj sanayiinde de iddiasını sürdüren Güloğlu Plastik, başarı grafiğini çeşitli kurumlardan aldığı ödüllerle taçlandırmaktadır.

Yaklaşık 18 yaşından beri STK'larla çalışmalar gerçekleştiren Gülçin Güloğlu, Uçan Süpürge ve Mor Çatı ile tanıştıktan sonra kadın sığınma evleri çalışmalarına katkı sağlamıştır. 2,5 yıldır Lider Yaratıcı Katılımcılar Derneği Başkan Yardımcılığını görevini yürüten Güloğlu, 2013 Oda ve Borsa seçimlerinde EBSO meclisinde 137 üye içerisinde yer alan 5 kadın Meclis Üyesinden birisidir. Sektörel dernek ve örgütlerde de aktif olarak faaliyet gösteren Güloğlu; TOBB İl Kadın Kurulu Başkan Yardımcılığı (2009 - 2012), İZTO 86. Plastik Komitesi Komite Üyeliği (2008 - 2013), İZTO Çevre Komisyon Başkanlığı (2009 - 2013) ve PAGEV Yönetim Kurulu Üyeliği (2010 - 2013) yapmıştır.

**İnovatif çalışma ve AR-GE ile geliştirilen ürünlere yönelerek rakipler karşısında fark yaratması, müşteri odaklı bir perspektifle yüksek kaliteli ürünler sunması, genç ve dinamik bir ekibe sahip olması Güloğlu'na başarıyı getiren faktörlerdir.**

1975 Yılında kurulan Güloğlu Plastik, inşaat yan sanayi grubunda önemli markalara sahip olan bir firmadır. Güloğlu Plastik'in Türkiye 100 listesinde yer almasını sağlayan en önemli faktörler arasında birinci kuşak ve ikinci kuşağın uyumlu çalışması, kuşak çatışması yerine birinci kuşağın bilgi birikimi ve tecrübesinin ikinci kuşağın eğitim ve enerjisi ile güzel bir şekilde harmanlanması yer almaktadır. İnovatif çalışma ve AR-GE ile geliştirilen ürünlere yönelerek rakipler karşısında fark yaratması, müşteri odaklı bir perspektifle yüksek kaliteli ürünler sunması, genç ve dinamik bir ekibe sahip olması ve özellikle art arda gerçekleştirilen iki İzmir Kalkınma Ajansı projesinin büyümeye yaptığı destek Güloğlu'na başarıyı getiren diğer faktörlerdir.





**ESYEM, 1961 yılında Eskişehir'de kuruldu.**  
*2010-2012 döneminde satış gelirlerini **%170** arttırdı.*  
*Şirket, **27** kişiye istihdam olanağı sağladı.*

### **Kaliteyi sürekli yükseltmeyi ve müşteri ihtiyaçlarını dikkate almayı ilke edinen ESYEM, iç ve dış pazarda öncü ve örnek bir firma olmayı başarmıştır.**

Kuruluşu 1961 yılına dayanan ESYEM, 2008 yılında Sürel Grup bünyesine katılmıştır. TMSF döneminde durgun zamanlar geçiren fabrika, Sürel ailesinin yatırım ve desteğiyle kısa sürede eski gücüne tekrar kavuşmuştur. Saatte 30, günde 350 ton ürün işleme kapasitesinin yanı sıra ambar ve silolarıyla güçlü bir hammadde stoklama kapasitesine sahip olan ESYEM bölgede yeniden söz sahibi olmayı başarmıştır. Türkiye'nin ilk pelet formda güvercin yemi üreticisi olan ESYEM, Eskişehir'in ilk Kanatlı Broiler Konsantre Yem ihracatını 2009 yılında Gürcistan'a gerçekleştirmiştir. 2012 yılında da Libya'ya ilk Güvercin Yemi ihracatı yapmıştır. ESYEM markasına daha çok yatırım yaparak, Ar-Ge çalışmalarını hızlandırmıştır. Ürün çeşidini ve kalitesini artırarak daha büyük pazarlara açılmış. Türkiye çapına yayılan yeni bayileriyle yurtiçinde pek çok noktaya ulaşmıştır.

ESYEM yüksek kaliteli ürünlerini, saatte 30 ton kapasiteye sahip Kütahya yolunda 25 dönümlük araziye inşa edilmiş tesisinde üretmektedir. Büyükbaş, küçükbaş, kanatlı ve güvercin yemleri, bilgisayar kontrollü ve konusunda uzman kişiler tarafından hazırlanan rasyonlarla üretilmektedir. ESYEM, Tarım Bakanlığı izniyle müşteri beklentileri doğrultusunda hayvan sağlığına uygun yüksek verimli yem üretimi gerçekleştirmektedir. Hammadde alımından yemin çuvallamasına kadar tüm



aşamalarda hijyen ve standartlara uygunluk, titizlikle denetlenmektedir. ESYEM üretimi sırasında çevre ve hayvan sağlığına karşı sorumluluklarını yerine getirmektedir.

ESYEM, Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi'nde inşa edilecek yeni fabrikasında üretim ve satış kapasitesini 4 katına çıkartmayı, Marmara ve Ege bölgelerine yayılmayı ve bu bölgelerde yeni tesisler kurmayı planlamaktadır.

### **CEO Murat Sürel**

1971 yılında dünyaya gelmiştir. Yükseköğrenimini tamamladıktan sonra bir süre Amerika ve İngiltere'de yaşamıştır. İş hayatına genç yaşlarda baba mesleğinin içinde başlamıştır. Sektör ve yöneticilik tecrübesini Süsler Soba Fabrikası'nda kazanan Sürel, uzun yıllar burada yönetici olarak kariyerine devam etmiştir. Süsler Soba'nın Candy Grup'a satışından sonra iş deneyimlerine eğitim ve yem sektörlerini de eklemek isteyen Sürel ailesi 2008 yılında ESYEM fabrikasını satın almış ve TED Eskişehir Koleji'ni Eskişehir eğitimine kazandırmıştır.

Murat Sürel 2008 yılından bu yana ESYEM Yem Fabrikası'nın Genel Müdürlüğünü yürütmektedir. Aynı zamanda TED Eskişehir Koleji'nin ve Ata Döküm A.Ş.'nin Yönetim Kurulu Üyeliğine devam etmektedir. Tenis oynamaktan, seyahat etmekten ve kitap okumaktan hoşlanmaktadır. En büyük tutkusu motosiklet olan Sürel, motoruyla yurtiçi ve yurtdışı turlarına katılmaktadır. Ayrıca futbola ve Eskişehirspor'a olan ilgisini Eskişehirspor'un basın sözcülüğünü yaparak profesyonelliğe taşıyan. İngilizce ve Almanca bilen Murat Sürel, bir çocuk babasıdır.





Makarna Macaroni



**Oba Makarna, 1966 yılında Gaziantep'de kuruldu.**

2010-2012 döneminde satış gelirlerini **%167** artırdı.

Şirket, **290** kişiye istihdam olanağı sağladı.



Türkiye makarna ihracatının yaklaşık %25'ini, irmik ihracatının yaklaşık %50'sini gerçekleştiren Oba, bir aile şirketi olmanın yanında kurumsallaşma çalışmalarına da başlamıştır. Bu kapsamda 2008 yılından beri Uluslararası Bağımsız Denetim Firmaları tarafından denetlenen Oba, 2013 yılı içerisinde İç Kontrol ve Denetim Birimi'ni oluşturmuştur. Aile Konseyi, Aile Anayasası oluşturma hazırlıklarına da başlayan Oba, bilgi işlem altyapısına da ciddi yatırım gerçekleştirmektedir.

#### YK Başkanı Musa Özgüçlü

Oba Makarna'nın Yönetim Kurulu Başkanı Musa Özgüçlü, 1963 yılında dünyaya gelmiştir. Rahmetli babasının yönlendirmesiyle küçük yaşlarda yem ve hammaddeleri satan dükkânlarına gidip gelerek işi öğrenmeye başlamıştır. Özgüçlü, daha o dönemlerde Oba Makarna'dan kepek alımı yaptıklarını ve bir gün bu marka altında üretim yapmayı hayal ettiğini hatırlamaktadır. Bugün o hayali gerçekleşmiştir. Şirket yönetimini 2009 yılında büyük oğlu Alpaslan Özgüçlü'ye devreden Musa Özgüçlü, bu tarihten sonra daha çok yatırım, finansman, hammadde alımı ve şirketin kurumsallaşması çalışmalarına yoğunlaşmıştır. Şirketin diğer velihi Hakan Özgüçlü ise eğitimine ve şirkette stajına devam etmektedir.

#### CEO Alpaslan Özgüçlü

1991 doğumlu olan Şirketin CEO'su Alpaslan Özgüçlü, 1991 yılında dünyaya gelmiştir. Ailesinin 2005 yılında Oba Makarnacılık A.Ş.'yi devralmasıyla şirket işlerine dahil olan Özgüçlü, şirketin çeşitli kademelerinde 4 yıl çalıştıktan sonra 2009 yılı itibarıyla Genel Müdürlük görevini üstlenmiştir. Türkiye'nin en genç CEO'larından olan Alpaslan Özgüçlü, iyi derecede İngilizce bilmektedir.

**Önümüzdeki dönemde yurtiçindeki pazar payını artırmayı planlayan OBA, hem kaliteli geleneksel ürünler hem de yenilikçi ürünlerle Türkiye'de söz sahibi olmayı hedeflemektedir.**

Oba Makarnacılık A.Ş. 1966 yılında kurulmuştur. Firma, 1999 ekonomik krizinde faaliyetlerine ara vermiştir. 2005 yılında Musa Özgüçlü ve ailesi tarafından küçük bir fabrika şeklinde alınan OBA, bugün Türkiye'nin makarna-irmik ihracatının yaklaşık %25'ini gerçekleştirmektedir.

Alpaslan Özgüçlü'nün yönetimi devralmasının ardından ihracata ağırlık veren Oba, 2010 yılından bu yana cirosunu %300, ihracatını ise %700 oranında artırmıştır. Oba Makarna, 2012 verilerine göre ISO 500 Büyük Firma, İlk 1000 İhracatçı Firma, En Hızlı Büyüyen 100 Şirket ve en çok vergi veren firmalar arasında yer almıştır. Oba ayrıca, 2013 Aralık ayında açıklanan Anadolu Markaları yarışmasında Jüri Özel Ödülü'ne layık görülmüştür.





**Trada Reklamcılık, 2007 yılında İstanbul'da kuruldu.**

*2010-2012 döneminde satış gelirlerini **%165** artırdı.*

*Şirket, **665** kişiye istihdam olanağı sağladı.*

**Müşterilerin beklentilerini karşılamak, bazen farkında bile olmadıkları ihtiyaçlarını görmek, sürdürülebilir ve ölçümlenebilir çalışma modelleri sunmak, yapılan işi raporlamak Trada'nın başarı anahtarlarıdır.**

Trada Reklamcılık, kardeş firma Trada Bilişim'in saha personel tedarikini kaliteli bir şekilde karşılaması için kuruldu. Kullandığı özel raporlama sistemi sayesinde diğer firmaların da dikkatini çekti ve kısa sürede geniş ve saygın bir müşteri portföyüne erişti. Satış ve pazarlama projelerinin oluşturulması, bu kuruya uygun saha ekiplerinin kurulması, projelerin hayata geçirilmesi ve bunların raporlanması firmanın genel iş çerçevesini oluşturdu.

Temel prensipler korunduğu sürece başarının devam edeceğine inanan Trada Reklamcılık'ın işinde en kritik detay müşterilerini iyi anlamaktır. Müşterilerin beklentilerini, bazen farkında bile olmadıkları ihtiyaçlarını görmek, sürdürülebilir ve ölçümlenebilir çalışma modelleri sunmak, yapılan işi raporlamak Trada'nın başarı anahtarlarıdır. Trada tüm bu süreçlerde personelinin çıkarlarını gözetenek teknoloji kullanımıyla gereksiz iş yükünü otomasyonla ortadan kaldırmaya önem vermektedir.

Trada, önümüzdeki dönemde de kendisini müşterilerinin bir departmanı gibi konumlandırarak, hizmet kalitesinde yarattığı farklılık, müşteri odaklı felsefesi, taleplere göre şekillendirilebi-



len raporlama sistemi, yaratıcı ekibi, hukuki süreçlere gösterdiği hassasiyet ve maliyet odaklılığı sayesinde müşterileriyle uzun soluklu iş ilişkilerini sürdürmek istegindedir.

### **CEO Serkan Şekercioğlu**

1973 yılında Eskişehir'de dünyaya gelmiştir. İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi'nden mezun olmuş ve Milliyet ve Sabah gruplarında gazetecilik yapmıştır. Bankacılık ve dış ticaret alanlarında çalışmıştır 2009 yılından bu yana Trada firmasının kurucu ortağı olarak görev alan. Serkan Şekercioğlu, evli ve bir çocuk babasıdır.





**Etiya, 2004 yılında İstanbul'da kuruldu.**

2010-2012 döneminde satış gelirlerini **%165** artırdı.

Şirket, **216** kişiye istihdam olanağı sağladı.

**Projelerini başarıyla ve zamanında tamamlayan Etiya; kolay entegre edilebilir, esnek ve konfigürasyona dayalı çözümlere yaptıkları yatırımın geri dönüşünü ve katma değerini çok kısa sürede görerek müşterilerinin güvenini kazanmayı başarmıştır.**

Etiya, ODTÜ mezunu üç kişi ve üç bilgisayarla 2004 yılında kurulmuştur. Kuruluş hedefini teknolojiyi Türkiye'de üretmek, belirli bir alanda uzmanlaşarak uluslararası geçerliliği olan ürünler sunmak ve buradan önce bölgeye sonra da dünyada açılmak olarak belirleyen Etiya, Telekomünikasyon, Medya, Hizmet Sektörü ve Teknoloji alanlarında kapsamlı çözümler sunarak birçok firmaya karşı rekabetçi üstünlük sağlamayı başarmıştır.

Etiya'nın başarı yolculuğunda belirleyici olan pek çok faktör bulunmaktadır. Telekom sektöründe, CRM ve sipariş yönetimi alanlarında uçtan uca ciddi tecrübe kazanan ve müşterilerin ihtiyaçları doğrultusunda hizmet sunan Etiya, teknolojinin gereklerini ve müşteri memnuniyetini daha iyi karşılamak için, 2009 yılında TM Forum'un Orlando etkinliğine katılmıştır. Böylece yurt dışında da rekabet edebilecek bir ürün oluşturma hedefiyle harekete geçerek Telaura CRM'in yol haritasını belirlemiştir.

Türk mühendisler tarafından geliştirilen ve şirketlere müşterilerini, ürün portföylerini ve aldıkları siparişleri etkin bir biçimde yönetme olanağı sağlayan Telaura CRM, 2011 yılında tamamlanmıştır. Etiya bu ürünü ile Suite Oracle 2011 Fusion Midd-

leware Innovation Awards – Most Impressive Customer Projects (En Etkileyici Müşteri Çözümü) ödülünü kazanmıştır.

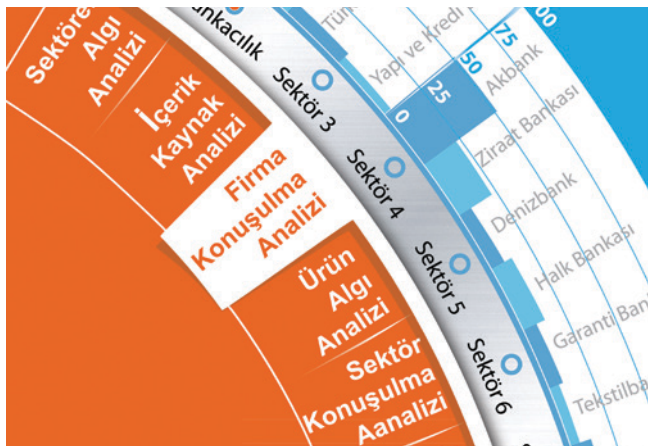
Etiya aynı yıl Sipariş Yönetimi sistemini de hayata geçirmiştir. Türkiye'de sosyal medyanın firmalar tarafından daha sık takibiyle doğan ihtiyacı karşılamak adına, 2011 ve 2012 yıllarında CRM alanındaki hizmetlerinin tamamlayıcısı olarak gördüğü "big data" alanına ciddi yatırımlar yapmıştır. Bu alanda sosyal ağları CRM'in bir parçası haline getiren, buradaki büyük veriyi inceleyerek şirketlerin mevcut müşterileriyle olan iletişimini güçlendiren ve yeni müşterilere ulaşmasına olanak veren uygulamayı pazara sunmuştur. Somemto adındaki bu ürün, hem iş süreçlerinin sosyal medya kurallarına uyumlu hale getirilmesini sağlamış hem de veriyi analiz ederek içindeki katma değeri ortaya çıkarmıştır.

Şu ana kadar yaptığı bütün projeleri başarıyla ve zamanında tamamlayan Etiya, müşterilerinin güvenini kısa sürede kazanmayı başarmıştır. Müşterileri, Etiya'nın kolay entegre edilebilir, esnek ve konfigürasyona dayalı çözümlerine yaptıkları yatırımın geri dönüşünü ve katma değerini çok kısa sürede görmektedir.

Etiya bugün İstanbul, Ankara ve İzmir'de faaliyet gösteren üç ofisi ve 450 kişiyi aşkın kadrosu ile Türkiye'de müşterilerinin hayatlarını kolaylaştıran ürünler sunan, uluslararası firmalarla rekabet edebilecek yeteneği kazanmış ve çalışanların tercih ettiği bir teknoloji firması haline gelmiştir.

### CEO Dr. Ali Durmuş

Bilgisayar Mühendisliği dalındaki lisans derecesini Orta Doğu Teknik Üniversitesi'nden (ODTÜ), aynı daldaki yüksek lisans ve doktora dereceleriniyse İstanbul Teknik Üniversitesi'nden almıştır. Daha önce Pamukbank'ta Aycell (şimdi AVEA)'de CRM Danışmanı olarak görev alan Dr. Durmuş bu alandaki deneyimiyle Etiya'nın hem kuruluşuna hem de teknoloji geliştirme becerilerine katkı sağlamıştır. Dr. Ali Durmuş, Elektrik ve Elektronik Mühendisleri Enstitüsü (IEEE), Bilişim Sanayicileri Derneği (TÜBİSAD) ve Yazılım Sanayicileri Derneği (YASAD) üyesidir.





**Çözüm Yapı Yönetim, 1998 yılında İstanbul'da kuruldu.**

*2010-2012 döneminde satış gelirlerini **%164** arttırdı.*

*Şirket, **346** kişiye istihdam olanağı sağladı.*

**2010-2012 yılları arası ile sınırlı kalma-  
yan büyümesini müşterilerin beklentile-  
rine uyan, kaliteli ve ekonomik çözümler  
sunan yaratıcı bir perspektif ortaya  
koymasına borçlu olan Çözüm, riskleri-  
ni paylaşacak yenilikçi yaklaşımlar ge-  
liştirmektedir.**

Çözüm Yapı Yönetim, bir Facility Management (Tesis Yönetimi), Utility Management (Yardımcı Tesisler Yönetim ve İşletim) ve Outsourcing (Dış Kaynak Yönetimi) firmasıdır. Ayrıca gayrimenkul sektöründe danışmanlık yapan Çözüm, ürünün (tesis/gayrimenkul) tanımlanmasından geliştirilmesine, verilecek hizmetlerin kurgulanmasından yönetimine kadar herhangi bir tesise ilişkin tüm faaliyetlerde sorumluluk üstlenebilen ve doğrudan satışlarını yapabilen TSP Grup'un beş firmasından biridir.

Dış Kaynak Yönetimi, Teknik İşletim ve Bakım, Hizmet Yönetimi projelerinde müşterilerinin beklentilerini iyi anlayan, alınması gereken hizmetlerin içeriğini doğru analiz ederek en iyi firmalardan iyi fiyatla satın alan, bu hizmetleri iyi yöneten ve hizmet performansını en üst düzeye çıkaran, performans alamadığındaysa gerekli müdahaleyi yapan Çözüm Yapı, projenin her alanında müşterisinin yanında durmaktadır. Şirket,

kendi geliştirdiği "çıkıya göre ücretlendirilme" sistemiyle müşterisinin verdiği performans notu üzerinden ücret almaktadır. Müşterilerin de adil bulunduğu bu yaklaşımın sürdürülebilirliğinde en



önemli etmen Çözüm'ün ciddi deneyim, planlama, organizasyon yeteneği ve risk alabilme cesaretidir. Çözüm, Gayrimenkul Geliştirme, Projelendirme, Danışmanlık, Satış Yönetimi projelerini de aynı denetim ve bilgi birikimi ile sürdürmektedir.

Çözüm'ün başarısının altında süreçleri analiz etme, beklentileri algılama, gelecekteki beklentileri bugünden değerlendirme, deneyim ve bilgi birikimini, verimliliği yükseltici, yenilikçi yaklaşım geliştirme ve iyileştirme çalışmalarında kullanarak müşterilerine yüksek kaliteli, sorunsuz ve bütünsel hizmet sunma kapasitesi yatmaktadır.

### CEO Levent Bağan

1978 yılında Yüksek Denizcilik Okulu'ndan mezun olmuştur. Gemi Makineleri İşletme Mühendisi olarak 12 yıl ticaret gemilerinde çalıştıktan sonra, Manavgat Sorgun bölgesinde 5 yıldızlı Hotel (Novotel) Turquoise'da Teknik Müdürlük görevini üstlenmiştir. Daha sonra Fransız petrol firması Elf'in Madeni Yağlar Fabrika Yatırımları, Uygulama Mühendisliği, Kalite ve Eğitim Yöneticisi olarak görev yapmış, ISO 9001 sertifikası projesini yürütmüştür.

Standartlar ile çalışmak, beklediğinden daha fazla ilgisini çekince, Bureau Veritas'ta ISO 9001 Kalite Yönetim Sistemi ve ISM (International Safety Management Code) Danışmanı ve Eğitmeni olarak önemli sayıda kuruluşun yönetim sistemlerinin kurulumunda görev almıştır. Aynı dönemde BVQI Baş Denetçisi olarak, bu iki konuda Belgelendirme Denetimleri yapmıştır.

1998 başında yeni kurulmakta olan bir yapı yönetimi firmasına Kurucu Genel Müdür olarak davet edilen Bağan, böylelikle Facility Management sektörüne girmiştir. İlk yıl içerisinde hem organizasyonu kurmuş, hem de önemli sözleşmeler imzalamaya fırsatı bulmuştur. 1999 yılında çalışma arkadaşı Gökçenur Çelebioğlu ile birlikte, geleceğine inandıkları Facility Management (Yapı Yönetimi) ve Dış Kaynak Çözümleri (Outsourcing) işkolunda çalışmak üzere, TSP (Total Solution Provider)'ı kurmuştur. 2007 yılında, üçüncü ortak Savaş Arhan ve firması JohnsonTurk'ün de katılımıyla yoluna devam eden TSP Grup, bugün Çözüm Yapı Yönetim Hizmetleri A.Ş., Hotek Yapı Yönetim Hizmetleri A.Ş., TSP Denetim Eğitim ve Danışmanlık Hizmetleri A.Ş., Lonca Concierge Hizmetleri A.Ş., ve Cure OSGB (Ortak Sağlık Güvenlik Birimi) den oluşan yapısı ile, kendi işkolunda en önemli oyuncularından birisidir.





**Güven Yem, 1988 yılında Çorum'da kuruldu.**

2010-2012 döneminde satış gelirlerini **%159** artırdı.

Şirket, **43** kişiye istihdam olanağı sağladı.

**Başarının insan kaynağının kalitesi ve çalışkanlığıyla doğru orantılı olduğuna inanan firma, nitelikli işgücüne yönelerek alanında başarılı kişileri bünyesine katmayı bilmiştir.**



Güven Yem 1988 yılında iki ailenin bir araya gelerek temelini attığı bir şirkettir. 1990 yılında Çorum'da 10 ton/saat kapasite ile 5000 m<sup>2</sup> alan üzerine kurulu olan Güven Yem, bugün 17.000 m<sup>2</sup> alan üzerinde 40 ton/saat kapasiteyle üretim yapmaktadır. Ağırlıklı olarak büyük-

baş üretimi gerçekleştiren Güven Yem, üretim alanında bölgesinde lider konumdadır.

Güven Yem 2010 yılında bugünkü ortaklık yapısına kavuştuktan sonra yeni bir bakış açısıyla bütün yapısını gözden geçirerek bir değişim sürecine girmiştir. Başarıya giden yolun çağı yakalamaktan geçtiğini göz önünde bulundurarak teknik altyapı ve laboratuvar araç parkını yenilemiştir. Türkiye yem sanayinin gerçeklerine uygun teknoloji yatırımlarını harekete geçiren Güven Yem, bu amaçla Almanya'dan komple bir hat satın alarak Türkiye'nin üçüncü ekspander (pişmiş yem) teknolojisini hayata geçirmiştir.

Güven Yem, başarının sahip olunan insan kaynağının kalitesi ve çalışkanlığıyla doğru orantılı olduğuna inanmaktadır. Bu



düşünceyle insan kaynağına önem veren Güven Yem nitelikli işgücüne yönelerek alanında başarılı kişileri bünyesine katmayı bilmiştir.

Günümüzde Türkiye'de hayvancılık yapısında ve üretim anlayışındaki değişimden dolayı daha profesyonel çiftliklerin kurulmaya başlanması, doğal olarak bu yeni modele uygun altyapı ve bilgi ihtiyacını beraberinde getirmektedir. Bunun sonucu olarak yem sanayisi de değişip dönüşmektedir. Üretim kalitesini yükselten, gerekli alt yapısını oluşturan, insan kaynağı donanımlı fabrikaların rakiplerine karşı önemli avantajlar yakalamaktadır. Bu dönüşümü doğru zamanda tespit eden Güven Yem de şirketin bütün değişim sürecini buradan hareketle kurgulamıştır. Güven Yem'in başarısı da aslen sahayı çok iyi okuyabilmesinden gelmektedir. Sahayı okumak için dünyadaki gelişmeleri yakından takip eden Güven Yem, elde edilen rekabet avantajının sürekliliğini sağlamak için sürekli yenilenmesi ve öğrenmesi gerektiğinin bilincindedir. Güven Yem bu kültürü şirket tabanına yaymaya çalışmaktadır. Üretim alanında çağı yakalayan, kaliteden taviz vermeyen, tüketicinin güvenini kazanan ve en önemlisi beşeri sermayesine güvenen Güven Yem'in başarısı sürpriz değildir.

### CEO Akif Coşkun

1973 yılında Çorum/Alaca'da dünyaya gelmiştir. İlk ve orta öğrenimini burada tamamlayan Coşkun, 1994 yılında On Dokuz Mayıs Üniversitesi Ziraat Fakültesi Zootekni Bölümü'nden mezun olmuştur. 1996 yılında Güven Yem'de iş hayatına başlayan ve halen şirketin yönetiminden sorumlu olan Akif Coşkun evli ve üç çocuk babasıdır.





**NETWORK**<sup>®</sup>  
GLOBAL LOGISTICS

**Network Global, 2007 yılında İstanbul'da kuruldu.**

*2010-2012 döneminde satış gelirlerini **%157** arttırdı.*

*Şirket, **55** kişiye istihdam olanağı sağladı.*

**Kurulduğu günden bu yana heyecanını kaybetmeyen, çalışanlarının ve müşterilerinin mutluluğunu her şeyin üzerinde tutan NETWORK, istikrarlı hizmet kalitesini bu şekilde sağlamaktadır.**

NETWORK Global fikri, iki yakın arkadaş olan Mustafa Manaz ve Mustafa Karataş'ın lojistik piyasasında müşteri memnuniyetini esas alan profesyonel ve sistemli çalışan firmalara olan ihtiyacı görmesiyle ortaya çıkmıştır. Lojistik sektörüne ve piyasalara ilişkin riskler konusunda aldıkları uyarılar doğrultusunda yoğun bir çalışmayla söz konusu riskleri ve piyasa koşullarını derinlemesine analiz eden Manaz ve Karataş, şirket kurma kararını kesinleştirmiş ve 2008 yılı Eylül ayında resmi işlemleri tamamlamıştır.

Türk Lojistik sektöründe ve genel ekonomik piyasalardaki kriz ortamında ayakta kalmasını sağlayacak en önemli temeller olan alt yapı ve sistem çalışmalarına ağırlık veren NETWORK, şirket temellerini sağlamlaştırdıktan sonra piyasaya kendini tanıtmaya girişimlerine odaklanmıştır. NETWORK, piyasa ihtiyaçlarını iyi gözlemleyerek ve buna bağlı reklam ve tanıtım faaliyetleriyle adım adım kendini kanıtlayarak hızlı bir yükseliş yakalamıştır. 2010 yılında büyük projeleri başarıyla tamamlayarak en önemli kuruluş amacı olan müşteri memnuniyetini yerine getiren NETWORK, müşterilerinin referansı sayesinde portföyünü büyümüştür.



Bu süreç içerisinde çalışanlarının aidiyet duygusunu artırarak takım ruhunu güçlendiren NETWORK, başarısının her adımında emeği olan çalışanlarının mutluluğunu ve huzurunu sürekli kılmayı da amaç haline getirmiştir. Bu şekilde çalışanların mutluluğu, müşteri memnuniyetinin bir uzantısı haline gelmiştir. Kurulduğu günden bu yana heyecanını kaybetmeyen, çalışanlarının ve müşterilerinin mutluluğunu her şeyin üzerinde tutan NETWORK istikrarlı hizmet kalitesini bu şekilde sağlamaktadır. NETWORK'ün bir diğer güçlü yönü ise kuruluş, gelişme ve mevcut büyüme sürecinde parasal süreçlerini iyi planlamasıdır.

### CEO Mustafa Manaz

1983 yılında Kastamonu'nun Merkez ilçesinde dünyaya gelmiştir. İlkokulu Kastamonu'da bitirdikten sonra ailesiyle birlikte İstanbul'a yerleşmiştir. Ortaokul ve liseyi İstanbul'da bitirmiştir. Lise eğitimini tamamladıktan sonra aile ekonomisine katkıda bulunmayı tercih eden Manaz, 2000 yılında lojistik ve gümrük hizmetleri alanında faaliyet gösteren küçük bir firmada profesyonel hayata başlamıştır. Bir yandan üniversite sınavlarına da hazırlanan Manaz yoğun geçen bir yılın sonunda ilk hedefi olan İthalat - İhracat Bölümü'nü kazanmıştır. Mezuniyetinden sonra bir buçuk yıl Gümrük Müşavir Yardımcısı olarak çalışmıştır.

Daha sonra lojistik sektörüne geri dönen Manaz, farklı bölgelerde 3 ayrı lojistik firmasında çalışarak çok değerli tecrübeler edinmiştir. Bu tecrübelerini kendi işinde değerlendirmek isteyen Manaz, 2008 yılında ilk çalıştığı firmada iş arkadaşı olarak tanıdığı ve kısa sürede çok yakın dost olduğu Mustafa Karataş'la birlikte NETWORK Global'i kurmuştur.



**tepav**



**ALLWORLD NETWORK**  
TÜRKİYE HIZLI BÜYÜYEN  
**100**



**Akkaya Grup, 1992 yılında Antalya'da kuruldu.**

2010-2012 döneminde satış gelirlerini **%153** artırdı.

Şirket, **18** kişiye istihdam olanağı sağladı.

**Akkaya Grup başarısını her geçen gün müşteri portföyünü genişletmesine, yeni projeleri hayata geçirmesine ve müşteri taleplerine uygun, doğru ve sağlıklı çözümler üretebilmek için araştırmacı ve seçici olmasına borçludur.**

Endüstriyel mutfak ekipmanları, temizlik makinası, akülü kaldırma araçlar, ıslak-kuru elektrik süpürgeleri, halı yıkama krom ekipman grubu ve firmanın yayını olan MyFirsthome dergisiyle basın-yayın ve reklam sektörlerinde hizmet veren Akkaya Grup 8 Akdeniz Bölge Bayiliği ve 4 alt bayiliğiyle aktif ticaret yürütmektedir.

Akkaya Grup projelendirme, haritalandırma ve proje uygulama alanlarında pek çok ilke imza atmıştır. Bu günlerde Tophane Asansör Projesi'nin ölçümleriyle Antalya'da ilk olan projenin içinde yer alan Grup, endüstriyel temizlik alanında da önde gelen isimler arasında bulunmaktadır. Akkaya Grup son dönemde yenilikçi olmanın da verdiği özgüvenle İran menşeli bir şirketle iş ortaklığı yaparak, İnteraktife Floor Türkiye Distribütörlüğü'nü üstlenmiştir.

### CEO Ferdi Akkaya

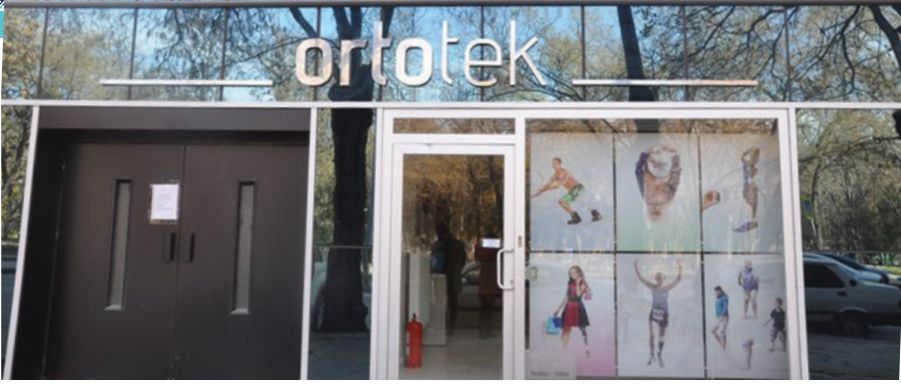
1978 yılında Antalya'nın Serik ilçesinde dünyaya gelmiştir. Yükseköğrenimini, Akdeniz Üniversitesi Teknik Bilimler Meslek Yüksek Okulu Harita Kadastro Bölümü'nde tamamlamıştır. Ticaret hayatına, Harita İmar Hizmetleri (2005 kuruluş) ile Ak-



kaya Mobilya Dekorasyon (1992 kuruluş) firmalarını, AKKAYA GROUP Limited Şirketi çatısı altında birleştirerek başlamıştır.

AKKAYA GROUP Limited Şirketi'nde 2007 yılından bu yana Yönetim Kurulu Başkanlığı'nı yürüten Akkaya, 2009 yılı itibarıyla Harita Kadastro Mühendisleri Odası Yönetim Kurulu'nda ve 2013 yılı itibarıyla Proje Komisyonu'nda görev yapmaktadır. Antalya Ticaret Sanayi Odası (ATSO) Meslek Komitesi Başkan Yardımcısı, Antalya Girişimci İşadamları Derneği (AGİD) Yönetim Kurulu Üyesi ve Aksu Kent Konseyi İmar ve Şehircilik Çalışma Grubu Başkan Yardımcısı olan Ferdi Akkaya, aynı zamanda Aksu Girişimci İşadamları Derneği (AKGİAD) 'nde çalışmalarına devam etmektedir.





**Ortotek, 2009 yılında Ankara'da kuruldu.**

**2010-2012 döneminde satış gelirlerini %149 arttırdı.**

**Şirket, 36 kişiye istihdam olanağı sağladı.**

**Hizmette dürüstlük ve kaliteyi ilke edinen Ortotek, orta ölçekli bir işletme olmasına rağmen kuruluşundan bu yana kaliteye verdiği önem ve zoru başarma azmi sayesinde kısa sürede medikal ürünler sektöründe tanınmış bir firma haline gelmiştir.**

Protez-ortez alanında üretim yapan Ortotek, Uzman Fizyoterapist Mustafa Düğer tarafından Ankara'da Küçük bir atölyede kuruldu. 1993 yılından beri faaliyet hacmini artıran Ortotek şu anda İvedik Organize Sanayi Bölgesi'nde bulunan tesislerinde üretimini sürdürmektedir.

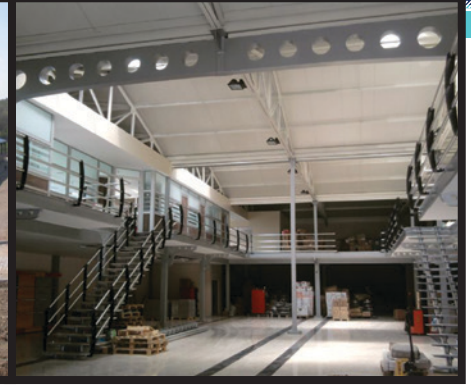
Yurtiçinde 300'e yakın bayisi bulunan Ortotek aynı zamanda ihracatçı bir firmadır. Çeşitli Avrupa ülkeleri başta olmak üzere, Kanada, Rusya, Güney Afrika ve Ortadoğu'da 40'tan fazla ülkeye ihracat yapan Ortotek, cirosunun yaklaşık %30'unu ihracattan sağlamaktadır. 2012 yılında ihracat hacmini %20 artıran Ortotek'in hedefi, bu artışı sürdürerek ihracat gelirlerinin cirosundaki payını %45'e çekmektir. Ortotek Genel Müdürü Mustafa Düğer, özellikle Avrupa ülkelerinin üretimin zorluğu ve maliyet artışları sebebiyle makine üretimlerini istedikleri kalite ve koşullarda yapabilecek yabancı firmaların arayışı içinde olduklarını, bu bağlamda Ortotek'in ihracat hedeflerine ulaşmasının mümkün olduğunu ifade etmektedir.

Ortotek, 20 yılı aşkın üretim sürecinde kalite ve verimlilik konusunda elde ettiği deneyim ve güçlü altyapısıyla başarıya ulaşmaktadır. Firmanın sektördeki yenilikleri yakından takip etmesi ve yeni teknolojilere yapılan yatırımlar da başarıda pay sahibidir. Ancak, Ortotek insan faktörünün önemini hiç-

bir zaman göz ardı etmemektedir. Firma, müşteri memnuniyetinin çalışan memnuniyetine bağlı olduğu bilinciyle, sağlıklı bir çalışma ortamı yaratmaya özen göstermektedir. Ortotek, sürekli müşteri-hasta memnuniyeti, kaliteli hizmet, zamanında teslimat ve uygun fiyat prensipleriyle yoluna istikrarlı bir biçimde devam etmektedir.

Ortotek Türkiye'de protez-ortez sektörünün gelişimine de önemli katkılar yapan bir firmadır. Protez-ortez uygulayıcılarının ürün bilgisini artırmak, yapılan uygulamaların kalitesini yükseltmek ve dünyada protez-ortez sektördeki yeniliklerden haberdar olmalarını sağlamak amacıyla periyodik eğitimler düzenlemekte, yurt içi ve yurt dışı fuar ve kongrelere katılarak destek vermektedir.





**Karen Mühendislik, 2007 yılında Balıkesir'de kuruldu.**

2010-2012 döneminde satış gelirlerini **%146** artırdı.

Şirket, **20** kişiye istihdam olanağı sağladı.

**Bütün makine ve imalat fikirlerini pratiğe çevirme kapasitesine sahip olan Karen Mühendislik, bu sayede çalışmalarında çok hızlı yol katederek bir çok imalat konusunda başarısını kanıtlamaktadır.**

Karen Mühendislik 6 Haziran 2007 yılında Makine Yüksek Mühendisi İlker Karanfil ve Makine Mühendisi Yrd. Doç. Dr. İlker Eren tarafından kurulmuştur. Özel makina imalatları ve çelik konstrüktif yapı konusunda ilerlemeler kaydeden Karen Mühendislik aynı zamanda çeşitli firma ve sektörde fabrika proseslerinin geliştirilmesi üzere danışmanlık ve özel makina imalatı konusunda hizmet vermiştir. 2010 yılı 4. çeyreğinde taşıma sistemleri üzerine Almanya'ya ihracata başlayan Karen, 2012 yılı 4. çeyreğinde trafo sektörüne yönelik öncü firmalardan Schnieder Electric, Alstom, Best gibi firmalara yan sanayi mekanik parça (Kuru Trafo Hücre, Kazan, Kapak, Genleşme deposu, Sıkıştırma Demirleri, Havalı ve Yağlı Kablo Kutuları) üretimine başlamıştır. 2013 yılının ikinci yarısında test makineleri üzerine çalışmalarını hızlandıran şirket, 2014 yılı için yenilenebilir enerji sektörüne yatırım yapmayı planlamaktadır.

2400 m<sup>2</sup> bir alanda üretim yapan Karen Mühendislik, 2014 yılı içerisinde daha modern bir tesiste üretimine devam edecektir. ISO 9001 ve Ohsas 18001 belgelerini almış olup ISO 14001 belgesi için çalışmalarını sürdüren Karen, müşteri memnuniyetini, üretimin tüm aşamalarını raporlayıp kalite belgelerini sunarak sağlamaktadır.



Karen Mühendislik, bütün makine ve imalat fikirlerini pratiğe çevirme kapasitesi olan bir firmadır. Bu sayede çalışmalarında çok hızlı yol kat ederek birçok imalat konusunda başarısını kanıtlamaktadır. 3 boyutlu dizayn ve bu dizaynları analiz edilebilirlik yetenekleri sayesinde müşterilerin tüm taleplerini doğru bir biçimde yerine getiren Karen, makine yatırımlarında aranan bir çözüm ortağıdır. Dizayn ve analiz yetenekleri sayesinde trafo sektörüne yönelik yan sanayi imalatına da hızlıca adapte olan Karen, Avrupa ve dünyada önemli yere sahip birçok firmaya kaliteli ve hızlı mekanik parça imalatı yapmaktadır. Firma bununla birlikte çelik konstrüktif yapı sektöründeki kapasitesini de gün geçtikçe arttırmaktadır.

Konveyör, helezon, elevatör gibi taşıma sistemleri üzerine Almanya'ya ihracat yapmakta olan Karen Mühendislik, 2014 yılıyla birlikte Avrupa ve Türkiye Cumhuriyetlerinde, 2015 yılındaysa Güney Afrika'da ihracatını artırmayı hedeflemektedir.





**Aslankaya, 1990 yılında Gaziantep’de kuruldu.**  
**2010-2012 döneminde satış gelirlerini %143 arttırdı.**  
**Şirket, 67 kişiye istihdam olanağı sağladı.**



**Başarısını kalite ve güvenden taviz vermeden doğru yatırımlar gerçekleştirmesine borçlu olan Aslankaya, gelişime açık ve yenilikçi bir firma olma anlayışıyla çalışmalarını sürdürmektedir.**

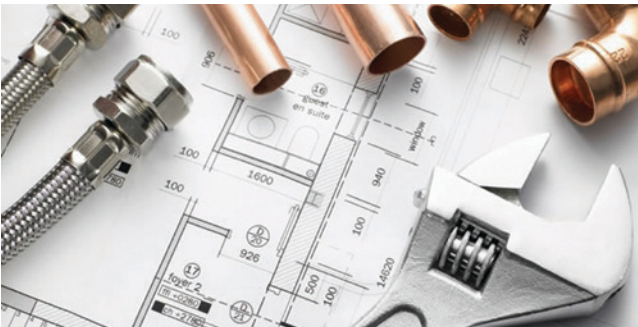
Aslankaya İnşaat, 1990 yılında Mardin Midyat'ta kurulmuştur. Ağırlıklı olarak inşaat sektöründe faaliyet gösteren firma diğer ticari sektörlerde de kalitesini ortaya koymuştur. Ağırlıklı olarak Gaziantep ilinde faaliyet gösteren Aslankaya İnşaat, daha sonra hem Türkiye’de hem de Avrupa ve Ortadoğu ülkelerinde önemli bir pazar payına sahip olmuştur.

Aslankaya başarısını kalite ve güvenden taviz vermemesine ve doğru zamanda doğru yatırımları yapmasına borçludur. Aslankaya İnşaat, kaliteli insan kaynağı, araç ve ekipmanı ile

sektörel gelişmelere açık, yenilikleri yakında takip eden, uygulayan ve bunları başaran bir firma olma gaye ve anlayışıyla çalışmalarını sürdürmektedir.

#### CEO Abdulkerim Arslan

1963 yılında Mardin’in Midyat ilçesinin İkizdere Köyü’nde dünyaya gelmiştir. Köyde ilkokul olmadığı için eğitimini komşu köye gidip gelerek tamamlamıştır. İlkokul hayatından sonra Midyat’a çalışmaya başlamış, daha sonra kendisine ait bir dükkân açarak inşaat malzemeleri satışı yapmıştır. 1993 yılında ticaret hayatına atılmak için Gaziantep’e taşınmıştır. Ticarete gıda ve Paşabahçe ürünlerini Irak’a ihraç etmekle başlayan Aslankaya, 2000 yılında inşaat malzemeleri ihracatını da faaliyet alanına alarak kardeşleriyle beraber Aslankaya İnşaat’ın ülke genelinde hatırı sayılır bir ihracat potansiyeline sahip olmasını sağlamıştır.





**Dünya Taş, 2006 yılında İzmir'de kuruldu.**

2010-2012 döneminde satış gelirlerini **%142** artırdı.

Şirket, **51** kişiye istihdam olanağı sağladı.

**Hem pazardaki paydaşlarına değer katmak, hem de hedeflerinin ötesine geçmek için tüm fırsatları kullanan Dünya Taş, sektörde stratejik bir konum edinmiştir.**

Dünya Taş, milyonlarca yıllık bir kayaya sonsuz güzellikte şekli makul bir maliyetle vermek üzere yaratıcı profesyonellerle çalışan bir firmadır. Dikey entegrasyon stratejisi ile büyüyerek yoluna devam eden Dünya Taş, dünyanın en büyük üretici ülkelerinden malzeme tedarik ederken, dünyanın en hızlı gelişen pazarlarının öncülüğünü yapmaktadır. Bu doğrultuda ocak yatırım portföyünü genişleten şirket, sektördeki uzmanlığı ve inşaat sektöründeki küresel ağı sayesinde gücünü artırmayı hedeflemektedir.

Hem pazardaki paydaşlarına değer katmak, hem de hedeflerinin ötesine geçmek için tüm fırsatları kullanan Dünya Taş, sektörde stratejik olarak bir konum edinmiştir. Türkiye'nin ve dünyanın lider doğal taş tedarikçisi konumunda olan Dünya Taş, rakip ülkelere kıyasla hızla büyümektedir. Bu farkındalıkla hareket eden Dünya Taş, sahip olduğu küresel ağı ve yerel kaynaklarıyla kısa sürede küresel pazarın lideri olma inancını taşımaktadır.



### CEO Önder Öztunalı

Kansas Üniversitesi Finans ve Ekonomi Bölümü'nden lisans, Shanghai Chinese International Business Studies (CIEBS)' den EMBA (İşletme Yönetimi Yüksek Lisansı) diplomasını almıştır. New York'da Credit Suisse First Boston in Real Estate Group ve Londra'da Emerging Markets Group'da yatırım bankacılığı yapmıştır. Daha sonra Güney Doğu Asya'nın en büyük marina inşaa projesi olan Tayland Royal Phuket Marina'da Geliştirilmeden Sorumlu Proje Koordinatörü olarak görev almıştır.



2006'da, dünya mermer rezervlerinin %40'ını barındıran Türkiye'de, hammadde sağlama ve işleme sektöründe faaliyet gösteren Dünya Taş Tic. Şirketi'ni kuran Öztunalı, kıtalararası satış yapmak ve dünyanın her yerinden malzeme tedarik etmek amacıyla Globe Stone Co. Ltd. China'yı aynı yıl faaliyet geçirmiştir. Grubun inşaat proje departmanı Globe Stone Studio, öncelikli gücünü bu iki stratejik olarak seçilmiş alandan kaynaklı sinerjiden almaktadır. Dünya Taş'ın şirket stratejisi en düşük maliyette en geniş malzeme çeşitliliğinin sunulmasına olanak vermektedir.





**Litera**<sup>®</sup>  
b i l i ş i m

**Litera Grup, 2011 yılında Bursa'da kuruldu.**  
2010-2012 döneminde satış gelirlerini **%121** arttırdı.  
Şirket, **47** kişiye istihdam olanağı sağladı.

### Litera'yı başarıya ulaştıran en önemli faktör, şirketin kurumsallaşma çalışmaları ve yeniden yapılanmasıdır.

Litera Grup, çeyrek asırdan uzun süredir bilişim sektöründe faaliyet gösteren bir şirkettir. İki yılda cirosunu %132 artıran Litera'yı başarıya ulaştıran en önemli faktör şirketin kurumsallaşma çalışmaları ve yeniden yapılanmasıdır. 2011 yılında şirket ortaklık yapısının değişmesi ile başlayan süreçte şirketin satış ve pazarlama faaliyetlerine önem verilmiştir. Satış ortaklıkları yapılmış, proje odaklı çalışmalar hızlandırılmıştır. Yapılan tüm çalışmalar 2013 yılı içinde Litera'nın cirosal anlamda büyümesini sağlamış ve şirkete çok sayıda ödül kazandırmıştır.

Şirket 2013 yılı içinde Litera Bilişim Teknolojileri Bisiad tarafından En İyi E-devlet Projesi ödülünü almıştır. Dünyanın en önemli teknoloji üreticilerinden HP'nin "Anadolu'da Fark Yaratanlar" ödülünü ve yine HP'nin son derece önemseydiği bir ürünü olan 3Par ile "ilk 3PAR Satış" ödülünü kazanmıştır.

### CEO Osman Akın

1967 yılında Bursa'da dünyaya gelmiştir. Uludağ Üniversitesi Mühendislik Fakültesi'nde önce lisans ardından yüksek lisans eğitimini tamamlayarak Elektronik Yüksek Mühendisi unvanını almıştır. 1994 yılı sonuna kadar aynı üniversitede Öğretim Görevlisi olarak çalışmıştır. Bu yılın sonunda görevinden istifa



ederek AGB Elektronik Ltd. Şti'yi kurmuş ve şirketi kısa sürede teknoloji alanında üretim, ithalat ve ihracat yapan bir şirket durumuna ulaştırmıştır. 2002 yılında kurduğu Teknolojix'i 5 yılda Türkiye'nin 27 ilinde 47 mağaza ile faaliyet gösteren bir mağaza zinciri haline getirmiştir. 2005 yılında Teknolojix ve AGB şirketleri ile Sönmez Holding'le ortaklık kurmuştur. 2005 yılında Bursa'da En Başarılı Erkek Girişimci ödülünü alırken, 2006 yılında Ernst & Young Yılın Girişimcisi yarışmasında 5 finalist arasında yer almıştır.

2011 yılı Nisan ayında Sönmez Holding Teknoloji Şirketleri Yönetim Kurulu Ortaklığı'ndan ve CEO'luğundan ayrılmıştır. Aynı yıl Eylül ayında 25 yıldır bilişim sektöründe faaliyet gösteren Litera Grup şirketlerinde %50 hissedar ve Genel Müdür olmuştur.

Bugüne kadar birçok sivil toplum kuruluşunda görev yapan Osman Akın halen BİSİAD Bilişim Sektörü İş Adamları Derneği Yönetim Kurulu Başkanı, BİSİAD Meclis Üyesi, BİSİAD Bilişim Konseyi Başkanı, TÜBİTAK Disiplin Kurulu Başkanı olarak sivil toplum örgütlerinde aktif görev almaktadır ve bilişim sektörünün gelişmesi için çalışmaktadır. İngilizce bilen Osman Akın, bir çocuk babasıdır.



**YAZILIM  
ÜRÜNLERİ**



**DONANIM  
ÜRÜNLERİ**



**ÇÖZÜM VE  
HİZMETLER**





**Filpa Ambalaj, 1965 yılında Adana'da kuruldu.**

**2010-2012 döneminde satış gelirlerini %120 artırdı.**

**Şirket, 46 kişiye istihdam olanağı sağladı.**

**Filpa Ambalaj'ın başarısının sırrı firmayı yerli ve yabancı pazarlarda temsil edecek, genç, dinamik, üretken, lisan bilen bir ekiple çalışması ve planlama, üretim, kalite kontrol, lojistik, pazarlama birimleri arasında güçlü bir işbirliği tesis etmesidir.**

Filpa Ambalaj, bir diğer Türkiye 100 şirketi olan Abdioğulları Plastik'in kardeş kuruluşudur. Abdioğulları'nın ürettiği ambalaj ürünlerinin ihracatı Filpa Ambalaj vasıtasıyla gerçekleştirilmektedir. Toplam üretiminin %40'ını bu yolla ihraç eden Abdioğulları'nın bu başarısı Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) tarafından açıklanan Türkiye'nin en başarılı ilk bin ihracatçısı arasında Filpa Ambalaj ve Dış Ticaret A.Ş.'nin bu yıl 305 basamak birden yükselerek 580. sırada yer almasına olanak vermiştir.

Abdioğulları Plastik ve Ambalaj Sanayi A.Ş., Adana Hacı Sabancı Organize Sanayi Bölgesi'nde faaliyet göstermektedir. Firmanın halihazırda çalışmakta olan 5, inşaatı devam eden 1 fabrikası bulunmaktadır. Yönetimi Sütçü ailesinden dört kardeş tarafından yürütülen Abdioğulları Plastik, yaklaşık 1000 kişiye istihdam sağlamaktadır.

Firmanın üretim sepetinde, yüksek teknolojiyle PP ve PE bazlı sentetik ambalaj ürünleri ve tarım ipi çeşitleri önemli bir yer tutmaktadır. Buna ek olarak, ambalaj ürünleri olarak adlandırılan un, yem, şeker, kömür, soğan, patates çuvalları da firmanın önde gelen ürünleri arasındadır. Havalandırılabilir cam çuvalı ve organik sera ipleri firmanın patentli ürünleridir. Teknik tarım

grubunda, yer sergenlikleri ve gölgelikler; endüstriyel ambalaj olarak çimento, alçı, kalsit, kireç, yapı kimyasalları ve organik gübre gibi toz ve granül formunda üretim yapan sektörlerle hitap eden Block Bottom torbaları bulunmaktadır.

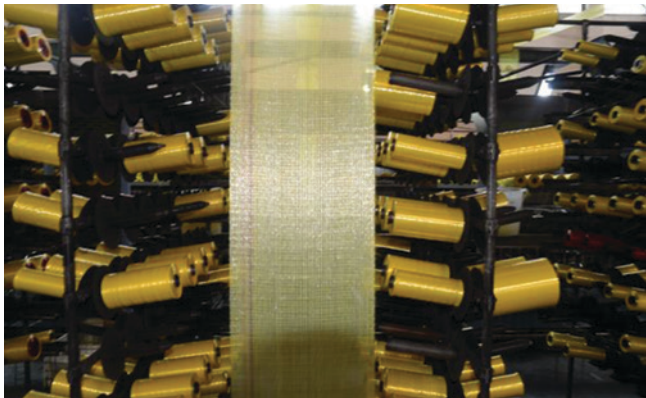
Kurumsallaşma yolunda hızla ilerleyen firma, üniversitelerle AR-GE işbirliği yaparak müşterilere alternatif ürünler ve ürün özellikleri sunmaktadır. Abdioğulları uzman, genç ve dinamik, nitelikli çalışanları sayesinde modernizasyona önem vermekte; AR-GE/ÜR-GE çalışmaları ve firma alt yapısının da uygunluğu ile teknolojiye yatırım yapmaktadır.

Filpa, müşterilerinin her türlü talebine veya sorusuna zamanında cevap verebilmek için kurum içi iletişimi en yüksek seviyede tutmaktadır. Girilen pazarlarda prestijini korunması, kaliteli ürün üretilmesi, çalışanların bilinçlendirilmesi ve hassasiyetin yaygınlaşması amacıyla düzenli olarak eğitim ve seminerler düzenleyen Filpa, tüm operasyonlarında müşteri memnuniyetini artırmaya çalışmaktadır.



### CEO Salih Sütçü

1977 yılında Kayseri'de dünyaya geldi. Bilkent Üniversitesi Siyasal Bilimler ve Kamu Yönetimi'nden mezun olup, Kaliforniya Üniversitesi Berkeley'de Uluslararası Ticaret eğitimi aldı ve Çukurova Üniversitesi'nde işletme yüksek lisansı yaptı. Adana'da 1965 yılında temelleri Abdi Sütçü tarafından atılan Abdioğulları Plastik ve Ambalaj Sanayi A.Ş.'de Yönetim Kurulu Üyeliği ve Filpa Ambalaj ve Dış Ticaret A.Ş.'de ise Yönetim Kurulu Başkanlığı görevlerini sürdüren Sütçü evli ve 2 çocuk babasıdır.





**Lima Galvaniz, 2008 yılında İzmir'de kuruldu.**

**2010-2012 döneminde satış gelirlerini %120 arttırdı.**

**Şirket, 49 kişiye istihdam olanağı sağladı.**

**Yönetim kademesinde genç ve dinamik bir ekiple çalışan Lima "Başarı tesadüf değildir" anlayışıyla, başarısı tescillenmiş bir firma olmanın gururunu yaşamaktadır.**

Çalıştıkları multimedya ajansının aldığı bir sipariş üzerine malzeme kaplama talebi gelmesi sonucu küçük bir manuel tesiste faaliyetlerine başlayan Lima Galvaniz; Özgür Usluer, Özgür Dökmetaş ve Kıvanç Meriç tarafından 2008 yılında kurulmuştur.

300 m<sup>2</sup> gibi küçük bir alanda, tek manuel Çinko Kaplama hattı ve 5 çalışan ile yolculuğuna başlayan Lima Galvaniz, şu anda 2500 m<sup>2</sup> kapalı alanda kurulu, 3 tam otomatik Çinko Kaplama Hattı, 1 tam otomatik Gümüştür Kaplama Hattı ve Nikel, Kalay ve Çinko/Nikel Kaplama Hatları ve 55 çalışanı olan Kemalpaşa Fabrikasında faaliyet göstermektedir.

Lima bu süreçte, manuel tesislerinin yerine otomasyon sistemli PLC Kontrol üniteli tesis yatırımları yaparak hem kapasitesini hem de hizmet kalitesini arttırmıştır. Kar elde etmekten ziyade "kaliteyi üretmek" ilkesi ile hareket edip Lima, her birimin sürekli yeniliklere ve değişen koşullara ayak uydurmasını sağlayan üretim süreçlerini tekrar tasarlayarak ekipmanlarını yenilemiştir. Lima kurulduğundan bu yana önemli miktarda AR-GE yatırımları yapmış ve yeni know-how oluşturmuştur.

Yeni tuz testi kabini ve X-Ray cihazı yatırımı yapan şirket yoluna devam ederken ilk günü heyecanını korumayı bilmiştir. 2008-2010 yılları arasında yakalanan ivme ile özellikle Ege Bölgesi'nde tanınma imkanı elde eden Lima Galvaniz kurumsal firmaların da dikkatini çekmiştir. Bu sayede 2008 yılında dünya devi Schneider Electric'in denetim sürecini başarıyla tamamlayan Lima, şirketin tedarikçisi olmuştur. Müşteri portföyüne kattığı yeni firmalarla birlikte yüklendiği sorumluluğun bilinciyle sürekli iyileştirme çalışmalarına ve yatırımlara ağırlık veren Lima, 2011 yılında bir başka dev TOFAS/FIAT'ın onaylı tedarikçisi olmuştur.

Portföyüne bir başka kurumsal devi kattıktan sonra üretim prosesinde olmayan, bağlantı elemanları başta olmak üzere, sıcak daldırma galvanizin de alternatifi olarak kullanılan, Alman otomotiv devleri ve tüm otomotiv sektöründe kabul gören ve istenilen bir ürün olan, Alman menşeli DÖRKEN'in ürettiği Delta MKS kaplamasının, Ege Bölge Lisansını alan Lima yeni bir fabrika yatırımına gitme kararı almıştır. Firma, bu



yatırımı 2014 yılının ikinci çeyreği içerisinde devreye sokmayı planlamaktadır.

Müşteri portföyünü ve cirosunu, otomotiv, elektro-mekanik ve inşaat sektörlerine yayarak büyümesine ivme kazandıran Lima Galvaniz, kurumsal müşterilerinden gelen talebi karşılayabilmek için vardiyalı çalışma sistemine geçerek, mevcut üretim kapasitesini arttırmıştır. Tüm bunlar, Lima'nın Türkiye ortalamasının üzerinde bir ciro artış oranı yakalamasını sağlamıştır.

Yönetim kademesinde genç ve dinamik bir ekiple çalışan Lima bu sayede kurucularının tecrübe ve bilgisini kolaylıkla yatabilmektedir. "Başarı tesadüf değildir" anlayışıyla personelinin özverili ve disiplinli çalışmaları sayesinde, LİMA A.Ş. başarısı tescillenmiş bir firma olmanın gururunu yaşamaktadır.

### CEO Özgür Usluer

1975 yılında İzmir'de dünyaya gelmiştir. İzmir Atatürk Lisesini bitirdikten sonra Dokuz Eylül Üniversitesi Jeofizik Mühendisliği Bölümü'nden mezun olmuştur. En büyük destekçisi olan eşi Pınar Hanım'la, Usluer'in "hayat ışığım" dediği, Delfin isminde 5 yaşında bir kızları bulunmaktadır. Usluer, Kemalpaşa Sanayici İşadamları Derneği'nin yönetiminde, EBSO Metal İşleme Komitesi'nde ve EGIAD İş Geliştirme Komisyonu'nda görev yapmaktadır. Usluer, Lima Galvaniz'in başta otomotiv sektörü olmak üzere, sıcak daldırmaya da alternatif olacak kadar korozyon dayanımı sağladığı için geniş bir pazarı olacağına inanmaktadır.





**ERAY PLUS**

"Direnç ve Hassasiyet'in  
Simgesi."



**Eraylar Akrilik, 1987 yılında Ankara'da kuruldu.**

2010-2012 döneminde satış gelirlerini **%118** artırdı.

Şirket, **21** kişiye istihdam olanağı sağladı.

**İleri teknoloji ve kaliteli hammadde ile Türkiye'de sektöründe en büyük pazar payına sahip olan Eraylar Akrilik, 40'ın üzerinde ülkeye ihracat gerçekleştirmekte ve aranan bir marka yolunda ilerleyişini sürdürmektedir.**

Eraylar Akrilik, 1987 yılında şu anki CEO'su Hüseyin Aykut Kınay'ın babası rahmetli Kadir Kınay tarafından kurulmuştur. Ulusal pazara kaliteli takma diş üretmek hedefiyle yola çıkan Eraylar, 1999 yılında Hüseyin Aykut Kınay'ın Yönetim Kurulu Başkanlığı'na atanması ile rotasını uluslararası piyasaya çevirmiştir. İleri teknoloji ve kaliteli hammadde ile Türkiye'de sektöründe en büyük pazar payına sahip olan Eraylar Akrilik ayrıca 40'ın üzerinde ülkeye ihracat gerçekleştirmekte ve aranan bir marka yolunda ilerleyişini sürdürmektedir.



#### CEO Hüseyin Aykut Kınay

1976 yılında Ankara'da dünyaya gelmiştir. İlk ve orta öğrenimini TED Ankara Koleji'nde tamamlamıştır. Doğu Akdeniz Üniversitesi'nde burslu olarak Elektrik Elektronik Mühendisliği lisans eğitimi, Başkent Üniversitesi İşletme Fakültesi'nde de yüksek lisans eğitimi almıştır. 1999 yılından beri Eraylar Akrilik'in Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini yürüten Hüseyin Aykut Kınay, iyi derecede İngilizce bilmektedir. Kınay evli ve 2 çocuk babasıdır.



Eraylar Akrilik kurulduğu günden bu yana en kaliteli ürünleri, mümkün olan en uygun fiyata pazara sunmayı hedeflemiştir. Faaliyet gösterdiği sektörde yaygın olan "ucuz ve kalitesiz ürün" veya "kaliteli ama pahalı ürün" tablosunu kırmak amacıyla güden Eraylar öncelikle, yurtiçinde ve yüz yüze görüşmelerle yurtdışında pazarlama gruplarının taleplerini öğrenmiş, talep edilen ürünleri en ucuz maliyetle üretmek için teknolojik yatırımlarını artırarak makine ve ekipmanını geliştirmiştir. Bu sayede maliyeti düşük ve standart ürünler elde etmeye başlayan Eraylar bu stratejiyle pazarda aranan bir marka olmayı başarmıştır.





## Ser-Tel Akaryakıt

**Ser-Tel Akaryakıt, 1996 yılında Manisa'da kuruldu.**

*2010-2012 döneminde satış gelirlerini **%117** arttırdı.*

*Şirket, **11** kişiye istihdam olanağı sağladı.*

**Ulusal ve uluslararası çeşitli kurumlardan ödüller almış bir şirket olan Ser-Tel'in başarısının en önemli sırrı, işletme kalite yönetim sistemi standartlarına uygun hareket etmesi ve aile şirketinin kendine has prensipli çalışma sistemidir.**

Ser—Tel Akaryakıt Otom. Gıda ve Tur. San. Tic. Ltd. Şti. 1996 yılında kurulmuştur bugün Ser-Tel'in CEO'su olan Göksel Sertel, babası Ahmet Sertel ile birlikte şirketi kurduklarında henüz 18 yaşında bir üniversite öğrencisidir. 2001 yılına kadar çeşitli bölgelerde iki adet akaryakıt istasyonu ve bir adet restoran kurmuş olan Ser-Tel, bu yıldan sonra Kırkağaç, Karakurt ilçesinde kurduğu zeytinyağı üretim tesisiyle faaliyetini sürdürmüştür. 2011 yılında faaliyetlerine Akhisar ilçesinde kurulan gıda marketi ekleyen Ser-Tel, halen iki sektörde de faaliyet göstermektedir.

Ulusal ve uluslararası çeşitli kurumlardan ödüller almış bir şirket olan Ser-Tel'in başarısının en önemli sırrı işletme kalite yönetim sistemi standartlarına uygun hareket etmesi ve aile şirketinin kendine has prensipli çalışma sistemidir. Şirketlerin faaliyetlerinin her prosesine en ayrıntılı bir şekilde hakim olmasıyla birlikte yapılmış, yapılan ve yapılacak olan tüm işlemlerin yazılı haline getirilmesi, bu bağlamda planlı programlı hareket ederek programından asla taviz vermemesi Ser-Tel'i başarıya ulaştıran bir diğer etmendir. Özellikle üretim sektöründeki firmaların üretimlerini, en alt basamaklarına kadar en ince ayrıntısıyla bilmesi, personeli iyi tanımaları ve bunun içinde yönetici adaylarının öncesinde farklı proseslerde çalışmalarını gerektirmektedir. Ser-Tel, yönetim sorunlarından kaynaklanan ve sistemin genelinde büyük yaralar açabilecek hatalara fırsat vermek istememektedir.

Göksel Sertel, babasının desteğiyle bugünlere getirdiği şirkette yönetim kademesine gelmeden önce üretimin her aşamasında çalışmış; makine operatörlüğünden insan kaynaklarına, üretim ve pazarlamaya tüm kademelerde görevlerde bulunmuştur. Yöneticilik kariyerine başlamadan önce tüm bu detayları öğrenmiş olmanın büyük katkısını gören Sertel, bu süreç deneyimlerinin de başarıda katkısı olduğuna inanmaktadır.



### CEO Göksel Sertel



1978 yılında Kırkağaç Karakurt'ta dünyaya gelmiştir. İlk ve ortaöğrenimini Manisa Akhisar'da, lisans eğitimini Doğu Akdeniz Üniversitesi İngilizce Uluslararası İlişkiler Bölümü'nde tamamlamıştır. Mezuniyetin ardından İngiltere'de ileri düzey dil eğitimi almıştır. Daha sonra Akhisar'a dönen Sertel,

ilçeyi marka haline getiren zeytin ve zeytinyağı üretiminde faaliyet göstermek üzere Ser—Tel Akaryakıt Otom. Gıda ve Tur. San. Tic. Ltd. Şti.'ni kurmuştur. İlk 5 yıl boyunca şirket faaliyetlerini yürütmenin yanı sıra başta uluslararası ilişkiler olmak üzere çeşitli konularda sertifika programlarına katılmıştır. Bu arada şirketin faaliyet alanını hem bölgesel hem de sektörel olarak genişletmiş; akaryakıt istasyonları, gıda marketi, restoran hizmetleri ve zeytinyağı üretim tesisi faaliyetlerinde bulunmuştur. Ulusal ve uluslararası çeşitli kurumlardan ödülleri bulunan Sertel, hala zeytinyağı üretimi ve gıda market işletmeciliğiyle ilgilenmektedir.



**İLPEN, 1988** yılında **İstanbul'da** kuruldu.

2010-2012 döneminde satış gelirlerini **%117** artırdı.

Şirket, **25** kişiye istihdam olanağı sağladı.

Alanında uzman, profesyonel satış kadrosu ile müşteri memnuniyetini ilke edinmiş, satış sonrası hizmetleriyle de sektöründeki diğer rakiplerinden ayrılmış olan İLPEN, tanıtım malzemeleri sektöründe gerçekleştirdiği ilkler ve sürekli büyüyen üretim kapasitesiyle zirvedeki yerini korumaktadır.

Faaliyetine 1988 yılında Eminönü'nde küçük bir atölyede başlayan İLPEN Kalemcilik merkezini 1997'de ticaretin kalbinin attığı Tahtakale'ye, 2005'de ise geleceğin ticaret merkezi olan İstoç'a taşımıştır.

Tanıtım malzemeleri üretimi konusunda sektöründe kendisine önemli bir yer edinmiş olan İLPEN sektörün kurumsal temsilcisi Promotürk'ün ilk üyeleri arasında yer almıştır. Ürün tasarımından kalıba, ambalajlamadan montaja, enjeksiyondan tampon baskıya kadar tüm üretim süreçlerini 4000 metrekare kapalı alana sahip Altınşehir fabrikasında gerçekleştiren İLPEN 50'yi aşkın personel istihdam etmektedir.

Promosyon malzemeleri üretimi konusunda özgün tasarım ve farklılaşmanın gerekliliğini yıllar önce fark eden firma, kendi bünyesinde istihdam ettiği ürün tasarım uzmanları tarafından üretilen yeni ve özgün ürünlerle kendisini ve sektörünü geliştirebilmek için çaba sarf etmektedir. Uzakdoğu ürünlerinin gün geçtikçe artan baskısına rağmen üretimden satış miktarını her yıl önceki yıla oranla %45-50 arttıran İLPEN, 2014 yılında Avrupa'ya açılmayı hedeflemektedir.



Kurumsal ilkeleri üstün kalite, zamanında teslim ve uygun fiyatlandırma olan İLPEN, fiyatlandırma stratejisi sayesinde Uzakdoğu ürünleriyle fiyat konusunda rekabet edebilecek konumdadır. Firma ayrıca ithal ürün girdisi oranlarının her sene katlanarak arttığı ülkemizde üretimden satışlarını sürekli arttırabilen ender firmalardandır.

### CEO Ömer Karatemiz



17 Haziran 1979 tarihinde İstanbul'da dünyaya gelmiştir. Erzurumlu bir anne-babanın üç erkek çocuğundan en büyüğüdür. Emin Ali Yaşın İlkokulu'nu (1990), İstanbul İmam Hatip Lisesi'ni (1996) ve Anadolu Üniversitesi Kamu Yönetimi Bölümü'nü (2007) bitirmiştir. İşletme alanında yüksek lisansını Fatih Üniversitesi'nde (2009) tamamlamıştır. Liseden hemen sonra iş hayatına atılan Karatemiz, yükseköğrenimini çalışma hayatına paralel olarak yürütmüştür.

2007-2009 yılları arasında Genç MÜSİAD Genel Merkez Yönetim Kurulu Üyeliği görevinde bulunan Karatemiz halen MÜSİAD Genel Merkez Yurtiçi Teşkilatlanma Komisyon Üyesidir. 2001 yılından bu yana İLPEN'de Genel Müdürlük görevini yürüten ve orta düzeyde İngilizce ve Arapça bilen Karatemiz, evli ve bir kız çocuğu babasıdır.



Türkiye'nin En Çok Tercih Edilen Mobil Takip Sistemleri ile Tanışın



Arvento mobil takip ürünleri ve servisleri

Araç ve Konteyner Takip Sistemleri

Kişi ve Nesne Takip Sistemleri

Sektörel Çözümler

Sensörler ve İlave Birimler



**Arvento, 2005 yılında Ankara'da kuruldu.**

2010-2012 döneminde satış gelirlerini **%117** arttırdı.

Şirket, **42** kişiye istihdam olanağı sağladı.

**Kurulduğu 2005 yılından bu yana her yıl büyümeye ve yükselen bir grafik çizmeye devam eden Arvento'nun, sürdürülebilir başarısında etkili pek çok faktör bulunmaktadır. Her koşulda işine yatırım yapmaya devam etmesi bu faktörlerin başında gelmektedir.**

Arvento, 2002 yılında kurulan ve ürünlerin yazılımını gerçekleştiren Armarkom Bilişim Teknolojileri ile donanım işlerini gerçekleştiren İdeal Teknoloji'nin güçlerini birleştirmesiyle 2005 yılında doğmuştur. Kurulduğunda sadece 12 müşterisi ve kısıtlı bir bütçesi olan şirket, vizyonu ve büyük hedefleri sayesinde 2 yıl gibi bir sürede Türkiye'de araç takip sistemleri alanında pazar lideri konumuna gelmiştir.

Yerel ve global koşulların yeterince parlak olmadığı dönemlerde bile yatırım yapmaktan çekinmeyen ve akıllı riskler alan şirket, cirosunun büyük bir kısmını AR-GE ve üretim çalışmalarına ayırmaktadır. Ürün ve hizmetlerini yenilemek için küresel trendleri yakından takip ederek markalaşma ve pazarlama konularına yatırım yapmaktadır. Kendi büyürken Türkiye'de ilgili pazarın da büyümesine katkıda bulunan Arvento, pazar büyüdüğü satış rakamlarını arttırmaktadır. Hem yurt içinde hem de yurt dışında özel sektörden kamuya, küçük işletmelerden holdinglere uzanan geniş bir müşteri ağına sahip olan Arvento,

müşteri portföyünü çeşitlendirerek riskleri azaltmaya önem vermektedir.

İlk yola çıktığında bile global düşünerek alanında dünya çapında bilinen bir marka olmayı hedefleyen Arvento, bu vizyon sayesinde bugün Avrupa, Ortadoğu, CIS ülkeleri ve Kuzey Afrika bölgelerinde 22 ülkede daha faaliyet göstermektedir. Türkiye'de ve dünyada 23 binin üzerinde müşteriye hizmet veren ve alanında dünyada birçok ilke imza atan Arvento, akıllı telefon ve tabletlerde kul-



lanılabilir araç takip uygulamasını geliştiren ilk firmadır. Arvento, ihracat yaptığı ülke sayısını 22'den 35'e çıkararak cirosunun %40'ını ihracat gelirlerinden sağlamayı hedeflemektedir.

### CEO Özer Hincal

1973 yılında dünyaya gelmiştir. Hacettepe Üniversitesi İngilizce İşletme Bölümü'nden mezun olmuştur.

Logo Yazılım'da başladığı iş hayatına Başarı Telekom'da (Başarı Elektronik) Pazarlama Müdürü olarak devam eden Hincal, daha sonra 2002 yılında Armarkom Bilişim Teknolojileri'ni, 2005 yılında ise Arvento Mobil Takip Sistemleri'ni kurmuştur. Armarkom'un %100 hissedarı ve Genel Müdürü, Arvento'nun da %50 hissedarı ve Genel Müdürü olarak çalışma hayatına devam eden Hincal, iyi derecede İngilizce ve Almanca bilmektedir.

tepav





**Sarigözoğlu, 1957 yılında Manisa'da kuruldu.**

2010-2012 döneminde satış gelirlerini **%117** artırdı.

Şirket, **570** kişiye istihdam olanağı sağladı.

**Şirketin başarısının anahtarı, sahip olduğu nitelikli insan kaynağıdır. Şirket, Türkiye'nin en büyük sorunlarından biri olan kalifiye işgücü eksikliğini kendi bünyesinde, kendi kültür ve iş disiplini çerçevesinde yetiştirdiği gençlerle kapatmayı hedeflemektedir.**

1957 yılında İsmail Sarigözoğlu tarafından İzmir'de Nurçelik adı ile kurulan günümüzün dünya devleriyle çalışacak tecrübe, bilgi ve teknolojik güce ulaşan Sarigözoğlu, başta otomotiv sektörü olmakla beraber beyaz eşya alanında da presli şekillendirme ve sac kalıpları konusunda sektörün önde gelen OEM' lerine (Ford, Mercedes-Benz, BMW, FIAT, Daimler) geniş bir ihracat ağı ile hizmet vermektedir.

Otomotiv sektörünün gelişmiş yan sanayilerinden biri olarak araçların kozmetik olarak adlandırılan büyük dış panel parçalarından, robotlu kaynak sistemleriyle bu parçaların montajından, kalın şasi parçalarına kadar geniş bir yelpazede üretim gerçekleştiren Sarigözoğlu, şu anda Ford Otosan'ın 8 yan sanayisinden biri olarak Ford ile birlikte 4 proje (Global Kargo Kamyon, V362, V363, B460) yürütmektedir. Bu projeler kapsamında Ford Amerika'ya kalıp ve prototip parça sevkiyatı gerçekleştiren şirket, yakında seri parça gönderimine başlamayı planlamaktadır.

Bilgi birikimi ve donanımından güç alan Sarigözoğlu, önemli bir yatırım hamlesi gerçekleştirerek Bursa fabrikasının kapasitesini %100 artırmıştır. Öz kaynaklarını aşan 30 milyon



Euro'luk ciddi bir yatırım yapan Sarigözoğlu, 2014 yılı itibarıyla fabrikanın hem cirosunu, hem de istihdamını ikiye katlamayı planlamaktadır.

Bu atılımları desteklemek için öncelikle sürdürülebilir ve uzun vadeli bir başarı hedefleyen Sarigözoğlu müşteri odaklı ve esnek yapısı sayesinde yetkinliklerini sürekli geliştirmektedir. Sarigözoğlu'nun başarısının arkasındaki en önemli etkenler uzun yıllardır edindiği tecrübeyle sektörün ihtiyaç duyduğu hızlı, kaliteli ve ekonomik üretimi gerçekleştirmesi, müşteri taleplerinin karşılanması konusunda hassasiyetle çalışması ve yüksek teknolojiye sahip makina parklarının bulunmasıdır. Bunların yanı sıra "Yalın Üretim" felsefesini benimseyen Sarigözoğlu, Manisa, Aksaray ve Bursa fabrikalarında eş zamanlı olarak yalın dönüşüm sürecine girmiştir.



Bir aile şirketi olarak bugünlere gelen Sarigözoğlu, Mustafa Sarigözoğlu ve Levent Sarigözoğlu tarafından yönetilmektedir. Babalarından devraldıkları 35 kişilik ekibi, 800 kişinin istihdam ettiği 4 fabrika, 3 şehre taşıyan Mustafa ve Levent Sarigözoğlu, yönetimi yeni kuşağa devretmek için Türkiye Aile İşletmeleri Derneği (TAIDER) ile işbirliğini sürdürmektedir.

Sarigözoğlu bir okul niteliğinde verdiği eğitim ve yetiştirdiği ekiplere verdiği önemle; sürdürülebilir başarı hedefine emin adımlarla ilerlemektedir Sarigözoğlu, bu vizyonun en büyük örneği olarak açtığı çıraklık okulunda bu sene 80 öğrenciyle eğitime başlamıştır.

## Mobile app engagement platform

Know & understand your app users, send them to the point campaigns, and analyze results with Netmera.

LEARN MORE



# inomera

**Inomera, 2008 yılında İstanbul'da kuruldu.**

**2010-2012 döneminde satış gelirlerini %114 arttırdı.**

**Şirket, 18 kişiye istihdam olanağı sağladı.**

**Firma Türk yazılımcılarının da dünya pazarlarında söz sahibi olabilecek yenilikçi ürünleri üretebileceği vizyonuyla bugün Türkiye'de ve yakın bölgede lider telekom operatörleri, e-ticaret ve perakende şirketleri ve finans kurumlarına hizmet sunmaktadır.**



Inomera AR-GE 2008 yılında o tarihlere dünyanın teknoloji gündemine yeni yeni girmeye başlayan bulut bilişim ve mobil internet alanlarında AR-GE'ye dayalı yenilikçi yazılım ürünleri üretmek ve pazarlamak amacıyla kurulmuştur.

Inomera şu anda pazarladığı bulut bilişim ve mobil telekom ve internet ürünlerini, yürüttüğü başarılı AR-GE projeleri neticesinde geliştirmiştir. Şirket, 2009 yılında "Bulut Bilişim" kavramı ve bununla ilgili teknolojiler dünyada henüz yeniyken, ilk bulut bilişim platformu için AR-GE projesini başlatmıştır. Projeyi TÜBİTAK AR-GE destekleri ile yürüterek başarı ile tamamlayan Inomera, bugün satılan ürünler için gerekli temel teknoloji platformunu o zaman oluşturmuştur. AR-GE yatırımlarını artırarak devam ettiren Inomera Boğaziçi Üniversitesi Teknoparkına taşındıktan sonra burada Boğaziçi Üniversitesi akademisyenleriyle işbirliği içinde geliştirilen AR-GE projeleriyle üniversite-sanayi işbirliğine iyi bir örnek teşkil etmiştir. AR-GE'ye verilen devlet desteklerinden faydalanan Inomera bugüne kadar ikisi TÜBİTAK, birisi KOSGEB destekli toplam bütçeleri 2 Milyon TL'yi aşan AR-GE projelerini başarıyla tamamlamıştır.

Boğaziçi Üniversitesi Teknoparkında yerleşik güçlü AR-GE ekibiyle Inomera, çoğunlukla yurt dışından ithal edilen bulut bilişim veya mobil internet çözümlerini daha kaliteli ve yenilikçi biçimde Türkiye'de üretmektedir. Türk yazılımcılarının da dünya pazarlarında söz sahibi olabilecek yenilikçi ürünleri üretebileceği vizyonuyla bugün Türkiye'de ve yakın bölgede lider telekom operatörleri, e-ticaret ve perakende şirketleri ve finans kurumlarına hizmet sunmaktadır. Inomera, başta İngiltere ve Almanya olmak üzere gelişmiş Batı Avrupa pazarlarına hizmet götürmek üzere yatırımlarını sürdürmektedir.

Türkiye'deki genç mühendislere fırsat vererek ve yatırım yaparak, yenilikçi teknolojileri vizyoner biçimde belirleyerek AR-GE yatırımları yapmak şirketin temel rekabet gücü kaynaklarındandır. Öte yandan, Inomera bu ürünleri tüm dün-

yaya pazarlayarak ticarileştirmeden başarılı iş sonuçları elde etmenin mümkün olmayacağını bilincindedir. 3 yıldır başta Ortadoğu olmak üzere telekom ve finans sektörlerine yazılım ihracatı yapan şirket, son olarak amiral gemisi ürünü Netmera Mobil Bulut Bilişim Platformu'nu da başta Almanya ve İngiltere olmak üzere batı Avrupa'da bulunan iş ortakları vasıtasıyla pazarlamaya başlamıştır. Inomera, ihracat konusundaki çalışmaları sayesinde İMMİB ve YASAD'ın yürüttüğü uluslararası pazarlama takımı kümelenme çalışmasına seçilen 40 yazılım firmasından birisi olmuştur. Uluslararası satış faaliyetlerini bir üst basamağa taşımak amacıyla 2014 yılında Avrupa'da satış ofisi kurmak üzere çalışmalarını hızlandıran Inomera, "Joint Venture"lar vasıtasıyla küresel pazarlara teknolojilerini pazarlamak istemektedir.

Inomera'nın genç ama teknoloji alanında bilgili kadrosunu, kuruluşundan bu yana genç mühendislere yaptığı yatırım sayesinde oluşturmuştur. Şirket, her yıl düzenli olarak profesyonel yazılım eğitimcilerinin verdiği ücretsiz Java eğitimleri sunan "Inomera Java Akademisi"ni gençlere sunmaktadır. Her yıl yüzlerce yetenekli üniversiteli gencin başvurduğu bu program Inomera'nın hızlı büyümesini sağlayan genç ama yetkin kadrosunu yetiştirmenin yanı sıra, bugüne kadar bilişim sektörüne 100'den fazla yetiştirmiş uzman sağlayan bir sosyal sorumluluk projesine dönüşmüştür. Inomera, akademi programını Java'nın yanı sıra mobil yazılım teknolojilerini de içerecek biçimde geliştirerek sürdürmektedir.

AR-GE ve inovasyona yatırım yapmak ve yenilikçi ürünler geliştirmek, çalışanlarını en öncelikli varlık olarak görmek ve gençlere güvenerek onları her konuda yetiştirmek için yatırım yapmak, tüm dünyayı pazar olarak hedefleyerek geliştirdiği teknoloji ürünlerini mümkün olan en geniş coğrafyaya satmaya çalışmak; Inomera'nın hedefi doğrultusunda vizyonunun parçası haline getirdiği 3 temel ilkesidir.

### CEO Kaan Bingöl ve Ahmet Başaran

Boğaziçi ve İstanbul Teknik Üniversitelerinde mühendislik eğitimi almışlardır. Ortaklar yazılım sektöründeki kariyerlerine Koç Sistem firmasında başlamışlardır. Toplamda 30 yıldan fazla iş deneyimine sahip olan Kaan Bingöl ve Ahmet Başaran kariyerleri boyunca yazılım geliştirme ve tasarımı, uluslararası yazılım projelerinin yönetimi, satış yönetimi, ekip yönetimi konularında Türkiye'nin lider Bilişim firmalarında ve uluslararası projelerde görev almışlardır. Başarılı profesyonel kariyerleri sonrasında girişimci alana geçmek isteyen ortaklar, edindikleri profesyonel deneyimi yenilikçi yazılım ürünleri üretebilecekleri bir girişime dönüştürmüşlerdir.





**Alplas, 1989 yılında İstanbul'da kuruldu.**

2010-2012 döneminde satış gelirlerini **%110** artırdı.

Şirket, **423** kişiye istihdam olanağı sağladı.

**Şirketin yaptığı atılımın kilit noktası, statik operasyon yapısını dinamik bir yapıya 'dönüştürmesi ve "neden yapamayız" yerine "nasıl yaparız" sorusunu sormasıdır.**

Alplas 1989 yılında kurulmuş bir aile şirkettir. Kurulduğu günden bu yana ana faaliyet konusu plastik enjeksiyona dayalı parça üretim olan firma, ağırlıklı olarak beyaz eşya yardımcı sanayi olarak çalışmaktadır. 2002 yılında yaptığı yatırımla elektronik kart imalatı alanına giren firmanın, 2013 yılı sonu itibarıyla 2'si plastik enjeksiyon parça imalatı ve 1'i elektronik kart imalatı olmak üzere 3 ayrı üretim tesisi ve toplam 500 çalışanı bulunmaktadır.

Alplas 2009-2010 yılına kadar konservatif olarak hep aynı alanda, aynı sektör ve müşterilere dayalı faaliyet gösteren bir yapıya sahipken 2010 yılından itibaren daha hızlı hareket eden, farklı alanlarda, farklı müşterilerle çalışmaya başlayan bir firmaya dönüşmüş, bu dönüşüm, beraberinde doğal bir büyümeyi de getirmiştir.

Şirketin yaptığı atılımın kilit noktası, statik operasyon yapısını dinamik bir yapıya dönüştürmesi ve "neden yapamayız" yerine "nasıl yaparız" sorusunu sorması olmuştur; firma en üstten en alta kadar bu bilinci yerleştirmek için yoğun olarak çalışılmıştır. Alınan her yeni proje iç motivasyonun artırılmasına ve başarıya olan inanca olumlu katkıda bulunmuştur.

Alplas 2008 yılında yaşanan küresel krizde kabuğuna çekilmek yerine tüm kaynaklarını kullanarak gerçekleştirdiği yatırımla başarısını perçinlemiştir. Makine parkını ve teknolojisini normal maliyetlerin çok altına yenileme şansını krizle beraber yakalayan şirket aynı dönemde üretim kapasitesini arttırmış ve ekonomik şartlar düzelmeye başladığında pazara hazır hale



gelmiştir. 2010 yılında faaliyete geçen 2. plastik fabrikası yatırımı ve elektronik fabrikasına yapılan yatırımlar, Alplas'ın büyümesini tetikleyen en önemli unsurlar olmuştur. Bugün Alplas, Türkiye'nin önde gelen ve modern elektronik kart imalatı tesislerinden birine sahip şirketlerindendir.

Yeni yatırımlarıyla birlikte müşteri portföyünü de çeşitlendirmeye başlayan Alplas, 2010 yılında ihracat yapmaya başlamıştır. Temel olarak Avrupa ve Kuzey Afrika'ya ihracat yapan Alplas, bugün gelirinin %30'u ihracattan sağlamaktadır. Yeni pazar ve müşterilerin taleplerine adapte olmanın getirdiği zorluklar Alplas'ın sınırlarını zorlamasına ve geliştirmesine olanak vermiştir.

### CEO Tufan Öney

1975 yılında İstanbul'da dünyaya gelmiştir. Saint-Michel Fransız Lisesi'nden mezun olduktan sonra, finans dalında lisans diplomasını Bilkent Üniversitesi'nden, lisansüstü diplomasınıysa Bilgi Üniversitesi'nden almıştır. İş hayatına ilk olarak yurtdışında atılmış, kısa bir süre sonra Türkiye'ye dönerek ürün müdürlüğü ve genel müdürlük görevlerinde bulunmuştur. 2005 yılında Alplas ailesine CEO olarak katılan ve 2007 yılında Genel Müdür olarak atanan Tufan Öney, 2011 yılından bu yana bu iki görevi beraber yürütmektedir. İngilizce ve Fransızca bilen Tufan Öney evli ve iki çocuk babasıdır.





**Etkin Tıbbi Cihazlar, 1996 yılında İzmir'de kuruldu.**

**2010-2012 döneminde satış gelirlerini %109 arttırdı.**

**Şirket, 35 kişiye istihdam olanağı sağladı.**

**Her zaman canlı olan AR-GE heyecanı, işini en iyi ve en doğru şekilde yapmayı hedefleyen bakış açısı, yılların getirdiği engin tecrübe ve üniversitelerle işbirliğine verilen değer, Etkin'e başarının kapılarını ardına kadar açmaktadır.**

Etkin Tıbbi Cihazlar 1996 yılında kurulmuştur. Yıllardır Türkiye'nin dört bir yanına verdiği teknik servis hizmeti ve tıbbi cihazlar konusundaki deneyimi ile biyomedikal sektörünün tecrübeli kuruluşları arasında dikkat çekmektedir.

Biyomedikal sektöründe inovasyonun devamlılığına inanan Etkin Tıbbi Cihazlar, yenilikçi ve dinamik kadrosuyla tecrübelerini AR-GE alanına aktararak başarıdan başarıya koşmaktadır. Biyomedikal sektörde dünyanın sayılı ürünlerinden olan, Türkiye'nin ilk ve tek LED aydınlatmalı ameliyat lambasını üreten Etkin Tıbbi Cihazlar, Türkiye'de ve hatta dünyada üretilmeyi üretmeyi hedeflemektedir. Alınan sonuçlar, Etkin'in hedeflerine doğru emin adımlarla ilerlediğini göstermektedir. Örneğin, üretimine 2012'de başlanan LED aydınlatmalı ameliyat lambası, yurtdışında biyomedikal sektörün prestij sahibi, büyük organizasyonlarında sergilenen ürünler arasındadır.

Yeni teknolojileri, sektörel gelişmeleri yakından takip eden ve farklı sektörlerden inovatif çıkarımlar yapan Etkin Tıbbi Cihazlar, özellikle üniversite ve sanayi işbirliklerini çok önemsemektedir. Kendi bünyesinde genç beyinlere yer açan, onlara multidisipliner projelerde çalışma fırsatı tanıyan Etkin Tıbbi Cihazlar, yüksek lisans, doktora, yurtdışı ve yurtiçi biyomedikal konulu eğitimlere her zaman destek vermektedir. Özellikle TÜBİTAK, KOSGEB gibi Türkiye'nin önemli kurumlarının AR-GE alanındaki destekleri Etkin Tıbbi Cihazları daha da cesaretlendirmiştir.



Etkin Tıbbi Cihazlar'ın başarıyla tamamladığı projeler arasında İzmir Kalkınma Ajansı tarafından desteklenen "ETC Kalkınma Projesi" (2010), TÜBİTAK tarafından desteklenen "LED Tabanlı Cerrahi Girişim ve Tanı Koyma Aydın-atma Projesi" (2010), "İyonize Edici Radyasyon Zırhlama Levhası Projesi" (2011), "Sahra Tipi LED tabanlı Cerrahi Operasyon Lambası Projesi" (2013), ile KOSGEB tarafından desteklenen "ETC Pazarlama ve Teknik Hizmetleri Geliştirme Projesi" ve "LED Ameliyat Lambaları Endüstriyelendirme Projesi" (2012) bulunmaktadır.



2012 yılında Çiğli Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nde fabrika yatırımına başlayan Etkin, 2013 yılında ise İstanbul ile Ankara'da satış ekipleri oluşturmuş ve irtibat ofisleri açmıştır. İNO-VİZ ve EGESİAD gibi derneklere üye olan Etkin Tıbbi Cihazlar, kuruluşundan bu yana sektörel dayanışmayı destekleyen, yenilikçi ve atılcı çizgisini devam ettirmektedir. Etkin Tıbbi Cihazlar, TÜRKAK, TSE gibi Türkiye'nin önemli, söz sahibi, yetkili kuruluşları tarafından onaylanmış çalışma sistemi ile işini ne kadar ciddiye aldığını göstermekte ve hizmet kalitesini gün geçtikçe mükemmelle doğru bir adım daha yaklaştırmaktadır.

### **CEO Hasan Hüseyin Kara**

1964 yılında Nizip'te dünyaya gelmiştir. Mesleki yeteneği, İzmir Atatürk Endüstri Meslek Lisesi-Elektronik Bölümü'nde ortaya çıkmaya başlayan Kara, mezuniyeti sonrasında 14 yıl boyunca T.C. Sağlık Bakanlığı'nda çalışarak mesleğinde tecrübe edinmiştir.

Tecrübelerini 1996 yılında kurduğu Etkin Tıbbi Cihazlar'a aktarmaya devam eden Hasan Hüseyin Kara, 2005 yılında yine T.C. Sağlık Bakanlığı Teknik Hizmetler Birimi'nden emekli Sadettin Erer ile ortaklık kurmuştur.

# kentkart



**Kentkart, 2008 yılında İstanbul'da kuruldu.**

2010-2012 döneminde satış gelirlerini **%108** artırdı.

Şirket, **80** kişiye istihdam olanağı sağladı.

**Başarılı iş modeli ile sistem yatırımı için gerekli finansman kaynaklarını tedarik etmeyi başaran Kentkart, kurduğu güçlü ilişkilerle bulunduğu her ülkede saygın kuruluşlar arasına girmeyi başarmıştır.**



Kentkart 1998'de belediyelere, kamu ve özel toplu ulaşım şirketlerine "Akıllı Kartlarla Elektronik Ücret Toplama Sistemleri" sunmak amacıyla kurulmuştur. Böylece insan kaynaklı hasılat kayıplarının önüne geçmeyi, yolculara daha kolay, pratik, güvenli ve hızlı hizmet sunmayı hedefleyen Kentkart ilk projesini İzmir Büyükşehir Belediyesi ile 15 Mart 1999'da başlatmıştır. 2000 yılında merkezi Paris'te olan Cartes Fuarı SESAMES yarışmasında "En İyi Ulaşım

Kartı Projesi" ödülünü kazanan Kentkart 2004 yılında Manisa Kentkart projesi için geliştirmiş olduğu Akıllı Kart Projesi ile dünyada bir ilke imza atmıştır. Bu projeye, Akıllı Kart Okuyucusu ve Araç Takip Cihazını tek bir cihaz içinde entegre etmiştir. Bu konuda patent alan Kentkart 2007 yılında yine Paris SESAMES yarışmasında en başarılı donanım başlığı altında 400 başvuru içinden seçilen en başarılı ilk 3 firmadan biri olmuştur.

2008 yılına kadar yurtiçinde İzmir, Manisa, Denizli, Adana, Çanakkale, Bandırma, Gebze ve Kocaeli'nde sistemlerini kuran Kentkart, ilk teknoloji ihracatını Ürdün Amman'da uyguladığı projeye gerçekleştirmiştir. Şubat 2012'de sistem kurulumlarını tamamlayan Kentkart, Belgrad projesi ile Avrupa ülkeleri arasında bir marka haline gelmiştir. 2009 yılından 2013 yılına kadar yurtiçi ve yurtdışı proje sayısını artıran Kentkart, bugün toplam 11 ülkede bulunan (Polonya, Sırbistan, Ürdün, Katar, Suriye, Kuveyt, Makedonya, Kosova, Pakistan, Macaristan ve Türkiye) 30 şehirde sürdürülebilir, güvenli, ekonomik ve kolay ulaşımın sağlanmasına aracılık eden bir bilgi teknolojileri firmasıdır.

Gerek yurtiçi ve gerekse yurtdışında toplu taşıma idareleri, Belediyeler ve Ulaştırma Bakanlıkları ile birebir çalışan Kentkart, yurtiçinde çalıştığı tüm şehirlerde sistem işletmesini kendisi sağlarken, yurtdışında yerel firmalarla ortaklık kurarak, bünyesine kattığı projeler için yatırım yapmaktadır. Yurtiçinde yap-işlet-devret modeli ile imzaladığı projelerin tamamını kendisi işletirken, yurtdışında kurmuş olduğu özel amaçlı şirketlerle sistem işletimini gerçekleştirmektedir.

Kentkart mevcut ürünlerine ek olarak son yıllarda değişen ve gelişen toplu ulaşım ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla "Araçlarda ve Duraklarda Yolcu Bilgilendirme Sistemleri" ile "Araç İçi Kamera Güvenlik Sistemleri"ni de ürün yelpazesine katmıştır. Kentkart böylece toplu ulaşım şirketlerinin ve yolcuların tüm ihtiyaçlarına cevap verir hale gelmiştir. Bilgiye hızlı erişimin önem kazandığı günümüz dünyasında Kentkart, sağlamış olduğu Yolcu Bilgilendirme Sistemleri ile toplu ulaşım araçlarının takibini artık yolcuların akıllı telefonlarına da taşımaktadır.

Kentkart 2012 yılında bir AR-GE firması haline gelerek, TÜBİTAK'ın sağlamış olduğu desteklerden yararlanmaya başlamıştır. 2013 yılı içinde Tüketici Elektronik İhracatında ilk 10 firma arasına giren Kentkart, 250'yi aşan çalışanı ile teknolojiyi takip eden bir firma olmayı aşarak teknoloji geliştiren ve ihraç eden lider bir kuruluş haline gelmiştir.

## CEO Ercan Ünal

1957 yılında İzmir'de dünyaya gelmiştir. 1979 yılı Manchester Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği Bölümü mezunudur. Değişik IT firmalarında üst düzey yönetici olarak çalıştıktan sonra, 1998 yılında Kentkart ailesine katılmıştır. Kentkart Genel Müdürü olarak İzmir Büyükşehir Belediyesi'nin 1998'de açmış olduğu Akıllı Kartlarla Toplu Taşımada Elektronik Ücret Toplama ihalesinin hazırlıklarını yürütmüş ve 15 Mart 1999'da sistem açılışını gerçekleştirmiştir. 1999'dan 2013'e kadar firmanın İzmir dışındaki illerde yürüttüğü pazarlama ve satış çalışmalarını ekibiyle birlikte başarılı bir şekilde sürdürmüştür. 2013 yılı son çeyreği itibarıyla Kentkart sistemlerini toplam 11 ülkede 30 şehirde kurup başarılı bir şekilde yönetmeye başlamıştır. Değişen ve gelişen müşteri ihtiyaçlarını iyi analiz eden ve gelecek için doğru vizyonu geliştiren Ercan Ünal, Elektronik Ücret Toplama Sistemlerine ek olarak toplu ulaşım Araç Takip, Yolcu Bilgilendirme ve Araç İçi Kamera Güvenlik Sistemlerinin geliştirilmesinde etkin rol oynamıştır.



# ELKOTEK

**Elkotek İletişim, 1981 yılında İstanbul'da kuruldu.**

*2010-2012 döneminde satış gelirlerini **%105** arttırdı.*

*Şirket, **131** kişiye istihdam olanağı sağladı.*

**Kurumsallık ilkesini olmazsa olmaz kabul ederek koyduğu hedefleri sırayla gerçekleştiren İzosis, üretim yaptığı yalıtım sektöründe ilklere imza atma başarısını göstermiştir.**

Elkotek İletişim, 1981 yılında telekomünikasyon ve kontrol alanlarında hizmet vermek üzere Elkotek Grubu'nun bir şirketi olarak kurulmuştur. Tarihi çeşitli başarılarla dolu olan Elkotek Grubu, ilk şirketi Elkotek Elektrik ve Elektronik Ltd. Şti.'ni 1982 yılında faaliyete geçirmiş, pek çok büyük projeye imza atmıştır. Sektörde kazandığı deneyimin üzerine araştırma ve geliştirme faaliyetlerini eklemek isteyen Grup, 1994 yılında AR-GE faaliyetleri için Elkotek İletişim Araçları ve Yatırım Sanayi ve Ticaret A.Ş.'yi kurmuştur. Elkotek İletişim, şirket bünyesinde yürütülmekte olan AR-GE faaliyetlerine özellikle 2010 yılı başından itibaren ağırlık verilmesi ile ciddi bir ivme kazanmıştır.

Elkotek İletişim'in yürüttüğü çalışmalar, genel olarak yazılım geliştirme ve geniş yelpazede verilen test hizmetlerini içermektedir. Uluslararası standartlar ve metodolojiler kullanılarak yürütülen test çalışmaları temel olarak Kurumsal Uygulama Yazılım Testleri, Mobil, Broadband, Sayısal TV Testleri, Test Otomasyon Araçları Geliştirme ve Uç Cihaz (Modem, STB, Router vs.) Testleri ve Otomasyon Yazılımları'ndan oluşmaktadır. Türkiye'nin önde gelen servis sağlayıcıları, çokuluslu telekom şirketleri, yabancı servis sağlayıcı ve iletişim cihazı tedarikçisi firmalar Elkotek'in müşterisidir.

Yazılım geliştirme çalışmaları Elkotek İletişim bünyesinde stratejik öneme sahiptir. Bu alanda gerçekleştirilen yatırımlar çerçevesinde TEYDEB destekli projeler hayata geçiren Elkotek, özgün ürün geliştirme faaliyetlerinin yanı sıra müşterilerin taleplerine göre özelleştirilmiş yazılım tabanlı çözümler sunmaktadır.



Elkotek'in müşteri ihtiyaçlarına özel olarak tasarladığı yazılım tabanlı çözüm geliştirme faaliyetleri kapsamında Türkiye'nin en büyük telekom operatörü ve telekom servis sağlayıcı firmaları başta olmak üzere, çeşitli kurum ve kuruluşlara hizmet sunmaya devam etmektedir.

### CEO M.Hakan Tahiroğlu

1957 yılında Ankara'da dünyaya gelmiştir. İlk ve orta eğitimi Ankara'da TED Ankara Koleji'nde tamamlayan Tahiroğlu, 1979'da ODTÜ Mühendislik Fakültesi, Elektrik Mühendisliği Bölümü'nden mezun olmuştur.

1979 – 1982 yılları arasında PTT'de (Türk Telekom) Radyolink Mühendisi olarak, 1982 – 1983 döneminde yine PTT'de (Türk Telekom) Radyolink Başmühendisi olarak ve 1983– 1985 yıllarında ESAŞ A.Ş.'de Proje Müdürü olarak görev yapmıştır. Daha sonra Elkotek'e katılan Tahiroğlu, 1985 – 2001 yılları arasında Elkotek Şirketler Grubu'nda, ortaklardan biri olarak muhtelif yönetim pozisyonlarında çalışmıştır. 2001 yılından bu yana Elkotek CEO'su ve Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yapmaktadır.

Çeşitli derneklerde üyelikleri olan Tahiroğlu şu anda TÜTED (Tüm Telekomünikasyon İşadamları Derneği) Yönetim Kurulu Üyesi ve Saymanı'dır. M.Hakan Tahiroğlu evli ve 2 çocuk babasıdır.

tepav





**Abdioğulları, 1963 yılında Adana'da kuruldu.**

2010-2012 döneminde satış gelirlerini **%104** arttırdı.

Şirket, **955** kişiye istihdam olanağı sağladı.

**Şirketin başarısının anahtarı, küresel ortamdaki değişikliklere çabuk adapte olabilen, genç, dinamik, üretken, lisan bilen bir ekiple çalışmasıdır. Şirketin CEO'su Salih Sütçü'ye göre büyümenin en önemli unsuru, teknolojik altyapı ile birlikte eğitilmiş işgücüdür.**

Abdioğulları Plastik ve Ambalaj Sanayi A.Ş. Adana Hacı Sabancı Organize Sanayi Bölgesi'nde faaliyet göstermektedir. Firmanın halihazırda çalışmakta olan 5, inşaatı devam eden 1 fabrikası bulunmaktadır. Yönetimi Sütçü ailesinden dört kardeş tarafından yürütülen Abdioğulları Plastik, yaklaşık 1000 kişiye istihdam sağlamaktadır.

Abdioğulları Plastik bünyesindeki planlama, üretim, kalite, kontrol, lojistik ve pazarlama departmanları arasında sıkı bir koordinasyon bulunmaktadır. Bu sayede şirket içinde iş bölümü sağlıklı bir şekilde yapılandırılırken, müşteri taleplerine hızlı bir şekilde cevap verilebilmektedir. Müşteri sadakatini tesis edilmesi, ürün kalitesinin geliştirilmesi ve çalışanların bilinçlendirilmesi gibi amaçlarla düzenli olarak eğitim ve seminerler düzenlenmektedir. Müşteri memnuniyetini en temel başarı kriteri olarak benimseyen Abdioğulları'nın bu başarısının temelinde, müşterilerle kurulan yakın diyalog bulunmaktadır.

Firmanın üretim sepetinde, yüksek teknolojiyle üretilen PP ve PE bazlı sentetik ambalaj ürünleri ve tarım ipi çeşitleri önemli bir yer tutmaktadır. Ambalaj ürünleri olarak adlandırılan un, yem, şeker, kömür, soğan, patates çuvalı da firmanın önde gelen ürünleri arasındadır. Havalandırmalı cam çuvalı ve organik sera ipleri firmanın patentli ürünleridir. Teknik tarım grubunda yer sergenlikleri ve gölgelikler; endüstriyel ambalaj olarak çimento, alçı, kalsit, kireç, yapı kimyasalları ve organik güb-



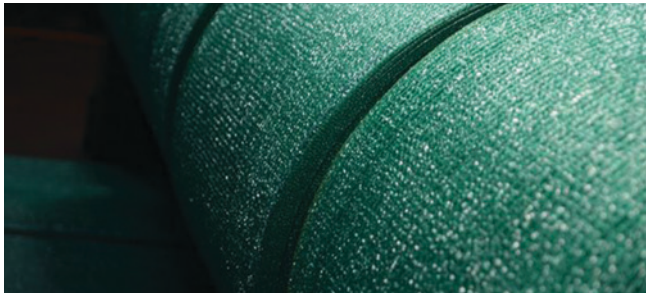
re gibi toz ve granül formunda üretim yapan sektörlerle hitap eden Block Bottom torbaları bulunmaktadır.

Abdioğulları firması kardeş kuruluşu Filpa Ambalaj ve Dış Ticaret A.Ş. aracılığıyla üretiminin yüzde 40'ını ihraç etmektedir. Abdioğulları'nın bu başarısı, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) tarafından açıklanan Türkiye'nin en başarılı ilk bin ihracatçısı arasında Filpa Ambalaj ve Dış Ticaret A.Ş.'nin bu yıl 305 basamak birden yükselerek 580. sırada yer almasına olanak vermiştir. İstanbul Sanayi Odası (İSO) tarafından açıklanan Türkiye'nin en büyük sanayi kuruluşları listesinde ise Abdioğulları Plastik ve Ambalaj Sanayi A.Ş. bu yıl 76 sıra yükselerek 676. sıraya yerleşmiştir.

Kurumsallaşma yolunda hızla ilerleyen firma, üniversitelerle AR-GE işbirliği yaparak müşterilere alternatif ürünler ve ürün özellikleri sunmaktadır. Abdioğulları uzman, genç, dinamik ve nitelikli çalışanları sayesinde modernizasyona önem vermekte, AR-GE/ÜR-GE çalışmalarıyla teknolojiye yatırım yapmaktadır.

### CEO Salih Sütçü

1977 yılında Kayseri'de dünyaya gelmiştir. Bilkent Üniversitesi Siyasal Bilimler ve Kamu Yönetiminden mezun olan Sütçü, Kaliforniya Üniversitesi Berkeley'de Uluslararası Ticaret eğitimi almıştır. Çukurova Üniversitesi'nde işletme yüksek lisansı yapan Sütçü, Abdioğulları Plastik ve Ambalaj Sanayi A.Ş.'nin Yönetim Kurulu Üyesi ve Filpa Ambalaj ve Dış Ticaret A.Ş.'nin Yönetim Kurulu Başkanı'dır. Sütçü evli ve 2 çocuk babasıdır.





**Denizati Petrokimya, 1996 yılında Kocaeli'nde kuruldu.**

**2010-2012 döneminde satış gelirlerini %101 artırdı.**

**Şirket, 100 kişiye istihdam olanağı sağladı.**



**Denizati Petrokimya'yı başarıya ulaştıran etmenlerin başında disiplinli, planlı ve çok çalışması gelmektedir.**

75 ülkeye satış yapan Denizati, ihracat düzeyiyle pek çok rakibini geride bırakarak pazarda hakim konuma gelmiştir. Denizati'nin kurucusu ve CEO'su Ali Şafak Akmil, kişisel tecrübesiyle yeni müşterilere ulaşarak ve müşterilerine distribütörlük pozisyonu vererek satışlarını artırmayı başarmıştır.

Yurt içinde de benzer uygulamalar ve çeşitli promosyon faaliyetlerle satışlarını artıran Denizati, stoklu çalışması ve alınan siparişi en geç 3 gün içerisinde teslim etmesi ile müşteri memnuniyetini yüksek tutmaktadır. 1996 yılında kurulan Denizati'nin ilk 10 yıl içerisinde ikinci en büyük 500, son 4 yıl içerisinde ise ilk 500 firma arasına girmesi bu başarıyı tesciller niteliktedir.



### CEO Ali Şafak Akmil

1960 yılında Ankara'da dünyaya gelmiştir. ODTÜ Makine Mühendisliği Bölümü'nden mezun olan Akmil, mezuniyetinden sonra 2 yıl Kutlutas-Enka Saudi Arabia projesinde, F-16 projesinde orta gövdeden sorumlu mühendis olarak TAI'de ve Halibortan'da çalışmıştır. Mobil Oil Türk A.Ş.'de Satış, Pazarlama, Planlama, Reklam, Promosyon Koordinatörlüğü görevlerinde 8 yıl görev yapmıştır. 1996 yılında kendi şirketini kurarak petrokimya sektöründe üretim pazarlama satış ve ihracat işlerinde faaliyette bulunan Akmil, şirketini sektörün önde gelen firmalarından biri yapmayı başarmıştır. Bugün, 5 kıtada 75 ülkeye ihracat yapan, akredite laboratuvarı olan, madeni yağda en büyük yerli üretici firmanın sahibi olan Akmil ayrıca geçtiğimiz yıl modern ve en son teknolojiyle donatılmış ve tamamlandığında dünyanın en büyük akıllı tesisi olacak bir Megaplant projesini de başlatmış bulunmaktadır.





**Sentez Sağlık, 2007 yılında Batman'da kuruldu.**

2010-2012 döneminde satış gelirlerini **%99** arttırdı.

Şirket, **2006** kişiye istihdam olanağı sağladı.



**Dünyanın çeşitli ülkelerinden hastaları Türkiye'ye getirerek bölge ülkelerine sağlık hizmeti sunmanın yanın sıra, sağlanan yüksek katma değerle hızlı bir büyüme trendi yakalayan Sentez, başarısını dürüst yönetim anlayışına ve yoğun çalışmasına borçludur.**

Sentez Sağlık, çetin bir sektör olan sağlık sektöründe disiplinli çalışma ve özverili hizmet üretimi ile başarıyı yakalamış bir firmadır. Sentez, dünyanın çeşitli ülkelerinden hastaları Türkiye'ye getirerek bölge ülkelerine sağlık hizmeti sunmanın yanı

sıra, sağlanan yüksek katma değerle hızlı bir büyüme trendi yakalamayı başarmıştır. Firma geldiği noktada, dürüst yönetim anlayışına ve yoğun çalışmasına çok şey borçludur.

Önümüzdeki üç yıl içerisinde hem hizmet hacmini, hem de karlılığını ikiye katlamayı planlayan Sentez'in borsaya açılacağı şeffaf bir bilanço ve yönetim anlayışıyla hem yurt içinde hem de dünyada sağlık sektöründe önemli bir noktaya gelmeyi hedeflemektedir.



### CEO Veysi Kubba

1967 yılında Siirt'te dünyaya gelmiştir. Anadolu Üniversitesi İktisat Fakültesi'ni bitiren Kubba, Serbest Muhasebeci Mali Müşavir unvanını 1995 yılında almıştır. Halen Sakarya Üniversitesi'nde Denetim üzerine yüksek lisans yapmaktadır. 1996 yılında sağlık sektörüne giren Kubba, Batman'da Sentez Sağlık Hizmetleri A.Ş.'nin kurulmasına öncülük etmiştir. Halen Doğu, Güneydoğu Anadolu'da sağlık hizmeti üreten ilk şirket olan Sentez'i Yönetim Kurulu Başkan Vekilliği ve CEO'lüğünü yapmaktadır. Dürüstlük ve çalışkanlığın en büyük manevi sermaye olduğuna inanan Kubba, zor koşullarla yola çıkmış bir şirket olarak elde edilen bu büyük başarıdan gurur duymaktadır. Kubba, evli ve 3 çocuk babasıdır.



**KURUBUZ**  
Dondurma ve diğer düşük ısıda taşınması ve korunması gereken tüm malzemelerin koruyucusu.

**STRAFOR**  
Dondurma ve diğer hassas gıda maddelerinin korunmasında ve taşınmasında...

**PLASTİK & ALUMİNYUM**  
Her türlü gıda ürünlerinizin paketlenmesinde alternatifiniz.

**KARTON KOLI GRUBU**  
Koliyemeden güvenli taşıyamazsınız.



**Kayaş Kurubuz, 2007 yılında Kahramanmaraş'ta kuruldu.**

**2010-2012 döneminde satış gelirlerini %99 arttırdı.**

**Şirket, 36 kişiye istihdam olanağı sağladı.**

**Sektöründe müşterilerine çözüm ortağı olmayı hedefleyen şirket çevreye ve insana duyarlılığı esas alarak, müşterilerine sürekli, güvenli ve kaliteli ürünler sunmayı misyon edinmiştir.**

Kayaş Kurubuz Ambalaj Plastik Gıda Yalıtım ve Sınai Gazlar Sanayi ve Ticaret İşletmeleri A.Ş. ambalaj ürünleri, kuru buz ve soğuk zincir çözümleri, imalat ve satış faaliyetlerini gerçekleştirmek amacıyla 2007 yılında tamamen yerli sermayeyle kurulmuştur. Kayaş Kurubuz, gıda sektörü ve alternatif sektörlerde müşterinin vazgeçilmez tercihi olmak vizyonuyla sektöründe farklı bir marka olmayı başarmıştır.

Kuruluşundan itibaren stratejik planlamalarla hedeflerine ulaşmayı sağlayan firma, 2010-2012 yıllarında büyüme hedeflerini %100 başarı ile gerçekleştirmişti. 2010-2012 yıllarında ihracat departmanını güçlendirerek, iç piyasanın yanında yurtdışında da faaliyetlerini arttırmıştır. 2011 yılında kuruluş amaçları doğrultusunda ambalaj ürünleri üreticisi olmak için yeni yatırımlarla sektörde yer almaya başlamıştır. Üretim gamına Sleeve (etiketleme), enjeksiyon plastik gıda kapları üretimi, enjeksiyon plastik dondurma-tatlı kaşıkları üretimi ve bu malzemelerin paketlemelerini eklemiştir. Kayaş'ın ürün portföyünde ayrıca strafor ürünler, alüminyum ürünler, gıda kapları ve ambalaj malzemeleri ve karton grubu-oluklu mukavva koli ve seperatörleri yer almaktadır.

Kayaş Kurubuz Ambalaj A.Ş. kalitenin ve yüksek standartların zorunluluk olduğu sektörde müşteri ihtiyaçlarını ön planda tutarak, doğru hizmeti doğru zamanda gerçekleştirmeyi hedef edinmiştir. AR-GE, ürün ve pazar geliştirme faaliyetleriyle açılıştaki 15 olan ürün çeşidini artırarak 468 farklı ürüne ulaşan firma, güçlü AR-GE departmanı sayesinde 42 adet tasarım tescilli ve 4 adet patent başvurusu ile hizmet verdiği sektörlerde sürdürülebilir büyümeyi hedeflemektedir. 2011 yılında internet üzerinden satış faaliyetlerine başlayan firma, Türkiye'nin dört bir yanından farklı sektörlerin ürün ihtiyaçlarını karşılamaktadır.

Kayaş Kurubuz, sürdürülebilir başarı için 2010-2012 yıllarında teknoloji ve bilişim sistemlerine yapılan yatırımlarla beşeri kaynakların ve ürünlerin etkin, verimli kullanılmasını ve ürün izlenebilirliğinin sağlanmasını garanti altına almıştır. Şirket müşteri odaklı çalışan, müşteri memnuniyeti esaslı kurumsal yapısının sürekliliğini sağlamak amacıyla, yönetim kalitesini tescillet-

miştir. Firma, 2011 yılında uluslararası TUV NORD CERT onaylı DIN EN ISO 9001:2008 yönetim sistemi kalite belgesinin de sahibidir.

#### CEO Furkan Bayazıt

lisans derecesini 2000 yılında İstanbul Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü'nden almıştır. 2000-2005 yılları arasında Üçler Makine ve Isı Sanayii'nde Makine Mühendisi olarak çeşitli imalat makineleri ve kuru buz üretim makineleri konulu farklı AR-GE projelerinde Proje Yöneticisi olarak görev almıştır. 2002-2003 döneminde ABD'de Illinois ve Texas Üniversitelerinde kısa dönemli sertifikalı eğitim programlarına katılmış ve AR-GE çalışmalarını sürdürmüştür. 2006 yılında halen Yönetim Kurulu Üyesi ve hissedarı olduğu bölgenin başarılı mühendislik firmalarından Bayazıt Mühendislik Makine Isı Sis. San. Ve Tic. A.Ş.'yi kurmuştur.

2007 yılında yapmış olduğu AR-GE çalışmalarını hayata geçirme kararı olarak CEO'su ve Yönetim Kurulu Başkanı olduğu Kayaş Kurubuz'u kuran Bayazıt, Element Proje Müş. Tek. Müh. İnş. Mak. Isı San. Tic. A.Ş.'de Yönetim Kurulu Üyesidir. Enerji sektöründe de faaliyetlerine devam eden ve KASİAD ve Kahramanmaraş Ticaret Sanayi Odası Yönetim Kurulları'na üye olan Bayazıt, özel ilgi alanına giren yenilikçi yönetim teknikleri ve sistem yaklaşımları, ürün stratejisi ve pazarlama konularındaki birçok yeni yaklaşımı firmasında hayata geçirmiştir. Bayazıt'ın CEO'luğu döneminde Kayaş cirosunu yedi kat, sermayesi ise dört kattan fazla arttırmıştır. Başarılı yönetici TUV NORD CERT onaylı DIN EN ISO 9001:2008 yönetim sistemi kalite belgesi ile farklılıkları farkındalıklarla, kalite anlayışı ile yaratan bir örgüt kültürünün sürekliliğini sağlamıştır. Bayazıt'ın yönetimde bulunduğu 5 yıla ait göstergelerde, başarıyla yükselen ihracat rakamları ve başarılı yatırım kararları dikkat çekmektedir.







**Gökler Group, 2004 yılında Sivas'da kuruldu.**

2010-2012 döneminde satış gelirlerini **%96** arttırdı.

Şirket, **455** kişiye istihdam olanağı sağladı.

**Gökler Group'u başarıya taşıyan etmenler; kaliteli ürün ve kaliteli hizmet politikasından hiçbir zaman vazgeçmemesi, müşterilerin ihtiyaçlarına daha iyi yanıt veren esnek üretim kabiliyeti, tasarıma değer veren yüksek teknolojili modern üretim anlayışı ve şirkete ödüller kazandıran inovasyon inancıdır.**

Müşteri odaklı üretim politikasından ödün vermeyen Gökler, kaliteli, modern ve esnekliği yüksek üretim gerçekleştirmiştir. Büyüme kararı almadan önce, hedef pazarlarını iyi inceleyen yerli ve yabancı rakiplerini iyi analiz eden Gökler Group, bu çalışmalar neticesinde kaliteli ürüne, yenilikçi tasarımlara ve modern bir üretim sistemine olan ihtiyacı tespit etmiştir. Şirket, bu doğrultuda tasarımdan üretime, satışa ve satış sonrası teknik servis hizmetlerine uzanan yeni bir pazarlama sistemi geliştirerek hızlı ama planlı bir büyüme performansı sergilemiştir.

Gökler Group, ileriye dönük hedefleri olmayan, yenilikçiliğe ve teknolojiye önem vermeyen firmaların kalıcı olamayacağını bilincindedir. Şirket bugün 60.000 m<sup>2</sup> kapalı alanda üretim yapan fabrikalarında son teknolojili makineler ile parkurunu yenilemekte ve üretim kapasitesini her geçen gün arttırmaktadır. Sektörde dünyada ilk 4'e girmeyi, Türkiye'nin ilk 500 şirketi arasında yer almayı hedefleyen Gökler Group, fabrika alanını geliştirerek hem üretim kapasitesini hem de üretim miktarını arttırmayı planlamaktadır.



Personelini her zaman dinleyen, yeni fikir ve projelere açık olan, toplantılarla beyin fırtınaları yapan ve aldığı kararları hızlı bir şekilde uygulama kabiliyetine sahip olan Gökler Group bu stratejiler sayesinde güçlü büyüme oranları yakalayabilmektedir.

#### CEO Göksel Aras

1968 yılında babasının o dönem öğretmenlik yaptığı Iğdır'da dünyaya gelmiştir. İlk öğrenimine Iğdır'da başlayan Aras, Liseyi memleketi Sivas'ın Zara ilçesinde tamamlamıştır. 1987 yılında Cumhuriyet Üniversitesi Meslek Yüksek Okulu İnşaat Bölümü'nden mezun olmuştur. 1992 yılında babası ve kardeşleriyle beraber Sivas'ta DEKOLINE mağazasını kurarak ev ve mutfak mobilyaları satışına başlamıştır. Aynı yıl DEKOLINE adını markalaştırarak küçük sanayi sitesinde ev ve mutfak mobilyası üretimini gerçekleştirmiştir.

1993 yılında OFİSLINE markasını yaratmış ve ofis mobilyaları üzerine üretimi genişletmiştir. 1998'de DEKOLINE ve OFİSLINE'i Sivas Organize Sanayi Bölgesi'ndeki 10.000 m<sup>2</sup>'lik ilk fabrikasına taşımıştır. 2004 yılında faaliyete başlayan Gökler A.Ş.'nin kardeşleriyle beraber Kurucu Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü olmuştur.

2009 yılında elektrikli hasta karyoları, acil müdahale sedyeleri gibi medikal ekipmanlar ve hastane mefruşatı üzerine üretim yapan NITROCARE markasını yaratmıştır. 2011 yılında Aktif Sivaslı Sanayici ve İş Adamları Derneği tarafından Yılın İşadamı seçilmiştir. 2013 Yılında DEKOLINE ve OFİSLINE'i 35.000 m<sup>2</sup>'lik yeni fabrikasına taşımıştır. Aynı yıl NITROCARE'in fabrika alanını 25.000 m<sup>2</sup>'ye çıkarmış ve 5.000 m<sup>2</sup>'lik sünger üretim fabrikasını kurmuştur.

Sivas Organize Sanayi İş Adamları Derneği Yönetim Kurulu Başkanı da olan Göksel Aras, evli ve iki çocuk babasıdır.





**Berdan Cıvata, 1980 yılında Mersin'de kuruldu.**

**2010-2012 döneminde satış gelirlerini %96 artırdı.**

**Şirket, 166 kişiye istihdam olanağı sağladı.**

**Türkiye'nin önemli pazarlarından uzakta bir tarım ve turizm kenti olan İçel'de bulunmasına rağmen ülkenin dört yanından önemli işler alan şirket, verilen sözleri veya siparişleri zamanında yerine getirmesiyle firmalar için aranan çözüm ortağı durumundadır.**

1980'de Tarsus'ta şehir içerisinde 200 m<sup>2</sup>'lik bir atölyede 5 çalışanla cıvata, somun, saplama üretmeye başlayan Berdan Makine, 2000 yılında Tarsus-Mersin Organize Sanayi Bölgesinde 5000 m<sup>2</sup> üzerinde kurulu 1500 m<sup>2</sup>'lik fabrikasına 25 çalışanıyla birlikte taşınmış ve burada Berdan Cıvata ismiyle faaliyetlerine devam etmiştir. Berdan Cıvata, güçlendirilen KOSGEB destekleri ve Kalkınma Ajansı'nın sağladığı teknik desteğin de yardımıyla 2012 sonu itibarıyla tesislerini 9000 m<sup>2</sup>'ye, toplam alanını ise 33.000 m<sup>2</sup>'ye çıkarmıştır.

2008-2009 krizinde borçlanmaktan ve yatırım yapmaktan korkmayan Berdan Cıvata daha entegre bir tesis haline gelmek ve fason olarak yaptırdığı işleri kendi bünyesine almak için ısıtma, elektro galvaniz ve daldırma galvaniz tesislerini kurmuştur. Çukurova Kalkınma Ajansı'ndan aldığı hibe desteği ile hayata geçirilen çevre dostu asitsiz sıcak daldırma galvaniz kaplama tesisi, 2010 yılının ilk 6 ayında şirketin sağladığı istihdamı ikiye katlamasına olanak vermiştir. Tesiste kullanılan çevre dostu teknoloji, gerek yurtiçinden gerekse yurtdışından büyük firmaları çekmeyi başarmıştır. Berdan Cıvata krizin etkilerinin en ağır şekilde hissedildiği 2010 yılında yüzde 19'luk, 2011 yılındaysa yüzde 56'lık büyüme yakalamıştır.

Berdan Cıvata Türkiye'de Gama, Tekfen, STFA, ENKA gibi dev firmalarla, yurtdışında da Nordex, Alstom, Siemens ve General Elektrik gibi rüzgar enerjisi sektörünün liderleri ile çalışma başarısını göstermiştir.

Kaliteye önem veren, verilen sözleri ve siparişleri vaktinde yerine getirmesiyle çalıştığı firmalar için aranan bir çözüm ortağı olan Berdan Cıvata, Türkiye'nin önemli pazarlarından uzakta bir tarım ve turizm kenti olan İçel'de olmasına rağmen Türkiye'nin dört bir yanından önemli işler almaktadır. Kalitesini ISO 9001, CE, AD 2000W ve Ü belgeleriyle taçlandıran ve Türkiye'nin bağlantı elemanları sektöründe ISO EN 17025'e göre uluslararası geçerliliğe sahip Akreditasyon Belgesi almış tek cıvata somun fabrikası olan Berdan Cıvata, bu özellikleriyle

Türkiye'nin kalkınmasına, zenginleşmesine ve 2023 hedeflerine ulaşmasına daha büyük katkılar yapmaya adaydır.

### CEO Hasan Şemsi

1937 yılında Tarsus'ta dünyaya gelmiştir. Adana Meslek Lisesi sonrası gittiği Yıldız Üniversitesi Makine Bölümü'nü 1964'te bitirmiştir.

Almanya ve Avusturya'da Almansını ve mesleki bilgilerini geliştirmek üzere bir yıl staj yapmıştır. Dönüşte 1966'da Yıldız Teknik Üniversitesi'nde yüksek lisansını yaparken Oklar Limited'te hocası Şefik Okday'la beraber sert metal kesicilerin pazarlamasını yürütmüş ve Denet Cıvata'da İşletme Müdürlüğü yapmıştır. İşletme Fakültesi bünyesinde açılan 2 yıllık İşletme İktisadi Enstitüsü'nün gece bölümünü de bitiren Şemsi daha sonra Adana'daki STFA Cıvata'ya geçmiş ve burada 6 yıl Fabrika Müdürlüğü yapmıştır.

1982 yılında emekli olan Hasan Şemsi, Yunus Şemsi tarafından kurulmuş olan 5 çalışanlı Berdan Makine Atölyesinin başına geçmiştir. Trakya Üniversitesi Makine Bölümünde ve Mersin Üniversitesinde Makine Elemanları dersleri de veren Hasan Şemsi, Berdan Cıvata'yı bugün 9000 m<sup>2</sup>'lik tesislerde 180 civarındaki çalışanıyla Türkiye'nin cıvata somun sektöründe ilk 5 firması arasına sokmayı başarmış ve Türkiye'de cıvata-somun sektöründe en zengin test laboratuvarını kurmuştur.

2012 yılında KOSGEB'in düzenlediği Türkiye'nin en başarılı KOBİ'leri yarışmasında 1108 KOBİ arasında ilk 5'te yer alan Berdan Cıvata'nın sahibi Hasan Şemsi'ye göre şirketin en büyük başarısı; üçü kendi kızı, birisi şirket ortağı ağabeyinin kızı olmak üzere her biri ayrı konularda uzmanlaşmış ikinci nesilden 4 kadını kurumsal hale getirdiği Berdan Cıvata'yı yönetecek şekilde yetiştirmiş olmasıdır.





TOROS YEM



**Gürsoy Yem, 1989 yılında Adana'da kuruldu.**

2010-2012 döneminde satış gelirlerini **%92** arttırdı.

Şirket, **101** kişiye istihdam olanağı sağladı.

**Faaliyet gösterdiği gıda sektörü gibi hızlı gelişen sektörlerde, kısa dönemli getiri sağlayan fiyat rekabeti yerine kalite rekabetine odaklanan Gürsoy Yem, bu kaliteyi yaratabilmek için istikrar ve güvene dayalı, uzun soluklu, sürdürülebilir ilişkiler kurmaktadır.**

Gürsoy Yem 2010-2012 yılında yakaladığı başarıyı kuruluşun itibaren sahip çıktığı değerlerin bir neticesi olarak değerlendirmektedir. Bunların başında içi dolu bir "kalite" algısı gelmektedir. Gerçekten sürdürülebilir ve katma değer sunan bir kalite anlayışı oluşturduğuna inanan Gürsoy Yem, böylelikle rekabette avantaj elde etmektedir. Faaliyet gösterdiği gıda sektörü gibi hızlı gelişen sektörlerde, kısa dönemli getiri sağlayan fiyat rekabeti yerine kalite rekabetine odaklanan bir stratejinin büyümeye daha büyük katkı yaptığına inanan Gürsoy Yem bu kaliteyi yaratabilmek için istikrar ve güvene dayalı, uzun soluklu, sürdürülebilir ilişkiler kurmaktadır.

Hiçbir firmanın kendini sistemin diğer öğelerinden soyutlayarak başarılı olamayacağını bilinciyle tedarikten, üretime ve satışa kadar zincirin her halkasının kazanarak kazandıracağı bir sistem oluşturmaya gayret eden Gürsoy Yem tedarikçilerine, servis sağlayıcılarına, çalışanlarına, müşterilerine ve hatta müşterilerinin müşterilerine kadar tüm ilişkilere yatırım yapmaktadır. 2010-2012 yıllarında yakalanan büyüme hızına bu sinerjinin katkısı büyük olmuştur. Başarıya etki eden bir diğer kritik faktör de Gürsoy Yem'in aile şirketi olmanın avantajlarını kurumsal ilkelerle birleştirebilmesidir. Aile şirketi olması pek çok konuda hızlı hareket olanağı verirken, kurumsal bir disiplinle bağlı olduğu ilkeler, şirketin hep doğru noktalara odak-



lanmasını sağlamıştır. Gürsoy Yem bu sayede hızlı büyürken, doğru temelleri atarak sürekli ve sürdürülebilir büyüme oranları yakaladığını düşünmektedir.

### CEO Tankut Gürsoy

1947 yılında Adana'da dünyaya gelmiştir. Orta ve lise eğitimini tamamladıktan sonra ailesiyle birlikte İstanbul'a yerleşen Gürsoy, İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi mezunudur. Yapı Kredi Bankası'nda Müfettiş Yardımcısı olarak tekrar geldiği Adana'ya yerleşmeye karar vererek, avukatlık yapmaya başlamıştır. Adana'nın ilk avukatlık bürolarından birini açarak, yaklaşık 20 yıl boyunca mesleğini sürdürmüştür. 1990 yılında üniversiteden yeni mezun olan en küçük kardeşini de yanına alarak, hep içinde taşıdığı girişimci olma fikrini gerçekleştirmek üzere Gürsoy Yem'i kurmuştur. 40 yaşından sonra girdiği sanayicilik yolunda, avukatlık yıllarından edindiği tecrübeyle kurumsal ilkeler oluşturmuş, fiyat rekabetinden ziyade kaliteyi ön plana çıkartarak markalaşma yolunda önemli adımlar atmıştır. Gürsoy, 25 yıla yakın süredir liderliğini üstlendiği ve sektöründe ülkemizin sayılı üreticilerinden biri haline gelen şirketin gelişiminin devamı için stratejiler üretmekte ve ikinci nesli şirket yönetimine hazırlamaya devam etmektedir.





hatboru  
PLASTİK BORU

**Hatboru Plastik Boru , 2009 yılında Hatay'da kuruldu.**

*2010-2012 döneminde satış gelirlerini **%92** artırdı.*

*Şirket, **33** kişiye istihdam olanağı sağladı.*

**Şirketin CEO'su Sezai Tatar; 3 yıl gibi kısa bir sürede piyasada aranılan bir marka yaratmanın yanı sıra Hatboru Plastik Boru'yu, Türkiye'nin en hızlı büyüyen firmaları listesine taşımıştır.**

Sondaj teçhizinde çelik boru yerine PVC boruya olan yönelimi değerlendirmek amacıyla 2008 yılında kurulan Hatboru Plastik Boru San. ve Tic. Ltd. Şti. sürekli kalite elde etmek üzere bir yıl süren AR-GE çalışmalarının ardından ilk ticari ürününü 2009 yılı Ekim ayında piyasaya sunmuştur. Şirketin kurucusu Sezai Tatar, piyasada doğan PVC sondaj borusu talebini gözden kaçırmayarak Hatboru Plastik Boru'nun kurulmasına doğrudan ön ayak olmuştur. Firma, 2009 yılında Hatboru markasıyla PVC sektöründeki yerini almıştır.

Boru piyasasının eski, PVC piyasasının yeni oyuncusu Hatboru, 2010 yılında başarılı bir satış grafiği yakalamıştır. Üretim kapasitesi talebi karşılayamaz duruma gelen şirket, 2011 yılında üretim hatlarına yenisini ekleyerek pazarlama ağını genişletmiş ve artan talebe uyum sağlamıştır. İzmir ve İstanbul'da kurduğu depolarla, Bölge Müdürlüklerini faaliyete geçiren Hatboru, hızlı sevkiyat yaparak kısa sürede müşteri memnuniyetini katlamayı başarmıştır. Yaptığı bu atılımla iki yılda cirosunu %93 arttıran Hatboru, Türkiye 100 listesinde yerini almıştır.

2013 yılında yurt dışında pazarlama faaliyetlerine başlayan Hatboru, 2014 yılında bir üretim hattı daha kurarak dış pazarda kendine yer edinmeyi amaçlamaktadır. Şirket, orta ve uzun vadede PVC kolon borularını ve polietilen temiz su borularını ürün yelpazesine katmak için de fizibilite çalışmalarına başlamıştır.



### CEO Sezai Tatar

1976 yılında Antakya'da dünyaya gelmiştir. İlk ve orta öğrenimini Antakya'da tamamladıktan sonra 1996 yılında Mustafa Kemal Üniversitesi İnşaat Bölümü'nden mezun olmuştur.

Daha ilkököl çağlarında babasının işlettiği lokantada iş hayatına atılan Tatar, öğrenciliği süresince lokanta, muhasebe bürosu ve Hatboru'dan önceki son durağı olan inşaat sektöründe çalışmıştır. 1998 yılında henüz bir atölye halindeki Has Altın Yağmur firmasıyla tanışan Sezai Tatar, yurt dışına çıkma planlarını iptal ederek bu firmada yurt içi pazarlama departmanını kurma görevini üstlenmiştir. Yurtdışında edindikleri deneyimi Türkiye'de uygulamak üzere yola koyulmuş iki idealist girişimcinin kurmuş olduğu bu firma daha sonra Hatboru ismini alarak, 40'a aşkın ülkeye ihracat yapan Türkiye'nin önemli çelik boru üreticileri arasına girmiştir. Tatar, firmanın gelişme sürecinde üretim modernizasyonu, kurumsallaşma ve markalaşma gibi alanlarda önemli katkılarda bulunmuştur.

Hala Hatboru Plastik Boru Genel Müdürü ve aynı zamanda şirket ortağı olan Sezai Tatar 3 yıl gibi kısa bir sürede piyasada aranılan bir marka yaratmanın yanı sıra Hatboru Plastik Boru'yu Türkiye'nin en hızlı büyüyen firmaları listesine taşımıştır. Arapça ve İngilizce bilen Tatar evli ve iki çocuk babasıdır.

tepav





**ECS Elektrik, 1997 yılında Bursa'da kuruldu.**

**2010-2012 döneminde satış gelirlerini %90 arttırdı.**

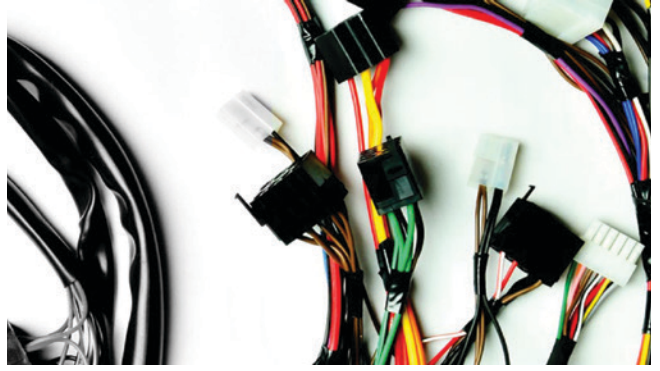
**Şirket, 115 kişiye istihdam olanağı sağladı.**

**Uluslararası standartlarda üretim yaparak müşteri devamlılığını esas alan ECS Elektrik, 150'yi aşkın çalışanıyla her yıl başarılarına yenilerini ekleyerek yoluna güven ve heyecanla devam etmektedir.**

ECS Elektrik müşterilerine Wire Harness (kablo demetleri) ve kablo olmak üzere 2 ayrı ürün gamında hizmet vermektedir. Kablo demetlerinde komple araç için tesisatın yanı sıra elektrikli aynalar, otomatik kapılar, iç ve dış aydınlatma grupları için kısmi kablo demetleri yapan ECS, Kablem markası altında hizmet verdiği kablo grubunda ise ISO 6722 ve TSE 1435'e uygun otomotiv, data, LAN, kontrol, haberleşme, yangın ve güvenlik sistemleri kablolarını kendi tesislerinde üretmektedir.

Bu üretim aralığında müşterilerine sunduğu hizmetin kalitesini arttırmak ve kurumsal dönüşüm ile sağlam bir yapı oluşturmak için 2011 yılında TAYSAD aracılığı ve InoTec danışmanlığında 12 K Kurumsal Model çalışmasını başlatan ECS, projeyi 2013 yılında tamamlamıştır. Proje kapsamında oluşturulacak kurumsal yapıya dayanak olarak öngörülen organizasyonel değişiklikleri tamamlayan ECS, 2017 yılına kadarki dönemi kapsayan Kurum Stratejik Planını da hazırlamış durumdadır. Yine bu proje çerçevesinde EPS (ECS Production System) modelini oluşturarak vermiş olduğu hizmetleri standarda bağlayan ECS, sürdürülebilir büyüme için çok güçlü bir temele sahiptir.

Bu çalışmalarının meyvesini hemen almaya başlayan ECS, 2013 yılında Türkiye 100 lis-



tesine girmesinin yanı sıra Fark Yaratıcı Firma Ödülü, Liderlik Ödülü ve Takım Çalışması ile Yetenek Geliştirme başlıklarında ödüller kazanmış ve başarısını ulusal düzeyde duyurma fırsatı elde etmiştir.



### CEO Levent Özcan

1967 yılında Adana'da doğmuştur. Üniversite eğitimini 1990 yılında Yıldız Teknik Üniversitesi Elektrik Mühendisliği Bölümü'nde tamamlamış, aynı yıl uluslararası bir firmada proje mühendisi olarak iş hayatına atılmıştır. Yaklaşık 8 yıllık iş deneyiminin ardından, 1997 yılının son aylarında ECS Elektrik'i kurmuştur.



**Zirve Polimer, 2007 yılında İstanbul'da kuruldu.**

**2010-2012 döneminde satış gelirlerini %90 arttırdı.**

**Şirket, 13 kişiye istihdam olanağı sağladı.**

**Kaynaklarını özenli kullanarak, müşteri memnuniyeti ve finans yönetimine önem veren Zirve, müşterilerine sunduğu çözümlerle güvenilir bir firma olarak başarıya ulaşmıştır.**

2004 yılında kurulan Zirve Polimer'in başarısının sırrı yoluna bir hedefle çıkmasıdır. Yıllar önce üniversite son sınıfta katılmış olduğu etkili CV yazımı konulu seminerde duyduğu "başarıya ulaşmak için önce hedef koymak gerekir" sözünden çok etkilenen Zirve Polimer CEO'su Arif Yılmaz, mezun olduktan sonra hedefini "plastik sektöründe uluslararası arenada söz sahibi olmak" olarak belirlemiştir.

Müşteri memnuniyeti ve finansman yönetimi Zirve'nin başarısındaki önemli etkenlerdir. Özellikle işe sıfırdan başlamış ve kendi emeklerimizle bir noktaya gelmiş bir firma olan Zirve kaynaklarını özenli bir şekilde kullanmak durumunda olduğu için kaynak yönetimine özel önem vermektedir. Müşteri memnuniyeti için eğitim ve iş tecrübesi firmanın başarısının diğer anahtarlarıdır.

Kimyasal sektöründe faaliyet gösteren Zirve, sattığı ürünün hangi proseste ne şekilde kullanılması gerektiğini, yan etkilerini bilmek durumundadır. Bu nedenle eğitime ve eğitilmiş personele çok önem veren Zirve, eğitimi sadece diploma olarak algılamamaktadır. Çalışanlarına sürekli eğitimler vererek bilgilerini güncel tutmaya ve onları yeni teknolojilerden haberdar etmeye özen göstermektedir. Tüm bu çabaları sayesinde müşterileri Zirve'ye ve önerdiği çözümlere sonuna kadar güvenmektedir. Zirve, Vatan Kablo, Hes Kablo, Tümka Kablo, 2M Kablo, Polyone Türkiye, Tosaf Masterbatch Türkiye, Senkroma Mas-



terbatch (Global Colors Türkiye), Clariant Türkiye, Güncan Plastik, Ode K Flex gibi Türkiye'de sektörünün lideri yerel ve uluslararası büyük firmalarla çalışmanın ayrıcalığını yaşamaktadır.

#### **CEO Arif Yılmaz**

2001 yılında Marmara Üniversitesi Plastik Öğretmenliği Bölümü'nü bitirdikten sonra bir ticari firmada Satış ve Pazarlama Sorumlusu olarak çalışmaya başlamıştır. Bu dönemde, yine Marmara Üniversitesi'nde Polimer Katkıları üzerine yüksek lisansını tamamlamıştır. 2 yıl sonra çalıştığı firmadan ayrılarak bir ortağıyla birlikte 2004 yılında Zirve Polimer'i kurmuştur. Şirinevler'de 17 m<sup>2</sup> bir ofiste plastik sektörüne katkı malzemeleri satışı yaparak yoluna başlayan Zirve, ilk dönemlerinde genelde büyük müşterilerine konteyner bazında satış yapmıştır. Zaman içinde gösterdiği büyüme ve müşterilerin depodan malzeme alım ihtiyaçlarından dolayı 2007 yılında İkitelli Organize Sanayi Bölgesi'nde 110 m<sup>2</sup>'lik yeni yerine taşınan Zirve burada depodan satışlara başlamıştır.

Küresel kriz sonrası müşterilerinin kapasite azaltması sonucu depodan satış ihtiyacının artması sebebiyle 2010 yılı başında 350 m<sup>2</sup> yeni yerine taşınmıştır. Böylece hem depolama alanı açısından, hem de müşterilerine sunulan hizmetin kapsamı açısından yeni bir döneme giren Zirve İkitelli Organize Sanayi Bölgesinde yer alan İpkas Sanayi Sitesindeki yerinde müşterilerine hizmet vermeye devam etmektedir.





**Erkunt Traktör, 2003 yılında Ankara'da kuruldu.**

2010-2012 döneminde satış gelirlerini **%89** arttırdı.

Şirket, **232** kişiye istihdam olanağı sağladı.

**Farkındalığı yüksek, vizyon sahibi ve müşteri odaklı bireylerden oluşan Erkunt Traktör ailesinin başarı formülü; keşfederek ilerlemeyi varılacak noktadan değerli görmesi ve dinamik ekibine inancının tam olmasıdır.**

Erkunt Traktör, Türkiye'de tasarımından üretimine kadar tamamen yerli bir traktör markası olma hayaliyle kurulmuştur. Türkiye'de traktör üretiminin sadece lisansla yapıldığı dönemde Erkuntlar, Türk otomotiv sanayi içinde önem teşkil edecek bir marka oluşturmayı hedeflemiştir. Sahip olduğu tecrübeye güvenerek yola çıkan Erkunt Traktör sadece ilk yerli tasarım traktörü üretmekle kalmayıp, markasının güvenilirliğini en üst seviyeye çıkarmak için çalışmıştır. Bugün Müşteri Memnuniyeti Belgesi'ne sahip ilk ve tek traktör markası olan şirket; çiftçinin en önemli sorunlarından biri olan yakıt tüketimi sorununu, Türkiye'nin AR-GE'ye en çok yatırım yapan ilk 100 kuruluşundan biri olarak ayırdığı kaynaklarla ve geliştirdiği mühendislik çözümleri ile ortadan kaldırmıştır.

Erkunt Traktör 10 yıl gibi bir sürede, çoğu bir asırdan daha uzun süredir sektörde var olan 29 traktör markası arasında en çok tercih edilen ilk 3 markadan biri olmayı başarmıştır. Kriz döneminde de stratejisini terk etmeyen Erkunt Traktör, 2010-2012 yılları arasında gelişmeye ve geliştirmeye kaynak ayırmaya devam etmiştir. Erkunt Traktör, krizde yatırım yapmaktan ve gelişmekten korkmayan, yani krizi doğru yöneten firmaların kriz sonrası bu yatırımlarını fırsata çevirebileceğine inanmaktadır. 2010-2012 döneminde her yıl %100 büyüme yakalayan Erkunt Traktör'ün başarı sırrı da bu yönetim felsefesindedir.

Karakteristik olarak bir tarım ülkesi olan Türkiye'de, çiftçilerin ihtiyaçları doğrultusunda, onlardan aldığı geribildirimler ile



üretimini şekillendiren Erkunt Traktör, AR-Ge ve ÜR-GE çalışmalarını sadece mühendisleri ile değil, tüm ekipleri ile koordine etmektedir.

Kendini her geçen gün geliştirirken, istikrarını korumak için çaba gösteren Erkunt Traktör, geleneksel değerleri yüceltmeye devam ederken sürekli kendini yenileyen iş dünyasında, yenilikçi unsurları bünyesine adapte etmek için hem fiziksel hem zihinsel olarak sürekli çalışmış bir şirkettir. Bu bağlamda pek çok yenilikçi projenin altına imza atan şirket, çok daha fazlasını gerçekleştirmek için gelişmeye ve geliştirmeye devam etmektedir.

### CEO Zeynep Armağan

Türkiye'nin ilk sanayicilerinden Mümin Erkunt'un kızıdır. Ankara doğumlu Armağan, Ankara Koleji'ni bitirmiştir. İktisat dalındaki lisans diplomasını Hacettepe Üniversitesi'nden almıştır. Çocukluğunda bile fabrikanın içerisinde dolaşmaktan, çalışma hayatının havasını solumaktan mutluluk duyan Armağan, liseyi bitirdikten sonra yaz tatillerinde, üniversiteyi bitirir bitirmez de tam zamanlı olarak Erkunt Döküm ve Makine Fabrikaları'nda çalışmaya başlamıştır. Profesyonel çalışma hayatına şirkette İB departmanının kuruluşunu üstlenerek başlamış, daha sonra sırasıyla Satış Müdürlüğü ve Mali İşler Genel Müdürü Yardımcılığı görevlerinde bulunmuştur. 1992 yılında evlenen, 1993 yılında bir kız, 1996 yılında ise bir erkek çocuk sahibi olan Armağan'ın hayata bakışı, beklentileri ve hayalleri anne olduktan sonra değiştiyse de işine olan aşkı hiç değişmemiştir. Erkunt Traktör'ü 2003 yılında eşiyile birlikte kurmuştur. 2003 yılından beri yürüttüğü Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığı görevinin yanı sıra, 2006 yılından bu yana Genel Müdürlük görevini sürdürmektedir.



ANKAREF

**Ankaref, 2007 yılında Ankara'da kuruldu.**

**2010-2012 döneminde satış gelirlerini %88 arttırdı.**

**Şirket, 35 kişiye istihdam olanağı sağladı.**

**“Milli Üretim Uluslararası Pazar” hedefiyle yola çıkan ve bu hedefi %100 Müşteri Memnuniyeti önceliği ile gerçekleştiren Ankaref, müşteri odaklı yaklaşımı ve kaliteli insan kaynağı ile başarıya ulaşmıştır.**

Ankaref, kan torbalarının RFID etiketler ile takibi, kütüphanelerde ilk defa UHF RFID etiketlerinin kullanılması, otomatik araç kimliklendirme sistemlerinin uygulanması, uzaktan okunabilen kulak küpelerinin üretilmesi, büyükbaş hayvanlarda kızgınlık takibi, süt ineklerinin otomatik vücut sıcaklıklarının ölçülmesi, sensörlü RFID etiketler ile sıcaklık değerlerinin gıda taşımacılığında takip edilmesi gibi birçok yeni konuda çalışmalar gerçekleştirmiştir.

Kuruluşunun 3. yılında Türkiye'nin ilk 500 bilişim şirketi arasına girmeyi başaran Ankaref, bu başarıyı 2012 senesinde de sürdürmüştür. Ayrıca TOBB tarafından hazırlanan Türkiye'nin en hızlı büyüyen ilk 25 şirketi sıralamasında genelde 6. ve bilişim şirketleri arasında 1. olarak yerini almıştır. 2012 yılı Avrupa İş Ödülleri'nde Müşteri Memnuniyeti klasmanında ilk 50 şirket



arasına giren Ankaref, TEPAV'ın gerçekleştirdiği 2013 yılı Bilişim Şirketleri sıralamasında başarısını koruyarak ilk 100 arasında yerini almıştır.

“Milli Üretim Uluslararası Pazar” hedefiyle yola çıkan Ankaref, bu hedefi %100 Müşteri Memnuniyeti önceliği ile gerçekleştirmiştir. Müşteri odaklı yaklaşımı ve kaliteli insan kaynağı ile başarıya ulaşan Ankaref, teknolojik öncülük hedefi ile Türkiye ekonomisine ve teknolojisine katkı sağlamaya devam etmektedir.

### CEO Ali Erhan Binici

1974 yılında Niğde'de dünyaya gelmiştir. İlk, orta ve lise eğitimini Mersin'de tamamlamış ve 1997 yılında ODTÜ Elektrik-Elektronik Mühendisliği Bölümü'nden mezun olmuştur. İş yaşamına NTTI'da (Nippon Telegraph&Telephone International) başlamış; 7 yıl boyunca Dünya Bankası projelerinde bilişim teknolojileri konusunda danışmanlık yapmıştır. 2007 yılında Ankaref' i kurarak Türkiye'de ilk defa gerçekleştirilen RFID projelerine imza atmıştır. Halen Ankaref Bilişim Teknolojileri'nin Genel Müdürlüğü görevini yürütmekte olan Binici, evli ve 2 çocuk babasıdır.







**Başarsoft, 1997 yılında Ankara'da kuruldu.**

2010-2012 döneminde satış gelirlerini **%88** arttırdı.

Şirket, **159** kişiye istihdam olanağı sağladı.



**Teknolojiyle birlikte insana yatırım yapmak, müşteri ihtiyaçlarını optimum düzeyde karşılamak ve bilişim projelerinde müşterilere gerçekçi yaklaşımlar sunmak, Başarsoft için ilk 100'e giden yolun ve başarının anahtarı olmuştur.**

Başarsoft kısıtlı kaynaklara sahip olduğu kuruluş aşamasında, "bilgi hedefli çalışma" ve "müşteri memnuniyeti" bilinciyle, bir emlak firmasının arka odasında çalışmalarına başlamıştır. Büyük oranda ücretsiz yapılan ilk projeler, müşteriler için orijinal çözümler anlamına gelirken, Başarsoft için "gerçek sermaye" ve AR-GE birikimi oluşturmuştur. Bu birikimin verdiği güçle Başarsoft, 2001 krizinde yurt dışında bir proje olarak hem krizden etkilenmemeyi hem de organik büyümesini güçlendirmeyi başarmıştır.



Nitelikli ve ulusal ölçekte harita eksikliğini bir avantajla dönüştürerek bu konuda yatırım yapan Başarsoft, birçok CBS projesini bu sa-

yede yapılabilir hale getirmiştir. Bu esnada şirket yöneticileri ODTÜ ile ilişkilerini devam ettirerek CBS konusunda lisansüstü ve lisans alanlarında dersler düzenleyerek, sektörde nitelikli personel yetişmesinde ciddi katkıda bulunmuştur. Genel olarak bilişim sektörünün bir kolu olan coğrafi bilgi sistemleri (CBS) alanlarında faaliyet gösteren Başarsoft, 2012 yılında olduğu gibi 2013 yılında da; Türkiye 100 listesine girmeye hak kazananlar arasında yer almıştır.

Firma tarafından üretilen sayısal haritalar, başta Google harita servisleri olmak üzere, 20'den fazla markanın navigasyon sistemlerinde, 500 binden fazla aracın kullandığı araç takip sistemlerinde, şehirlere ait su, elektrik, doğalgaz, Telekom vb. altyapı projelerinde ve kamu ve özel sektöre ait yüzlerce projede başarılı bir şekilde altlık olarak kullanılmaktadır. Coğrafi bilgi sistemleri alanında da pek çok projeye imza atan Başarsoft, özel sektöre ve kamu kurumlarına hizmet sunmaktadır. Firma CEO'su Alim Küçükpehlivan'a göre, Başarsoft teknolojik ilerlemeyle birlikte büyüyen veri havuzundan aldığı konumsal verileri anlamlı, faydalı ve rekabet edilebilecek bir hale getirmektedir. Düzenli bir şekilde dört ayda bir tüm Türkiye'nin sayısal haritalarını güncelleyen Başarsoft, 250'den fazla çalışanı ve 25 milyonun üzerinde ciroyuyla ulusal rekabette öne çıkmaktadır. Türkiye çapında sokak detayında, canlı trafik yoğunluk bilgisini, harita tabanlı olarak, akıllı cep telefonlarda kullanılmak üzere ücretsiz olarak hizmete sunan Başarsoft, alanında bir ilke daha imza atmıştır.

Teknolojiye yatırım yapmakla birlikte, insana yatırım yapmak, müşteri ihtiyaçlarını en optimum düzeyde karşılamak ve bilişim projelerinde müşterilere gerçekçi yaklaşımlar sunmak Başarsoft'u ilk 100'e ve başarıya taşımıştır. Bu başarıdaki en önemli diğer etkense, uzman olunmayan alanlardaki fırsatlar yerine, uzman olunan alandaki gerçek fırsatlara yoğunlaşmak olmuştur.

### CEO Alim Küçükpehlivan

1971 yılında Denizli'de dünyaya gelmiştir. Ege Üniversitesi Bilgisayar Fakültesi'ni tamamladıktan sonra bir süre özel sektörde çalışan Küçükpehlivan, 1997 yılında haritalar ve bilgisayarlardaki veri tabanlarının bir araya getirilmesi konusundaki boşluğu ve potansiyeli görek CBS alanında iki ortağıyla birlikte şirket kurmuştur.



**KRC, 2004 yılında Eskişehir'de kuruldu.**

**2010-2012 döneminde satış gelirlerini %88 artırdı.**

**Şirket, 75 kişiye istihdam olanağı sağladı.**

**KRC firma olarak farklı bölgelerde yer almasından doğan ihtiyaç nedeniyle ürün ve hizmet kalitesini arttırmak için kurumsal altyapısını güçlendiren KRC, bu yatırımla yüksek büyüme oranlarının yakalanmasında büyük rol oynadı.**

KRC Elektro Market, 2004 yılında Eskişehir'de "Hedef 12, 2012" sloganı ile elektrik ve otomasyon malzemeleri ticareti ile ilgili faaliyet göstermek üzere kurulmuştur. Firmanın kuruluş aşamasının ardından kısa sürede sektörde yakalanan başarıyla 12 şube açma hedefine yönelen KRC, ilk şubelerini 2005 yılında Bursa'da açmıştır. Burada aktif ve öncü bir kurum haline geldikten sonra 2008 yılında Balıkesir, 2009 yılında ise Manisa ve Kütahya şubelerini hizmete açmıştır. Ardından gelen şubelerle zincirin halkalarını sürekli genişleten KRC, 2012 yılının sonunda faaliyete geçen İzmir/Çiğli ve Aydın şubeleriyle 12 şube hedefine ulaşmıştır. KRC'nin şimdiki hedefiyse Cumhuriyet'in 100. kuruluş yılı olan 2023 yılının sonunda şube sayısını 100'e çıkarmaktır. Belirlemiş olduğu iddialı hedefler KRC'nin büyümesinde en etkili dinamiklerden olmuş ve KRC'yi rakip firmalardan ayırmıştır.

KRC Elektromarket kurulduğu yıldan, 2013 yılı sonuna kadar % 4000 civarı bir büyüme gerçekleştirmiştir. Şirket, 2023 yılına kadar bu oranı tekrarlamayı hedeflemektedir

Müşterilerine daha iyi hizmet verebilmek üzere 2012 yılında ISO 9001:2008, OHSAS 18001, ISO 10002 Kalite Sistem Belgelerini alan KRC kuruluşundan bu yana yüzün üzerinde bayiliği bünyesine katmıştır. Şirketin portföyünde 120 bin civarında



ürün bulunmaktadır.

KRC'nin kurumsal bir kimliğe sahip olmasında, departman yapısının ve kişisel ve kurumsal hedeflerinin net ve şeffaf olmasının etkisi büyüktür.

Müşterilerine daha hızlı ve daha iyi hizmet verebilmek üzere büyüme oranına paralel olarak personel sayısını da arttıran KRC yaklaşık 100 kişilik bir ekiple çalışmaktadır. Personelin şirket içi ve şirket dışı kişisel ve ürün eğitimlerine büyük önem vermektedir. Genç, heyecanlı ve dinamik bir ekibe sahip olan KRC çalışanlarının %60'ının ilk iş deneyimi, %30'unun ise ilk sektör deneyimidir. KRC bir yandan cirosunu ve operasyon alanını artırırken, yönetim kabiliyetini de geliştirmek için sistemsel ve teknolojik yatırımlar yapmaktadır.

### CEO Hakan Soner

1971 yılında Şebinkarahisar'da dünyaya gelmiştir. 7 yaşında babasını, 21 yaşında ise annesini kaybeden Soner küçük yaşta hem okuyup hem çiftçilik, hayvancılık, zahirecilik gibi işlerle uğraşmak durumunda kalmıştır. İlk, orta ve lise öğrenimini Şebinkarahisar'da tamamlamış, lise öğreniminin ardından Eskişehir'e yerleşerek bir şirketler grubunda 16 yıl görev yapmıştır. Çırak olarak başladığı şirkette Genel Müdürlüğe kadar yükselen Soner, Türkiye'de sektörün en fazla katma değer üreten firmalarından birini oluşturma hedefiyle buradaki işinden ayrılmıştır. Ortağı Ersoy Filiz ile birlikte KRC Elektromarket'i kurmuştur. Hakan Soner evli ve 2 çocuk babasıdır.

# DOĞTAŞ®



**Doğtaş, 1972 yılında Çanakkale’de kuruldu.**

**2010-2012 döneminde satış gelirlerini %85 arttırdı.**

**Şirket, 800 kişiye istihdam olanağı sağladı.**

**50. yılında Türk mobilya sektöründe lider marka olmayı hedefleyen Doğtaş, tüketicilerin beğenisini birçok tasarım, hizmet, tüketici ve kalite ödülleriyle tescilleyen, tasarım anlayışıyla yaşam tarzlarını belirleyen bir dünya markası olma yolunda hızla ilerlemektedir.**

Doğtaş, 1972 yılında Doğan Mobilya adıyla Hacı Ali Doğan tarafından Biga’da kurulmuştur. Daha sonra Doğan’ın oğulları yönetiminde Doğtaş ismini alan şirket büyümeye ve kurumsallaşmaya bu dönemde başlamıştır. 90’lı yıllarda Avrupa’dan teknoloji transferi yaparak, perakende ağını genişleten Doğtaş, bir yandan Türkiye genelinde bayilikler vererek etki alanını büyütürken, diğer yandan ihracata başlamıştır.

2000’li yıllarda üretim kapasitesini daha da artıran şirket yeni teknoloji yatırımları ve Endüstriyel Tasarım Tescil Belgesi’yle marka ismini güçlendirmiştir. 2005 yılında 10 milyon dolarlık Yatak, Kanepe ve Baza Fabrikası yatırımı yaparak kapalı alanı 70 bin metre kareye çıkaran Doğtaş, 2007 yılında aldığı CE Belgesi’yle yataklarını medikal cihaz olarak tescillendirmiştir. Genç odalarında yüksek kalite ve güvenliği temsil eden GS (GeprüfteSicherheit - Kanıtlanmış Güvenlik) belgesi gibi birçok uluslararası belge ve sertifikayla kalitesini ve tasarımlarını kanıtlamıştır. 2008 yılı Temmuz ayında “Turquality” destek programına dahil olan Doğtaş, yurtdışında da marka yatırımlarına hız vermiştir.

2010’da Türk Standartları Enstitüsü tarafından mobilya sektöründe ilk defa verilen “TS ISO 10002 Müşteri Memnuniyeti Yönetim Sistemi Belgesi” almaya hak kazanan Doğtaş, bu belgeye sahip iki kuruluşun biridir. 2011 yılı Nisan ayında rakiplerinden daha da ayrılmak, tasarım ve moda ilkelerini hayata geçirmek amacıyla farklı alanlardaki başarılı tasarımcıları bir araya getiren Doğtaş, sektörde farklılaşan marka algısını daha da güçlendirmeyi amaçlamaktadır. 2012 yılında sektörün en köklü markalarından Kelebek Mobilya’yı bünyesine katarak girişimci tavrını bir kez daha ortaya koyan Doğtaş, Türk mobilya pazarında ikinci sıraya yükselmiştir.



İstikrarlı büyüme stratejisiyle yeni pazarlara açılırken, var olduğu pazarlarda da gücünü artırmaya çalışan Doğtaş 50. yılında Türk mobilya sektöründe lider marka olmayı hedeflemektedir. Doğtaş, tüketicilerin beğenisini birçok tasarım, hizmet, tüketici ve kalite ödülleriyle tescilleyen, tasarım anlayışıyla yaşam tarzlarını belirleyen bir dünya markası olma yolunda hızla ilerlemektedir.

Doğtaş’ın sahibi Doğan Ailesi ayrıca sosyal sorumluluk projeleriyle eğitim, sağlık, kültür, sanat ve çevreye de büyük önem veren çalışmalar yürütmektedir. Doğan Ailesi 2013 yılında Capital dergisi araştırmasında Türkiye’nin en yardımsever 27. Ailesi seçilmiştir.



## CEO Davut Doğan

1960 yılında Çanakkale’nin Biga ilçesinde dünyaya gelmiştir. İlk ve orta öğrenimini Biga’da tamamlamıştır. 1978 yılında Eskişehir Demiryolu Meslek Lisesi’ni bitiren Doğan, aynı yıl devlet memurluğuna başlamıştır. 1978–1986 yılları arasında Bandırma ve Çankırı’da TCDD Müdürlüğü’nde puvantör olarak görev yapmış, 1986 yılı sonunda memurluktan istifa ederek ticarete atılmıştır. 1987 yılında 6 kardeşiyle birlikte Doğtaş A.Ş.’yi kurmuş ve ilk üretim tesisini 1988 yılında açmıştır.

Davut Doğan Anadolu Üniversitesi İktisat Fakültesi mezunu, evli ve 2 çocuk babasıdır.



**Polin, 1976 yılında Kocaeli'nde kuruldu.**  
**2010-2012 döneminde satış gelirlerini %84 arttırdı.**  
**Şirket, 214 kişiye istihdam olanağı sağladı.**

**Müşteri memnuniyetine, AR-GE'ye, inovasyona, üstün kaliteye ve uluslararası kabul görmüş normlara bağlılığı Polin'in bu sektördeki sürekli başarısının anahtarı olmuştur.**

Polin, 1976 yılında fiberglas-kompozitten inşaat malzemeleri üretmek amacıyla İstanbul'da kurulmuştur. Kurulduğu günden bu yana yenilikçilik ve üstün kaliteyi hep olmazsa olmaz bilip, sektörde yerini sağlamlaştırmıştır. Günümüzde, Polin, 37 yıllık sektör deneyimiyle su kaydırakları ve su parklarının tasarım, üretim ve montajında 86 ülkede gerçekleştirdiği 2000'den fazla su parkı projesiyle bir dünya lideridir. Polin'in başarısının anahtarı müşteri memnuniyetine, AR-GE'ye, inovasyona, üstün kaliteye ve uluslararası kabul görmüş normlara bağlılığıdır. "Daima Yenilikçi", "Dünya Çapında Üstün Kalite" ve "Teknoloji Liderliği" vizyonu ile sektörde birçok ilki gerçekleştiren Polin, özellikle 2010 yılı sonrasında AR-GE faaliyetlerine daha fazla odaklanarak sektörde yeni bir alan açmış bulunmaktadır.

Avrupa'nın en büyük aquaparkı – Aquarena, Budapeşte, Macaristan-, Afrika'nın en büyük aquaparkları – Titanic, Hurgada ve Aqua Park City- Sharm El Sheik, Mısır-, Orta Doğu'nun en büyük aquaparkı, -WaterWaves Land, İran-, Avrupa'nın en büyük kapalı su parkı projesini Aquaworld, Budapeşte, Macaristan Polin imzası taşımaktadır. Bunun dışında Rusya, Ukrayna, Türkiye, Yunanistan, Vietnam, İran, Suriye, Çek Cumhuriyeti, İtalya gibi sayısız ülkenin en büyük ve ödüllü su parklarında yine Polin imzası bulunmaktadır. Six Flags, Carni-



val, Aspro Grup gibi Dünya'nın en önemli zincirleriyle çalışan Polin, Kaydıraç projelerinde de sayısız rekora sahip bir firmadır. Polin'in 2009 yılında İtalya'da yaptığı bir kaydıraç, İtalya'nın En İyi Atraksiyonu seçilmiştir. Yine İtalya'da, 2011 yılında, Polin'in 2 Family Kaydırağı eklediği, Acquavillage Waterpark, İtalya'nın en iyi Aquaparkı seçilmiştir. Ayrıca Polin 2012 yılında, yılın KOBİ İhracatçı ödülünü almıştır. Polin, tüm bu rekorları üstün tasarım ve ileri mühendislik kabiliyetlerine borçludur.

### CEO Başar Pakişi

1970 yılında İstanbul'da dünyaya gelmiştir. Ortaöğrenimini Kadıköy Anadolu Lisesi'nde tamamladıktan sonra 1996 yılında İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi İngilizce İktisat Bölümü'nden mezun olmuştur. 1990 yılında çalışmaya başladığı Polin'de satış, idari ve mali işler gibi çeşitli departmanlarda ve kademelerde çalışmış ve yöneticilik yapmıştır. 2003 ile 2011 yılları arasında İdari ve Mali İşlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevini yürütmüştür.

Pakişi, 2011 yılından bu yana Polin Su Parkları ve Havuz Sistemleri A.Ş.'de Genel Müdür olarak görev yapmaktadır. Pakişi aynı zamanda Polin Dış Ticaret, PolinRus (Rusya), Polin Morocco (Fas), Polin Group (Makedonya), Fipol ve Futuraform Şirketlerinin kurucu ortağı ve Yönetim Kurulu Üyesidir. Çok iyi derecede İngilizce bilen Başar Pakişi, evlince iki kız babasıdır.





**Mirsis, 2007 yılında İstanbul'da kuruldu.**

2010-2012 döneminde satış gelirlerini **%84** arttırdı.

Şirket, **198** kişiye istihdam olanağı sağladı.

**Yetkin insan kaynağı, kullandığı teknolojiler, kaliteden ödün vermeyen iş yapış şekli ve müşteri odaklı bakış açısı sayesinde Mirsis; bilgi teknolojileri alanında Türkiye'nin öncü firmaları arasında yer almaktadır.**

Kurumlara IT alanında danışmanlık, dış kaynak, test hizmeti, yazılım geliştirme, sistem sürekliliği, yönetim hizmetleri ve yazılım çözümleri sunan Mirsis Bilgi Teknolojileri, 2008 yılında o günün bilişim dinamiklerine uygun olarak kurulmuştur. Mirsis'in ortakları Gül Düzgider ve Ece Kutlucan, sektörde uzun yıllar çalıştıktan sonra 2006 yılında, iş hayatında aynı firma çatısı altında buluşmuşlardır. Her iki ortağın birlikte çalışırken fark ettiği en önemli nokta, aynı yöne baktıkları, müşteriye ve çalışana karşı aynı bakış açısına sahip olmalarıdır. Bunun üzerine 2008 yılında Mirsis'in temellerini atmışlardır.

Mirsis kurulduğu günden bu yana finans ve bankacılık başta olmak üzere, her sektörden her ölçekteki kurumun ihtiyaçlarına yönelik doğru, zamanında ve uçtan uca çözüm üretmeyi hedef edinmiştir. Firmayı sektörde öne çıkaran en büyük etken müşteri ihtiyaçlarını eksiksiz bir şekilde tanımlayarak, müşteriye özel çözümler geliştirmedeki başarısı olmuştur. Bu başarıdaki en büyük etken ise, çözümlerin müşteriyle beraber geliştirilmesi ve süreç boyunca sürekli değişen ihtiyaçların anlık olarak proje çıktılarına yansıtılabilmesidir.

Mirsis izlediği verimli ve sürdürülebilir büyüme stratejisiyle faaliyet gösterdiği sektörlerde fark yaratmaktadır. Yetkin insan kaynağı, kullandığı teknolojiler, kaliteden ödün vermeyen iş yapış şekli ve müşteri odaklı bakış açısı sayesinde bilgi teknolojileri alanında güçlü bir konumda yer almaktadır.

2010 yılında stratejik yönetim çalışmalarına başlayarak 5 yıllık hedeflerini belirleyen Mirsis, yapılan işi ölçümleyerek ve geri bildirim sağlayarak sürekli bir iyileştirme süreci uygulamaktadır. ISO 14001,9001 ve 27001 yönetim sistemlerini referans alan Mirsis, yaptığı işlerin bu standartlara uygun olmasına özen göstermektedir.

Sağlanan hizmetlerde uluslararası kabul görmüş servis standartları ve süreç yönetimi modelinin uygulanması sayesinde, hem kurum çalışanlarının farkındalıkları artırılmakta, hem de profesyonel bir bakış açısı yakalanmaktadır. Mirsis, birlikte ça-

alıştığı kurumların ihtiyaçlarını analiz ederken bütünsel bir bakış açısıyla iş süreçlerinde teknolojiye sağlanan faydayı en yüksek seviyeye çıkarmayı hedeflemektedir. Tüm bu artıları sayesinde bugün Mirsis, sektörün önde gelen firmalarından biri durumundadır.

#### **CEO Gül Düzgider**

1992 yılında ODTÜ Bilgisayar Mühendisliğinden mezun oldu. 1992-1999 yıllarında AKNET (AKBANK) Bilgi İşlem'de Büyük Sistemler bölümünde Sistem Programcısı olarak çalıştı. 1999-2004 yıllarında IBM projelerinde çalışmak üzere Vizyon Bilgi İşlem'de Proje Yöneticiliği yaptı. 2004 yılında Serena Bilgi Teknolojileri'nde Genel Müdür olarak göreve başladı.

2008 yılında sevgili ortakları ile beraber Mirsis Bilgi Teknolojileri'ni kurarak yeni görevine başladı. Bilgi ve birikimini çok severek yaptığı işi aracılığı ile hizmet sektöründe paylaşmaya çalışmaktadır. İş hayatı dışında kalan zamanlarında pilates, değişik konularda kitaplar okumak ve tok karnına yemek yapmak uğraşları arasındadır.



#### **CEO Ece Kutlucan**

1986 yılında Boğaziçi Üniversitesi Bilgisayar Programcılığı, 1991 yılında Anadolu Üniversitesi İşletme Bölümünden mezun olmuştur. Çoğunluğu finans sektörü IT departmanlarında olmak üzere çeşitli kademelerde 24 yıllık IT ve yöneticilik tecrübesi vardır. Türkiye İş Bankası Bilgi İşlem Merkezinde başlayan kariyeri Bilpa A.Ş ve Yapı Kredi Teknoloji A.Ş ile devam etmiştir. 2006 yılında Serena Bilgi Teknolojileri'nde Genel Müdür Yardımcısı olarak işe başlamıştır.

2008 yılı Temmuz ayından itibaren kurucu ortağı olduğu şirketi Mirsis Bilgi Teknolojileri'nde çok sevdiği görevine devam etmektedir. Evli ve iki erkek çocuk sahibidir. İş hayatı dışında en büyük zamanını ailesi ile geçirir. Pilates yapar ve her fırsatta değişik şehir ve ülkelere seyahat eder.



**HÜRMAK**  
plastik otomotiv makine imalat san. ve tic. a.ş.

**Hürmak, 1969 yılında Kocaeli'nde kuruldu.**  
**2010-2012 döneminde satış gelirlerini %84 arttırdı.**  
**Şirket, 29 kişiye istihdam olanağı sağladı.**

**“Türkiye’imiz için, Türkiye’imizde üretiyoruz.”**  
**parolası ile yerli üretim gerçekleştiren**  
**HÜRMAK’ın düzenli yükseliş ve büyümesinde,**  
**benimsediği yeni vizyon ve hizmet anlayışının**  
**payı büyük olmuştur.**

Hürmak Plastik Otomotiv Makine İmalat San. Ve Tic. A.Ş. 1969 yılında genç bir girişimci olan Adnan Angan tarafından İstanbul Demirkapı’da ufak bir atölyede kurulmuştur. Dönemin kısıtlı imkânları ile teknolojik yenilik ve gelişmeleri ürettiği makinelerle adapte etmeye çalışan Adnan Angan çalışkan ve cesur kişiliği ile kısa sürede firmasını ileri taşımış ve 80-90’lı yıllarda alanın en seçkin üreticisi konumuna getirmiştir. 90’lı yılların sonunda ülkeye giriş yapan Uzakdoğu üretimi makinelerden sektörün tamamı gibi Hürmak da çok büyük zarar görmüş ve 2004 yılında 170 çalışanı olan fabrikasını küçülterek üretimi durdurmak zorunda kalmıştır.

Üretimden uzak geçen 6 senenin ardından 2010 yılında Hürmak’ın Murat Angan, Vedat Angan ve Burç Angan’dan oluşan 2. kuşak yönetimi yeni bir başlangıç yapma kararı almıştır. Üretimden uzaklaşmanın hem bireyleri hem de uzun vadede ülkeyi felakete sürükleyeceğini gören yönetim kurulu, yepyeni bir vizyon, hizmet anlayışı ve “Türkiye’imiz için, Türkiye’imizde üretiyoruz” parolasıyla yerli üretime tekrar başlamıştır. Zorlu geçen başlangıç evresinin ardından Hürmak düzenli bir yükseliş göstererek 2010-2012 döneminde ortalama %84 büyümüştür. Bu büyümede benimsenen yeni vizyon ve hizmet anlayışının payı büyük olmuştur. Yıllık ithalat hacmi yaklaşık olarak bir milyar doları bulan bir ürünü yurt içinde üretmek dışa bağımlılığı azaltmayı hedefleyen Hürmak, bu çerçevede AR-GE çalışmalarına hız vermiş ve Türkiye’de şimdiye kadar üretilmeyen iki-plaka sistemli plastik enjeksiyon makinesini

TÜBİTAK tarafından destek verilen bir AR-GE projesi sonucunda üretmeyi başarmıştır.

Yeni üretim vizyonu dâhilinde iç pazarın yanı sıra ihracat pazarlarını da hedefleyen Hürmak; Rusya, Kuzey Afrika, Orta Doğu ve Doğu Avrupa ülkelerinden ciddi talepler almaktadır. Bulunduğu coğrafyada bu ülkelere hizmet verebilecek az sayıda üreticiden biri olan şirket, üstün kalite, üstün hizmet, uygun fiyat stratejisi ve düzenli AR-GE çalışmaları ile farklılaşarak elde ettiği bu fırsatı iyi değerlendirmeyi hedeflemektedir. Şu anda %25 civarında olan ihracat oranını 3 yıl içerisinde %60 seviyelerine yükseltmeyi hedefleyen Hürmak, yeniden doğuşunun ilk üç yılında yakaladığı %84’lük büyüme oranını gölgede bırakmayı amaçlamaktadır.



### CEO Burç Angan

1986 yılında dünyaya gelmiştir. İstanbul Üniversitesi İngiliz Dili ve Edebiyatı Bölümü’nde lisans eğitimi, İstanbul Ticaret Üniversitesi’nde Dış Ticaret Uzmanlığı eğitimi ve Marmara Üniversitesi’nde Pedagojik Formasyon eğitimi almıştır. Eğitim hayatı boyunca firmada dış ticaret sorumlusu olarak yarı zamanlı görev alan Burç Angan, eğitim hayatını tamamladıktan sonra tam zamanlı olarak çalışmaya başlamıştır. Angan, aile şirketi olan Hürmak Plastik Otomotiv Makine İmalat San. Ve Tic. A.Ş.’nin 2. kuşak yöneticisidir.



tepav



# Saray



**Saray, 1961 yılında Karaman'da kuruldu.**

2010-2012 döneminde satış gelirlerini **%82** arttırdı.

Şirket, **1500** kişiye istihdam olanağı sağladı.



**Saray'a başarıyı getiren en önemli faktörler, Türkiye ve dünya pazarlarına sunduğu kaliteyi sürekli koruması, ürün farklılaşması yaratması, piyasa istikrarını sağlaması, yeni trendlere uygun sağlıklı ürünler üretmesi ve marka bilinirliğini yükseltmesi olarak özetlenebilir.**

Saray'ın temelleri 1961 yılında Karaman'da atılmıştır. 1979 yılında Saray Limited Şirketi unvanıyla üretimine başlayan şirket, 1981 yılında SARAY markasını tescilleyerek 1 milyon Lira sermayeyle bisküvi, gofret, çikolata, kek, kraker, sakız ve şekerleme kategorilerinde fabrikasyon üretime geçmiştir. Şirket, ilk ihracatını 1987 yılında gerçekleştirmiştir.

Saray, ticaret hayatında 52 yılı, üretimde ise 32 yılı geride bırakmış bir markadır. Bisküvi, gofret, çikolata, kek, kraker, sakız ve şekerleme kategorilerinde, tüketicinin damak zevkine uygun 400'ü aşan ürünüyle Türkiye'de sektörün en büyük, markalı ürün üreten üç firmasından biri olan Saray, dünya pazarlarında da markalı büyüme stratejisi izlemektedir.

Saray'a başarıyı getiren en önemli faktörler, Türkiye ve dünya pazarlarına sunduğu kaliteyi sürekli koruması, ürün farklılaşması yaratması, piyasa istikrarını sağlaması, yeni trendlere uygun sağlıklı ürünler üretmesi ve marka bilinirliğini yükseltmesi olarak özetlenebilir. 32 yıllık üretim hayatı boyunca yeniliği ve

değişikliği arayan yapısını ayakta tutan Saray, farklılık yaratmanın önemine inanmakta; ürün, hizmet ve lansmanlarında fark yaratmaya çalışmaktadır. Saray'ın en büyük avantajlarından biri de atıştırmalık pazarında kekten, çikolata, bisküvi ve krakere kadar sekiz farklı kategoride üretim yapabilmesidir. Saray'ın işini insana saygı temelinde yürütmesi de başarıda ürettiği yenilikçi ürünler kadar önemlidir.

Saray, en büyük sermayenin insan olduğuna inanmakta ve insan yetiştirmeye önem vermektedir. Ayrıca, yükselme imkanları, üst görevlere atanma, eğitim ve gelişme imkanları, çalışma koşulları, ücret dengesi, insani ilişkiler, sosyal etkinlikler, yetenekleri değerlendirme, özel yaşama saygı duyma, kararlara katılım, başarı ödül, ümit ilişkisi yöntemleriyle çalışanlarının motivasyonunu yüksek tutmaya özen göstermektedir.

Firma bütün faaliyetlerinde insanlığın ve bütün canlıların huzuru ve gelişimini hedefleyen evrensel bir bilinçle, toplumcu, paylaşımcı, devlet ve millet işbirliğine inanan bir dünya görüşünü hayata geçirmektedir. Saray'ın temel faaliyet prensipleri, dürüstlük, bilimsellik, ulusal ve uluslararası değerlere saygılı olmak, çağdaş yöntemlerle çalışmak, geleneklere bağlılık, geçmişten örnek alarak, geleceğe güvenle bakmak, insana ve bütün canlılara ve doğaya saygı duymaktır. Saray, bu prensiplerin uzun ömürlü, istikrarlı ve başarılı olan kurumların ve şirketlerin varlığının altın anahtarları olduğuna inanmaktadır. Saray'ın en büyük hedefi, yeni yatırımlarla büyüerek "dünya gıda devi" haline gelmek ve dünyanın önde gelen holdinglerinden biri olmaktır.

## CEO Sami Özdağ

1959 yılında Karaman'da dünyaya gelmiştir. 1977 yılında Selçuk Eğitim Enstitüsü İngilizce Bölümü'nde yükseköğrenimine devam ederken dönemin siyasi kargaşası nedeniyle öğrenimini yarıda bırakmak zorunda kalmış ve ticarete atılmıştır. Sami Özdağ, 10 Temmuz 2008 tarihinde TBMM tarafından "Türkiye Cumhuriyeti Devleti ve Milletine uluslararası düzeyde üstün hizmetlerinden, Türkiye'nin tanıtımına katkı sağlamasından, halkın refahı, eğitimi, mutluluğu ve sosyal gelişimi için yararlı hizmetlerde bulunmasından dolayı" Türkiye Büyük Millet Meclisi Başkanlık Divanınca "TBMM üstün Hizmet Madalyası ve Beratı" ile ödüllendirilmiştir. Sami Özdağ halen Moritanya – İstanbul Fahri Konsolosluğu, DEİK Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu Türk – Moritanya İş Konseyi Başkanlığı, SEKASAR Vakfı Mütevelli Başkanlığı ve KTO Karatay Üniversitesi Mütevelli Heyeti Üyeliği görevlerini yürütmektedir.

# Türkiye 100 ABD İş Gezisi Sonuç Raporu



tepav

PNB  
PARTNERS FOR A NEW BEGINNING

THE ASPEN INSTITUTE





tepav



## Türkiye 100 ABD İş Gezisi Sonuç Raporu

Türkiye 100 şirketlerinden bazılarının katılımıyla 20-27 Temmuz 2013 tarihlerinde ABD'ye bir iş gezisi gerçekleştirilmiştir. TOBB, TEPAV ve AllWorld Network organizasyonunda düzenlenen iş gezisine katılan şirketlere KOSGEB seyahat desteği sağlamıştır.

Türkiye'nin başarılı şirketlerinin küresel bağlantılarını kuvvetlendirmek amacıyla düzenlenen iş gezisine katılan şirket yetkilileri ABD'li yatırımcı ve girişimcilere ek olarak AllWorld Network'ün faaliyet gösterdiği ülkelerdeki başarılı şirketlerin yöneticileriyle bir araya gelmişlerdir.

### 1. Heyette kimler vardı?

Türkiye 100 ABD iş gezisine katılan kişilerin ve katılımcıların bağlı buldukları kurumların isimlerini aşağıda bulabilirsiniz.

	A Plus Enerji Yatırım	Mehmet Küçükbeycan (CEO)
	Chef Seasons Gıda	Burak Hucuptan (CEO)
	Etiya Bilgi Teknolojileri	Serdar Dağdelen (CTO)
	Geomas Geokompozit	İsmail Çoksayar (CEO)
	Güloğlu Plastik	Gülçin Güloğlu (CEO)
	Mensace Madencilik	Sinan Sakman (YK Başkanı) Emre Çenesiz (CEO)
	Ofisline-Nitrocare	Oğuz Gökhan Aras (CEO)
	Reysas Teknoloji	Halit Develioğlu (CEO)
	Saray Bisküvi	Kamil Özdağ (Dış ticaretten sorumlu Genel Müdür)
	Sayınlar Gıda	Erhan Sayın (CEO)
	SEM Plastik	Yavuz Eroğlu (CEO)
	TEPAV	Ozan Acar (Türkiye 100 Koordinatörü)
	TEPAV	Ömür Enes (Genel Sekreter)
	TEPAV	Aysen Çağlı (Araştırmacı)
	TOBB	Neslihan Kaptanoğlu (Vaşington Temsilcisi)



## 2. Organizasyonda emeği geçenler

Program kapsamında Washington DC, Boston ve New York kentleri ziyaret edilmiştir. Washington DC programının organizasyonunda ABD'nin önemli düşünce kuruluşlarından olan ve Partners for a New Beginning girişiminin sekretaryasını yürüten Aspen Enstitüsü, T.C. Washington Büyükelçiliği, ABD Dışişleri Bakanlığı, ABD Ticaret Bakanlığı, ABD Ticaret Odası, Stratejik ve Uluslararası İlişkiler Merkezi (Center for Strategic and International Studies-C-SIS) ve Eski ABD Kongre Üyeleri Derneği (USAFMC) ile birlikte çalışılmıştır. Boston ve New York'ta ise AllWorld Network'ün düzenlediği etkinliklere katılım olmuştur. New York'taki etkinliklerin bir bölümünde Türk-Amerikan Sanayi ve Ticaret Odası (TACCI) organizasyona destek vermiştir.

## 3. Washington DC etkinlikleri

20-21 Haziran 2013 tarihlerinde Washington DC'de gerçekleştirilen faaliyetlerle ilgili bilgiyi aşağıda anlatılmaktadır.

### 3.1. 20 Haziran – Washington DC

Aspen Enstitüsü'nün ev sahipliğinde düzenlenen "Turkey 100- Business Meet-up" etkinliğine Türkiye 100 şirketleri ve ABD'de yaşayan girişimciler, yatırımcılar, kamu görevlileri ve düşünce kuruluşlarında çalışan uzmanlar katılmıştır.

Açılış konuşmalarını ABD Dışişleri Bakanlığı Küresel Ortaklıklar Özel Temsilcisi Drew O'Brien ve Aspen Enstitüsü Orta Doğu Çalışmaları Direktörü Ana Navarro Ovitt'in yaptığı etkinlik kapsamında dört panel gerçekleştirilmiştir.



## **Panel #1: Çok uluslu şirketlerin başarılı uygulamaları: Küresel değer zincirlerine eklemlenmek**

### **Moderatör**

James Pickup, Orta Doğu Yatırım Girişimi, Başkan

### **Panelistler**

Şirin Köprücü, StrategicStraits, Kurucu

Del Renigar, General Electric, Kamu Politikaları ve Kamuyla İlişkiler, Kıdemli Danışman

Onur Uranlı, UPS Tedarik Zinciri Çözümleri, İş Geliştirme Direktörü

Bu panelde, panelistler, Türkiye ve Türkiye'nin yakın coğrafyasında iş yapan küresel şirketlerin satın alım stratejileri konusunda değerlendirmeler yaptılar. Bu şirketlerin iş ortağı ve tedarikçi seçiminde ne gibi unsurları dikkate aldıkları, Türkiye 100 şirketlerinin bölgedeki Amerikan şirketleriyle ne şekilde ticari ilişkiler geliştirebilecekleri anlatılmıştır.

Dünyanın önde gelen lojistik şirketlerinden UPS'in üst düzey yöneticilerinden Onur Uranlı, tedarik zinciri yönetimi ve lojistiğin özel sektör için önemine değinmiştir. Uranlı, lojistiğin geçmişinin uluslararası ticaretin başladığı 2000 yıl öncesine dayandığını belirtmiştir. Türkiye 100 şirketlerinin sektörel çeşitliliğine dikkat çeken Uranlı, ihracat yapan firmaların, müşteri sadakati kazanmak için ürünü müşteriye zamanında ulaştırmalarının, ürünün kalitesi kadar önemli olduğunu söylemiştir. Uranlı, katılımcı şirketlere üç tavsiyede bulunmuştur. Birincisi, şirketlerin çalıştığı kargo şirketinin dünyanın dört bir yanında ofisinin olması gerektiğidir. Böylelikle, farklı ülkeler hakkında istihbarat toplamanın kolaylaşacağını belirten Uranlı, ikinci olarak, aşırı düşük teklif veren lojistik şirketleriyle iş yapmaktan kaçınmak gerektiğini çünkü aşırı düşük fiyat teklifi veren kargo şirketlerinin işlerini doğru yapmama riskinin yüksek olacağını dile getirmiştir. Üçüncüsü, ihracatçıların müşterilerine, satın aldıkları ürünün, nakliyenin hangi aşamasında olduğunu takip etme imkanı sunmalarının kritik önem taşıdığını söyledi. Bu çerçevede bilgi ve iletişim teknolojilerini etkili kullanan ve müşterilerine kullandıran kargo şirketleri ile çalışmanın gerekliliğidir.

Türkiye'de sağlık, enerji ve savunma sanayi alanında yatırımları bulunan General Electric Kıdemli Uzmanı

Del Renigar, önümüzdeki yıllarda Türkiye'ye 900 milyon dolar tutarında yatırım yapacaklarını belirtmiştir. Ekonomi Bakanlığı'nın teşviklerinden yararlanmak istediklerini ve bunun için fizibilite çalışmalarının devam ettiğinin altını çizen Renigar, yatırımlarıyla kadınların istihdamına önem vereceklerinin altını çizmiştir. Türkiye'de bazı endüstrilerde yatırım yapmak için önkoşul olan yerli katkı oranı koşulunu yerine getirmenin, Türkiye'nin mevcut sanayi altyapısı göz önünde bulundurulduğunda zaman zaman güçlük yarattığını sözlerine eklemiştir. Türk şirketlerle sadece Türkiye'de değil, tüm dünyada işbirliği geliştirmeye hazır olduklarını belirten Renigar, panel bitiminde Türkiye 100 katılımcılarıyla işbirliği fırsatlarını tartışmıştır.

İşletmelere uluslararasılaşma süreçlerinde danışmanlık hizmeti sunan StrategicStraits isimli danışmanlık şirketinin kurucusu Şirin Köprücü, ABD piyasasına girmek isteyen Türk şirketleri için tavsiyelerde bulunmuştur. Köprücü, öncelikle, iki ülkedeki yönetim sistemi farklılıklarına dikkat çekip, Türkiye'nin tümünde geçerli olan mevzuatın Ankara'dan belirlendiğini ve tüm Türkiye'de aynı kuralların geçerli olduğunu söylemiştir. ABD'de ise kuralların eyaletler bazında değiştiğinin altını çizen Köprücü, ABD pazarına giriş stratejisi tasarlamak yerine, ABD'nin farklı eyaletlerinde iş yapmak için eyalet bazında stratejilerin geliştirilmesi gerektiğini belirtmiştir. Kültürel farklılıklara dikkat çeken Köprücü, ABD'de sosyal medya kullanımının son derece önemli olduğunu da belirtip, ABD'de iş yapmak isteyen girişimcilerin sanal alemde aktif olarak yer almaları gerektiğini sözlerine eklemiştir.



## Panel #2: Büyüyen sektörler: Türkiye'nin hızlı şirketlerinden tespitler

### Moderatör

Ozan Acar, TEPAV & AllWorld Network, Türkiye 100 Programı Koordinatörü

### Panelistler

Emre Çenesiz, Mensace Mermer, CEO  
Halit Develioğlu, Reysaş Teknoloji, CEO  
İsmail Çoksayar, Geomas Geokompozit, CEO

Aspen Enstitüsü'nde gerçekleştirilen ikinci panel, Türkiye 100 şirketlerinin temel performans göstergelerinin katılımcılara sunumuyla başlamıştır. Mensace Mermer, Reysaş Teknoloji ve Geomas Geokompozit temsilcileri, şirketlerini tanıtıp, başarı sırlarını anlatırken, sektörlerindeki ve genel olarak Türkiye ekonomisindeki fırsatların da altını çizdiler.

Mensace Mermer CEO'su Emre Çenesiz, konuşmasına Mensace tanıtımıyla başlamıştır. Mensace, 2005 yılında Tokat-Turhal'da Çenesiz ve Sakman Ailelerinin ortaklığında kuruldu. Şirketin Yozgat'ta bir maden ocağı ve Tokat ve Kayseri'de birer fabrikası bulunuyor. Mensace, 20'den fazla ülkeye blok ve işlenmiş mermer ihracatı yaparak sektörün Türkiye'deki gelişimine katkı sunuyor. 2010-2012 döneminde yakaladıkları başarılı büyüme performansının arkasında disiplinli ve doğru bir ekiple çalışmanın yanı sıra verimliliğe verdikleri önemin bulunduğu dikkat çeken Çenesiz, maden sektöründe karlılığın bir hayli yüksek olduğunu belirtmiştir. Rekabetin çok fazla olduğu mermer sektöründe, müşteri taleplerine hızlı cevap vermenin ve müşterilerin güvenini kazanmanın önemine dikkat çeken Çenesiz, şirketleri ilk kurulduğunda sadece mermer sattıklarını, zaman içerisinde müşteri güvenini kazanarak Mensace marka mermer satmaya başladıklarının altını çizmiştir. Yapısı itibarıyla bir emtia olan mermerin üretiminde markalaşmanın önemi dikkat çeken Çenesiz, Mensace'nin hızlı büyümesine en büyük katkının markalaşmayı başarmaktan geldiğini söyledi.

Geomas Geokompozit CEO'su İsmail Çoksayar, Geomas'ın inşaat projelerinde ve maden sahalarındaki

atıkların çevreye zarar vermesini engelleyen su geçirmez ürünler ürettiğini söyleyerek konuşmasına başladı. Avrupa'da geokompozit üretimi yapan beş firmadan biri olan Geomas'ın Avrupa, Orta Asya ve Orta Doğu ülkelerine ihracat yaptığını vurgulayan Çoksayar, Geomas'ın IZOMAS Grup şemsiyesi altında kurulduğunu belirtti. Çoksayar, şirketinin 2010-2012 dönemindeki başarılı büyüme performansının altında yatan unsurları sıraladı. Birinci olarak, Türkiye'nin avantajlı coğrafi konumunun, dünyanın dört bir tarafına ihracat yapmayı kolaylaştırdığını belirtti. Lojistik maliyetlerinin rakiplerine kıyasla düşük olmasının şirketine rekabet avantajı sağladığının altını çizdi. İkincisi, Geomas'ın müşterilerine sadece ürün değil aynı zamanda çözüm sattığını söyledi. İhracat yaptığı ülkelerde bir ofisinin olmadığını belirten Çoksayar, müşterilerine eğitim hizmeti de sunarak çözüm ortağı olduklarını ve bu alanda önemli bir rekabet avantajına sahip olduklarını belirtti. Çoksayar, üçüncü olarak, Geomas'ın Ar-Ge'ye verdiği önemin, şirketi rakiplerinden farklılaştırdığının altını çizdi. Çoksayar, şirketine ait bağımsız Ar-Ge departmanında, başta kimya olmak üzere temel bilim araştırmalarının gerçekleştirildiğini söyleyerek sözlerini sonlandırdı.

Reysaş Teknoloji CEO'su Halit Develioğlu, 1994 yılında Ankara'da kurulan şirketinin faaliyetleri hakkında bilgi verdi. Verimlilik artırıcı lojistik yazılımlar geliştiren Reysaş Teknoloji, müşterilerinin lojistik operasyonlarında maliyet ve zaman tasarrufu yapmalarını sağlıyor. Türkiye'nin dışında 20 ülkede faaliyet gösteren Reysaş Teknoloji'nin yazılım dışında depolama ve dağıtım alanında

da operasyonları bulunuyor. Develioğlu, Reysaş Teknoloji'nin mevcut ivmesini küresel ekonomik krizin başladığı yıllarda yakaladığını söyledi. Küresel kriz nedeniyle, depolama ve dağıtım hizmetlerine olan talebin azaldığını ve müşterilerinin maliyetleri kısmaya daha fazla önem vermeye başladıklarını belirtti. Develioğlu, müşterilerinin düşük stok ve yüksek satış hacmini yakalamaları için satış ve stokların optimal olarak bir arada yönetilebildiği bir platform geliştirerek krizi fırsata çevirdiklerini söyledi. Türkiye'de kısa zamanda önemli bir aktör haline

gelen Reysaş Teknoloji'nin bugün dünyanın en büyük elektronik üreticilerine çözüm sunduğundan bahseden Develioğlu, krizlerin her zaman içlerinde fırsatları da barındırdığını, önemli olanın soğukkanlılıkla hareket ederek, fırsatın ne olduğunu iyi tanımlayıp gerekli adımları atmakta olduğunu söyleyerek sözlerini tamamladı.

Panelin ardından, etkinliğe dinleyici olarak katılanlar ile panelistler ve heyetteki diğer Türk şirketlerin temsilcileri ikili görüşmeler yaptılar.



### **Panel #3: Yatırım için araçlar: Kamu ve özel sektör kaynakları**

#### **Moderatör**

Dr. Joshua Walker, ABD Dışişleri Bakanlığı, Danışman

#### **Panelistler**

Martina Bozadzhieva, Orta ve Doğu Avrupa Bölgesi'nden sorumlu Kıdemli Yönetici, Frontier Strategy Group

Andrew Brown, Başkan Yardımcısı, Delphos International

William Pegues, Yapılandırılmış Finansman Direktörü, Yurtdışı Özel Yatırım Kuruluşu (OPIC)

Celal Seçilmiş, Başkan, Türk-Amerikan Ticaret ve Sanayi Odası (TACCI)

Bu panelde, Türkiye'deki yatırım ortamı, yabancı yatırımcılar perspektifinden ele alındı. Panelistler, Türkiye'ye gerçekleştirilecek yatırımların sigortalanması ve yatırımcıların riskini azaltan araçlar hakkında bilgilendirmede bulundular. OPIC'in yatırımcılara sunduğu hizmetler ve ABD'de yerleşik Türk diasporasının temsilcilerinin Türkiye piyasası hakkındaki değerlendirmeleri tartışıldı.

Frontier Staregy Group'tan Martina Bozadzhieva, bugüne kadar birlikte çalıştıkları özel sektör kuruluşlarının, Türkiye'ye giriş kararını verme süreçleri hakkında bilgi verdi. Bozadzhieva, konuşmasında ilk olarak, çok uluslu şirketlerin, Türkiye'de başarılı olmak için doğru

yerel partnere ihtiyaç duyduklarını söyledi. Aradıkları gibi tedarikçileri ve/ya lojistik hizmet sağlayıcıları gibi çözüm ortaklarını bulamayan kuruluşların yatırım yapmaktan vazgeçtiklerini belirtti. İkincisi, Türkiye pazarı ile ilgilenen şirketlerin, üretim yeri kararlarında Türkiye ve civardaki diğer ülkeler arasından seçim yapma konusunda zorlandıklarını söyledi. Türkiye'nin civardaki diğer ülkelere kıyasla avantajlı bir konuma geçebilmesi için yatırım ortamını sürekli iyileştirmesi gerektiğini belirtti. Türkiye'ye yatırım yapmayı düşünen şirketlerin, Türkiye'den bölgedeki diğer ülkelere açılma imkanının olmasını, Türkiye'nin önemli bir avantajı olarak değerlendiren Bozadzhieva, Türkiye'nin ekonomik büyüme performansının

dalgali bir seyir izlemesinin yabancı yatırımcılar üzerinde olumsuz etki yaptığını sözlerine ekledi.

Delphos International'dan Andrew Brown, Delphos'un sermaye yoğun alanlarda yatırım yapmak isteyen şirketlerin, uluslararası finansal kuruluşlardan kaynak arayışı sürecinde bu şirketlere danışmanlık hizmeti verdiğini belirterek sözlerine başladı. Yatırım finansmanını ticari bankalardan sağlamakla, uluslararası finansal kuruluşlardan sağlamak arasındaki farklara dikkat çeken Brown, ticari bankaların; yatırımı yapacak kuruluşun kredibilitesi, yatırımın karlılığı ve nakit akım performansı ile ilgilendiğini belirtti. Güvenilir bir müşterinin karlı bir projeye başvurması durumunda ticari bankalardan finansman sağlamanın mümkün olduğunu söyleyen Brown, Uluslararası Finans Kuruluşu (IFC) ve Avrupa Yatırım Bankası gibi kuruluşların ise finansman verecekleri projelerde ticari bankaların kriterlerine ek olarak, gerçekleştirilecek yatırımın, yatırım yapılacak ülkenin ekonomik kalkınma öncelikleriyle uyumunu da dikkate aldıklarını vurguladı. Brown, Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde, uluslararası finansal kuruluşlardan finansman arayışında olan şirketlerin bu ayrıma dikkat etmelerinin gerektiğini sözlerine ekledi.

ABD'nin kalkınma bankası OPIC'ten William Pegues, OPIC'in faaliyetlerinden bahsederek sözlerine başladı. Pegues, OPIC'in gelişmekte olan ülkelerin kalkınma süreçlerine katkı sunmak için finansman desteği verdiğini söyledi. OPIC'in IFC ve Dünya Bankası gibi kuruluşlardan temel farkının, OPIC'in bir projeye finansman sağlarken söz konusu projenin ABD ile ilişkili olması şartı araması olduğunu vurguladı. Pegues, bir projenin OPIC finansmanından yararlanması için, bir ABD'li şirket veya özel kişinin de söz konusu projeye dahil olması gerektiğini belirtti. OPIC'in Türkiye'de uzun yıllardır sürdürdüğü ve siyasi risk sigortası ile başladığı faaliyetlerine de değinen Pegues, kurumun şimdiye kadar Türkiye'ye 40-45 projede 2 milyar doların üzerinde kredi verdiğini sözlerine ekledi. OPIC kredilerinin Türkiye'de ticari bankalar aracılığıyla kullanıldığı bilgisini veren Pegues,

halihazırdaki projelerinin ağırlıklı olarak enerji sektöründe bulunduğunu belirtti. Türkiye'nin İstanbul, Ankara ve İzmir'den ibaret olmadığını ve Anadolu'nun çok ciddi bir potansiyele sahip olduğunu altını çizen Pegues, bundan 20 yıl önce ziyaret ettiği Gaziantep'e geçen yıl tekrar gittiğinde karşılaştığı değişimin oldukça çarpıcı olduğunu söyledi. Kentin sahip olduğu dinamik özel sektör alt yapısının bölgedeki diğer kentlerin ve hatta sınırın öbür tarafındaki bölgelerin gelişmesi için son derece önemli olduğunu da sözlerine ekledi.

TACCI Başkanı Celal Seçilmiş, TACCI'nin faaliyetlerinden bahsederek sözlerine başladı. TACCI'nin Türkiye ve ABD arasındaki ticari ilişkilerin gelişmesi için çalıştığını belirten Seçilmiş, TACCI'nin hem Türk hem de Amerikalı iş insanlarına destek verdiğini belirtti. TOBB şemsiyesi altında yer alan TACCI'nin, Türkiye ile ilgilenen Amerikan şirketlerini, TOBB aracılığıyla uygun ortaklarla bir araya getirebilmesinin mümkün olduğunu belirten Seçilmiş, TACCI'nin bugüne kadar çok sayıda ticaret gezisi düzenlediğini sözlerine ekledi. Amerikan şirketlerinden oluşan heyetlerle Türkiye'ye, Türk şirketlerinden oluşan heyetlerle ABD'ye gerçekleştirdikleri seyahatlerin iki ülke arasındaki ekonomik ilişkilerin gelişmesi için son derece önemli olduğunu belirtti. TACCI ile iletişime geçen Amerikan şirketlerine, Türkiye'de iş yapma koşulları hakkında bilgi veren ve yasal mevzuat anlamında yol gösterdiklerini belirten Seçilmiş, TACCI'nin üyelik sistemiyle çalıştığını ancak üye olmayan Amerikan şirketlerinin de kurumun hizmetlerinden yararlanabileceğini sözlerine ekledi. Türkiye'deki yatırım ortamı hakkında da değerlendirmeler yapan Seçilmiş, Türkiye'nin yabancı yatırımcılara herhangi bir negatif ayrımcılık yapmadığını, Türkiye dışından bir şirketin herhangi bir Türk şirketi ile aynı haklara sahip olduğunu, aynı mevzuata tabii olduğunu ve ülkedeki tüm teşviklerden aynı şekilde yararlanabildiğini sözlerine ekledi.

Panelin ardından, Türkiye 100 heyetindeki girişimciler ve panelistler birebir görüşme imkanı buldular.





## **Panel #4: ABD ve Türkiye resmi ve özel sektör kuruluşları arasındaki işbirliği olanakları**

### **Moderatör**

Neslihan Kaptanoğlu, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, ABD Temsilcisi

### **Panelistler**

Maryruth Coleman, Güney Avrupa Ofisi Direktörü, ABD Dışişleri Bakanlığı  
Emirhan Yorulmazlar, Müsteşar, Türkiye Cumhuriyeti Washington Büyükelçiliği  
Büyükelçi James Holmes, Başkan, Amerikan- Türk Konseyi (ATC)  
Şule Öktenay Akyüz, Uluslararası Ticaret Hukuku Avukatı, Arent Fox Avukatlık Firması  
Kristin Najdi, Kıdemli Uzman, ABD Ticaret Bakanlığı

Bu panelde, Türkiye ve Amerika arasında kamu ve özel sektör kuruluşları düzeyindeki işbirliği olanakları tartışıldı. İki ülke arasında ticaretin geliştirilmesi için şu ana kadar atılan adımlar ve bundan sonra yapılabilecekler ele alındı.

Moderatörlüğünü TOBB ABD Temsilcisi Neslihan Kaptanoğlu'nun yaptığı oturumda ABD Dışişleri Bakanlığı Güney Avrupa Ofisi Direktörü Maryruth Coleman, ticari ilişkilerin geliştirilmesi adına ABD Dışişleri Bakanlığı'nın aktif olarak rol oynadığı projelerden bahsetti. Ekonomik Ortaklık Konseyi (EOK) toplantılarına özellikle vurgu yaptı. 1990'lardan beri ABD Dışişleri Bakanlığı'nda görev alan bir kariyer diplomatı olan Coleman, Türkiye ile Amerika arasındaki iktisadi ve siyasi ilişkileri ve bu ilişkilerin değişen dinamiklerini değerlendirdi.

Coleman'dan sonra söz alan Türkiye Washington Büyükelçiliği Ekonomik İşlerden Sorumlu Müsteşarı Emirhan Yorulmazlar, Türk Dışişleri Bakanlığı ve diğer resmi kuruluşların ekonomik ilişkileri geliştirme yönündeki çabalarından bahsetti. Türkiye-ABD ticari ve ekonomik ilişkilerinin bugünkü durumu ile ilgili değerlendirmelerde bulunan Yorulmazlar, Türkiye Cumhuriyeti Başbakanı Sayın Recep Tayyip Erdoğan ve beraberindeki işadamları heyetinin Mayıs 2013'deki ABD ziyareti sırasında özellikle vurgulanan Türkiye'nin ABD-AB Transatlantik Ticaret İşbirliği Anlaşması'na (TTIP) dahil olması veya Türkiye-ABD arasında olası bir serbest ticaret anlaşması tesis edilmesi ile ilgili konulardaki görüşlerini katılımcılarla paylaştı.

Amerikan-Türk Konseyi (ATC) Başkanı Büyükelçi Jim Holmes, ikili ilişkilerin geliştirilmesinin karşısındaki engeller ve bu engellerin nasıl aşılabileceğinden bahsetti.

Hem Amerikan hem de Türk üyeleri olan bir kuruluşun başkanı olarak üyelerinin sıkça dile getirdiği fırsat ve engel algılamalarını dinleyicilerle paylaşan Holmes, TTIP ile ilgili görüşlerini belirtti ve olası bir ABD-AB ticaret anlaşmasının Türkiye'yi nasıl etkileyebileceği yönünde değerlendirmelerde bulundu. Washington'daki özel sektör kuruluşlarının ticareti geliştirme adına birlikte hareket etmesinin öneminden de bahsetti.

Uluslararası Ticaret Hukuku Avukatı Şule Öktenay Akyüz, Türkiye'nin ABD'ye olan ihracatının düşüklüğüne ve ticaret hacmindeki dengesizliğe dikkat çekti. Akyüz, ikili ticari ilişkilerin geliştirilebilmesi için yeni ticaret anlaşmaları üzerinde yoğunlaşmanın ve hali hazırda var olan mekanizmaların daha iyi kullanılması gerektiğini söyledi. Şu anda Türk şirketlerinin yaklaşık yüzde 20'sinin yararlandığı Genelleştirilmiş Tercihler Sistemi'nin (GSP) daha aktif bir şekilde kullanılabileceği ve bu yüzden artırılacağına dikkat çekti. İki ülke arasında ticaretin geliştirilmesinde özel sektörün oynayabileceği role değinen Akyüz, iki ülke arasında bir ticaretin geliştirilmesi konusunda araştırmalar yapacak bir Ticaret Enstitüsü'nün kurulmasının yararlı olacağını sözlerine ekledi.

ABD Ticaret Bakanlığı Kıdemli Uzmanı Kristin Najdi, ABD-AB Transatlantik Ticaret İşbirliği Anlaşması konusundaki görüşlerini ve sürecin bundan sonra nasıl devam edeceğini katılımcılarla paylaştı. Bu amaca yönelik özellikle ABD Ticaret Odası'nın faaliyetlerinden bahsetti. Bahsedilen faaliyetlerden bazıları Türkiye-ABD Ticaret ve Yatırım Konseyi (TIFA), ABD-Türkiye İş Konseyi ve Select-USA'dır. Najdi, ABD-AB arasında görüşmeleri devam eden TTIP ile ilgili değerlendirmelerde bulundu.

## Türkiye Cumhuriyeti Washington DC Büyükelçisi Sayın Namık Tan'ın Rezidansında Resepsiyon



Aspen Enstitüsü'ndeki "Türkiye 100-Business Meet-up" etkinliği katılımcıları, Türkiye Cumhuriyeti Washington DC Büyükelçisi Sayın Namık Tan'ın konutunda Türkiye 100 heyeti onuruna düzenlenen resepsiyona katıldılar.

Büyükelçi Rezidansı olarak kullanılmakta olan tarihi Everett House'da gerçekleştirilen resepsiyon, Türkiye 100 heyetinin ikili iş ilişkileri geliştirmeleri için iyi bir platform işlevi gördü. ABD'li girişimciler ve yatırımcılara ek olarak resepsiyona, ABD Dışişleri Bakanlığı, ABD Ticaret Bakanlığı, Dünya Bankası, IMF ve farklı ülkelerin misyon temsilcileri de katıldı.

Türkiye Cumhuriyeti Washington Büyükelçiliği Müsteşarı Sayın Timur Söylemez'in ev sahipliğinde gerçekleştirilen resepsiyonda, katılımcılar Everett House'un tarihi hakkında bilgilendirildi.

Türkiye 100 Programı Koordinatörü Ozan Acar, Müsteşar Sayın Timur Söylemez'e Türkiye 100 ABD Programı kapsamında, heyeti büyükelçilik konutunda kabul ettikleri için teşekkür etti.



### 3.2. 21 Haziran - Washington DC

Washington DC programının ikinci gününde Türkiye 100 heyeti ABD'nin önde gelen düşünce kuruluşlarından Center for Strategic and International Studies'i (CSIS) ziyaret etti. CSIS ziyaretinin ardından, Eski ABD Kongre Üyeleri Derneği (USAFMC) Türkiye Programı'nın organizasyonunda Kongre binasını gezen Türkiye 100 heyeti yine Kongre'de düzenlenen bir öğle yemeğine katıldı.

Kongre ziyaretinin ardından ABD Dışişleri Bakanlığı'nda bir toplantıya katılan heyet, ABD Ticaret Odası'nı ziyaret ederek Washington DC programını tamamladı.

İkinci gün programının detaylarını aşağıda bulabilirsiniz.

### Center for Strategic and International Studies (CSIS) ziyareti

1962 yılında Washington DC'de kurulan CSIS, ABD'nin ilk düşünce kuruluşlarından. 220 kişilik uzman kadrosuyla CSIS, savunma ve güvenlik, bölgesel istikrar, enerji, iklim, küresel kalkınma ve ekonomik entegrasyon konularında tüm dünyada referans bir kurum olarak gösterilmektedir.

Türkiye 100 heyeti, direktörlüğünü aynı zamanda TEPAV ABD Merkezi'nin de direktörü olan Bülent Alırza'nın yaptığı CSIS Türkiye Merkezi'nde "Türkiye-ABD İlişkilerinde Son Durum" başlıklı bir toplantıya katıldılar. Türkiye Cumhuriyeti Başbakanı Sayın Recep Tayyip Erdoğan ve beraberindeki heyetin son ABD ziyaretinin ekonomik boyutunun ele alındığı toplantıda, CSIS kıdemli analisti Sam Brannan ve Türkiye Programı araştırmacısı Craig Bonfield, CSIS'in Türkiye üzerine yaptığı son çalışmalar hakkında katılımcıları bilgilendirdiler.



### ABD Kongresi turu

Sekretaryasını Eski ABD Kongre Üyeleri Derneği'nin (The U.S. Association of Former Member of Congress) yürüttüğü Kongre Çalışma Grubu Türkiye Programı'nın (Congressional Study Group on Turkey) ev sahipliğinde ABD Kongresi ziyaret edildi. Kongre binasının tarihi hakkında bilgi alan Türkiye 100 heyeti, ABD'nin ilk Temsilciler Meclisi toplantı salonunu, halihazırda kullanımda olan toplantı salonlarını ve senatör ve kongre üyelerinin ofislerinin olduğu koridorları ziyaret ettiler. Dünyada hukukun gelişmesine katkı sunan tarihi şahsiyetlerin heykellerinin arasında Kanuni Sultan Süleyman'ın da bulunduğu Senato Salonu ziyaret edilen önemli mekanlardandı.



## Kongre Çalışma Grubu Türkiye Programı Brifing Yemeği



Kongre turu sonrasında Türkiye 100 heyeti Kongre Çalışma Grubu Türkiye Programı'nın düzenlediği bir öğle yemeğine katıldılar. Emekli kongre üyelerinden Jack Buechner'in moderatörlüğünü yaptığı toplantıya Türkiye ile ilgilenen kongre üyelerinin ofislerinden uzmanlar da katıldı. Öğle yemeğinde gerçekleştirilen panele ABD'nin Eski Türkiye Büyükelçisi Jim Jeffrey, Emekli Kongre Üyesi Phil English ve Emekli Kongre Üyesi Jim Kolbe konuşmacı olarak katıldılar. Öğle yemeğinde uzun zamandan beri konuşulan Türkiye ve ABD Serbest Ticaret Anlaşması konusunda değerlendirmeler yapıldı. ABD ve Avrupa arasında halihazırda müzakere edilen Trans Atlantik Ticaret ve Yatırım Ortaklığı (TTYO) hakkında da fikir alışverişinde bulunuldu.

Panelde Türkiye ve ABD arasında imzalanması muhtemel bir serbest ticaret anlaşmasının olmazsa olmaz hükümleri üzerinde duruldu. Panelistlerin bu çerçevede yaptıkları değerlendirmeler içinden en dikkat çeken tarım sektörüyle ilgili olanlardı. ABD'nin Türkiye'deki tarım sektörünün serbestleştirilmesi ve piyasa şartlarının işlediği bir yapıya kavuşturulmasını, iki taraf arasında imzalanacak bir serbest ticaret anlaşmasının olmazsa olmaz koşulu olarak değerlendireceğini belirttiler. Sektörün ticarete açılmasının ise sektörün Türkiye'deki istihdam içindeki yüksek payı göz önünde bulundurulduğundan bir hayli güç olacağını söylediler.

Obama yönetiminin Türkiye ile imzalanacak bir serbest ticaret anlaşmasına prensipte olumlu baktığını ancak senato ve kongre tarafında böyle bir yaklaşımın olmadığından da öğle yemeğinde bahsedildi. Türkiye'nin böyle bir anlaşmanın gerçekleşebilmesi için Beyaz Saray'dan ziyade kongre ve senato düzeyinde çalışmalar yapmasının daha doğru olacağı değerlendirilmelerine yer verildi.

ABD ve AB arasında müzakere edilen TTYO anlaşmasının Türkiye üzerindeki olası etkilerinin de değerlendirildiği toplantıda, Dünya Ticaret Örgütü'nün işletilmesindeki problemler nedeniyle böyle bir anlaşmanın gündeme geldiği belirtildi. Önümüzdeki 2-3 yıl içerisinde imzalanması beklenen anlaşmada, Türk sanayisinin yürürlükte olan Gümrük Birliği Anlaşması sonrasında kazandığı rekabet gücü sayesinde TTYO'dan olumsuz etkilenmesi ihtimalinin düşük olduğu belirtildi. Ancak, TTYO'dan sonra tarım ve hizmetler sektörlerinde faaliyet gösteren Türk şirketlerinin bir geçiş dönemi stratejisi üzerinde çalışmalarının yararlı olacağı da yapılan tespitler arasındaydı.

## ABD Dışişleri Bakanlığı Ziyareti

Türkiye ve ABD arasındaki ekonomik ilişkilerin geliştirilmesi sürecinde önemli roller üstlenen ABD Dışişleri Bakanlığı'nda, Bakanlığın bu çerçevede gerçekleştirdiği faaliyetler hakkında bir bilgilendirme toplantısı yapıldı. ABD Dışişleri Bakanlığı İkili Ticaret İşleri Birimi Direktörü Robert Manogue, Ekonomik ve İş İlişkileri Birimi Bakan Yardımcısı Vekili William Craft, Ticari ve Ekonomik İşlerden Sorumlu Müsteşar Craig Reilly'nin katılımcılar arasında olduğu toplantıda Yeni Başlangıçlar için Ortaklar (PNB) ve Küresel Girişimcilik Programı (GEP) etraflıca değerlendirildi. Türkiye başkanlığını TOBB Başkanı Sayın M. Rifat Hisarcıkılıoğlu'nun yaptığı Yeni Başlangıçlar için Ortaklar Programı'nın faaliyetleri arasında yer alan Türkiye 100 Programı'nın Türkiye ve ABD arasındaki ekonomik ilişkilerin geliştirilmesine yaptığı katkının son derece önemli olduğunun dile getirildiği toplantıda, iki ülke şirketlerinin üçüncü ülkelerde geliştirebilecekleri işbirliği potansiyelinden bahsedildi. Özellikle altyapı sektörlerinde Libya ve Irak gibi Orta Doğu ve Kuzey Afrika ülkelerine ek olarak Afrika kıtasının tümünde işbirliği imkanlarının olduğu vurgulandı. Bakanlığın Türkiye'de yürütmekte olduğu Küresel Girişimcilik Programı hakkında değerlendirmelerin de yapıldığı toplantı, TEPAV bünyesinde işini yeni kuracak girişimcilere destek olmak amacıyla kurulan Garaj Girişimcilik Merkezi'nin Küresel Girişimcilik Programı'nın yürütülmekte olduğu diğer ülkelere örnek olarak gösterildiği vurgulandı.



## ABD Ticaret Odası'nı Ziyaret



Türkiye 100 ABD Programı'nın Washington DC bölümünün ikinci günündeki son etkinlik ABD Ticaret Odası ziyaretiydi. Beyaz Saray'ın hemen karşısındaki ABD Ticaret Odası merkez binasında gerçekleştirilen etkinliğe ABD Ticaret Odası bünyesindeki Türkiye İş Konseyi Direktör Yardımcısı Sayın Duygu Erdemgil, ABD Ticaret Odası'nın Türkiye, Orta Doğu ve Kuzey Afrika Bölgeleri'nden sorumlu yetkilisi Sayın Gabe Ross, Citibank'tan Uluslararası Hükümet İlişkileri Birimi Kıdemli Başkan Yardımcısı ve aynı zamanda ABD-Türkiye İş Konseyi Eş Başkanlarından Rick Johnston, Dow Chemical'dan Ticaret ve Yatırımlar Politikası Birimi Direktörü Lisa Schoroeter ve yine aynı kuruluştan Dan Beattie ile ABD İhracat Bankası'ndan Kıdemli İş Geliştirme Uzmanı Brian Sant Angelo katıldılar. Yaptıkları konuşmaların yanı sıra katılımcılardan gelen soruları cevapladılar.

Türkiye 100 heyeti, burada gerçekleştirdikleri toplantıda ABD Ticaret Odası ve TOBB'un birlikte yürütmekte olduğu projeler hakkında bilgi aldılar. Türkiye ve ABD arasında imzalanacak bir serbest ticaret anlaşmasının iki ülkenin ekonomileri üzerindeki etkilerini ortaya çıkaracak bir çalışmanın hazırlıklarının devam ettiğinin bildirildiği toplantıda, ABD Ticaret Odası ve TOBB'un ortak aktivitelerinden bahsedildi. Bu kurumların iki ülke arasında sadece dış ticaret değil aynı zamanda karşılıklı yatırımların artması için de gayret ettiğinin altı çizildi. Toplantıda, ayrıca Türk şirketlerinin ABD'li partner arayışlarında hangi yollara başvurmaları gerektiği etraflıca değerlendirildi.

## 4. Boston etkinlikleri

24, 25 ve 26 Haziranda ABD'nin Doğu Yakası'nın bilim ve teknoloji merkezi Boston'da gerçekleştirilen etkinliklere ilişkin bilgiyi aşağıdadır.

### 24-26 Haziran, AllWorld Harvard Zirvesi



AllWorld Network'ün dördüncüsünü düzenlediği AllWorld Girişimcilik Zirvesi, önceki yıllarda olduğu gibi 2013 yılında da Harvard Üniversitesi'nde gerçekleştirildi. Zirve'ye Birleşik Arap Emirlikleri, Nijerya, Pakistan, Suudi Arabistan, Türkiye ve Ürdün'den hızlı büyüyen şirketlerin yöneticileri ve/ya sahipleri katıldı. Katılımcı şirketlerin tamamı AllWorld tarafından hızlı büyüdükleri tescillenen şirketlerdi.

Üç gün süren Zirve boyunca, Türkiye 100 heyeti, diğer ülkelerden gelen katılımcılarla birlikte çeşitli etkinlik-



lere katıldılar. Alanlarında dünyanın önde gelen uzmanlarının iş geliştirme, satış, yeni teknolojiler, davranışsal iktisat ve müzakere teknikleri konularında yaptıkları konuşmaları dinlediler. AllWorld'ün farklı ülkelerdeki hızlı büyüyen şirketlerin birbirleriyle iletişime geçmesini kolaylaştırmak amacıyla geliştirdiği AllWorldXChange platformu hakkında bilgi aldılar. AllWorld kurucularından Anne Habiby, zirve kapsamında, toplam ciroları 12 milyar ABD dolarına yaklaşan yüzlerce şirketin bu platformdan nasıl fayda sağlayabileceği konusunda bir sunum yaptı.

## 4.1. 24 Haziran- AllWorld Macera Yarışı ve Paneller



### AllWorld Macera Yarışı

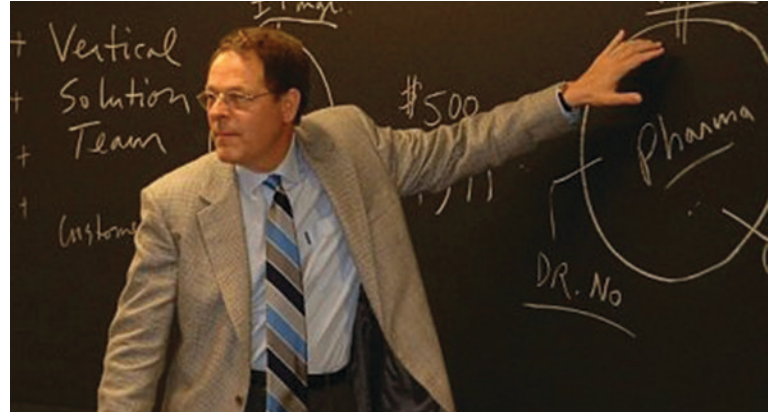
AllWorld Harvard Zirvesi katılımcıları, strateji geliştirme ve liderlik becerilerini test etmeyi amaçlayan yarım günlük bir yarışa katıldılar. Grupların AllWorld Network tarafından belirlendiği yarışmada, grup üyelerinin farklı ülkelerden olmalarına dikkat edildi. Bu sayede farklı ülkelerden girişimcilerin birbirleriyle tanışmasının kolaylaştırılması amaçlandı. Harvard Üniversitesi yerleşkesinde ve yaklaşık 40 heykel, bina, köprü ve stadyum gibi önemli yapının resimlerinin katılımcılara dağıtıldığı yarışmada, katılımcılardan resimlerdeki yapıların yerini bularak fotoğraflamaları istendi. Girişimciler, Harvard'ın ve üniversitenin bulunduğu kentin tarihini simgeleyen yapıların yerlerini ararken üniversite ve Cambridge civarını tanıma fırsatı buldular.



AllWorld Macera Yarışması'nı, Nijerya'dan Adetunji Tolani, Bunmi Aina ve Olanrewaju Akintilo, Lübnan'dan Wassim Kari, Cezayir'den Nadir Ballout, Pakistan'dan Abdul Malik Aziz, Suudi Arabistan'dan Amer Alsedran ve Türkiye'den İsmail Çoksayar, Aysen Çağlı ve Emre Çenesiz'in yer aldığı grup kazandı.

Yarışma süresince Twitter üzerinden paylaşımlarla, sosyal medyayı en iyi kullanan katılımcı ödülü ise Mensace'den Sinan Sakman'a verildi.

### Ken Morse - Küresel hedefler. Küresel Satış



Zirve'nin birinci günündeki ikinci etkinlik, ABD'nin en iyi üniversitelerinden Massachusetts Teknoloji Enstitüsü Girişimcilik Merkezi Kurucusu, seri girişimci ve melek yatırımcı Kenneth Morse'un küresel satış stratejileri hakkındaki konuşmasıydı.

Küresel satış stratejileri geliştirmenin önemine değinen Morse, satış ve pazarlamanın aslında bir bilim olmaktan çok sanat olduğunu ve ticaretin bizatihi satıştan ibaret olduğunu söyledi. Girişimcilerin, ilk olarak müşterilerine sundukları değer ne olduğunu tespit etmeleri, daha sonra ürün ve/ya hizmetlerini satmak istedikleri müşterinin satın alım kararlarını veren sorumlusunu doğru tespit ederek bu kişiye uygun satış stratejileri geliştirmeleri gerektiğini söyledi. Kime sattığını bilmeden satış yapılamayacağını söyleyen Morse, doğru mesajları içeren bir satış stratejisinin başarısız olma ihtimalinin yok denecek kadar az olacağını sözlerine ekledi.

Ken Morse girişimcilere doğru takımı kurmanın, doğru iş planını hazırlamaktan daha önemli olduğunu söyledi. B sınıfı bir iş fikrini, A sınıfı bir takımla uygulamaya çalışan girişimcilerin; A sınıfı bir iş fikrini, B sınıfı bir takımla hayata

geçirmeye çalışan girişimlerden çok daha başarılı olacağını sözlerine ekleyen Morse, girişimcilerin iş planlarına değil önce takımlarına güvenmesi gerektiğini belirtti. Morse, iş planının zaman içinde değişmesi gerektiğini, yola çıkarken hazırlanan iş planını ilerleyen aşamalarda değiştirmeyen girişimcilerin çoğunlukla başarısız olduklarını vurguladı.

ABD ekonomisi hakkında da değerlendirmelerde bulunan Morse, ABD’de geçtiğimiz 20 yılda 1 milyar dolar ciroya ulaşan 20 şirketin kurulduğunu; ancak bu sayının yetersiz olduğunu ve ABD’nin refah seviyesini koruması için 1 milyar dolar ciroya ulaşan 40 yeni şirkete ihtiyacı bulunduğunu söyledi. Bir şirketin 1 milyar dolarlık ciroya ulaşması için 12-15 yıllık bir süreye ihtiyacı olduğunu söyleyen Morse, söz konusu ciro seviyesine ulaşan şirketlerin ortak özelliğinin bu şirketlerin kurucu takımındaki kişilerin 40 yaşın üzerinde olmalarıdır dedi. Ken Morse, bir girişimin başarılı olması için bu girişimin kurucu takımında tecrübeli kişilerin bulunmasının kritik önem taşıdığını da sözlerine ekledi.

Konuşmasının ardından, Türkiye 100 heyetiyle kapalı bir toplantı gerçekleştiren Morse, son 2 yılda Türkiye’yi 15 kez ziyaret ettiğini ve çeşitli illerde girişimcilere satış stratejileri konusunda eğitim verdiğini söyledi. Morse, heyette yer alan girişimcilerden şirketleri hakkında bilgi aldı ve önümüzdeki dönemde ABD pazarına girme düşüncesi olanların kendisiyle irtibata geçebileceklerini söyledi.

## 4.2. 25 Haziran- Paneller ve Boston Liman Turu

### Panel #1: Alan Lewis- Takımızın Potansiyelini İnşa Etmek ve Liderlik

Alan Lewis, ABD’nin 50 yaş üzerindeki kişilere seyahat paketleri satışı yapan en büyük şirketi Grand Circle’in yönetim kurulu başkanı ve sahibidir. 700 milyon dolar yıllık ciroya sahip olan Grand Circle’in 30 farklı ülkedeki ofislerinde yaklaşık 2000 kişi çalışmaktadır. Alan Lewis’in başkanı olduğu Grand Circle Vakfı bugüne kadar az gelişmiş ülkelere başta okul, kütüphane ve hastane olmak üzere 50 milyon dolara yakın yardım yapmıştır.

Lewis’in şirketi geçtiğimiz 20 yıl boyunca yüzde 20’lik büyüme hızını yakalamıştır. Buna ek olarak, ABD’de orta ölçekli şirketler içinde çalışmak için en çok tercih edilen şirketler listesinde hep üst sıralarda yer almıştır. Lewis, müşterilerinin Grand Circle ofislerinden içeri girdiklerinde yeni bir maceraya atılmak üzere olduklarının bilincinde olduklarını söyledi. Şirketin temel misyonunun dünyada turizm endüstrisinin işleyiş biçimini kökten değiştirmek olduğunu söyleyen Lewis, bilgi ve iletişim teknolojilerinin etkin kullanımının her endüstride olduğu gibi turizmde de kapsamlı değişimleri beraberinde getirdiğini ve Grand Circle’in bu dönüşümü iyi okuyarak sektörde lider konuma yükseldiğini söyledi. Şirketi bugünkü lider konumuna yükseltinceye kadar yaptığı hataların mali külfetinin 200 milyon doları bulunduğunu söyleyen Lewis, AllWorld şirketlerinin hata yapmaktan değil yaptıkları hatalardan ders çıkarmamaktan korkmaları gerektiğini söyledi.



### Panel #2: Kathleen Kennedy- 2013’ün 10 Önemli Teknolojisi

Kathleen Kennedy, dünyanın en çok okunan (5 milyondan fazla abone) teknoloji yayınları arasında bulunan MIT Teknoloji Dergisi’nin CSO’sudur (Chief Strategy Officer). Kennedy aynı zamanda MIT İşletmeler Forumu’nun da (MIT Enterprise Forum) başkanıdır.

MIT Teknoloji Dergisi, her yıl 35 yaşın altındaki buluş sahiplerinin ve MIT’nin yakın zamanda dünyayı değiştireceğini düşündüğü teknolojilerin listesini kamuoyuna duyurmaktadır. Listede yer alan teknolojilerin önemli bir bölümünün, listede yayımlandıktan birkaç yıl sonra, öngörüldüğü gibi dünyayı değiştirdiği bilinmektedir. Kathleen Kennedy’nin konuşmasının konusu, önümüzdeki yıllarda hayatlarımıza girmeye başlayacak teknolojilerdir. Kennedy, MIT Teknoloji Dergisi’nin 2013 listesinde yer alan aşağıdaki teknolojilerden bahsetti.



## 01

### ÖĞRENEN MAKİNELER

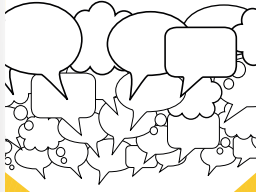


Bilgisayarların işlem gücünün sürekli artması; bilgisayarların, cisimleri tanımasını ve konuşmaları eş zamanlı çevirmesini mümkün kılıyor. Yapay zekanın gerçek zekaya dönüştüğü bir çağda yaşıyoruz. Ünlü fütürist ve mucit Ray Kurzweil son kitabı "How to Create Mind"i tartışmak için Google CEO'su Larry Page'i ziyaret etmişti. İnsan zekasına benzer bir zekaya sahip bilgisayarlar üretmek için bir şirket kurmak istediğini ve bu konuda Page'in fikrini almak istediğini söyledi. Page, böyle bir işi yeni bir şirket kurup yapmanın güç olabileceğini, onun yerine Google'a katılmasının daha doğru olacağını söyleyerek Page'e iş teklif etti. Kuznel bu teklifi kabul etti çünkü Google'ın derin öğrenme (deep learning) adındaki yapay zeka çalışmalarının yürütüldüğü biriminin sahip olduğu birikimden faydalanabileceğini düşündü. Google'ın bu alanda yaptığı çalışmaların en önde geleni, bilgisayarların, insan beyninin düşünmeyi sağlayan neokorteks bölümünün işlevini yerine getirmesini sağlayacak bir yazılımın geliştirilmesidir. Bu sayede bilgisayarların insan gibi düşünmesi, hatalardan ders çıkarması, cisimleri tanıması ve konuşmaları eş zamanlı olarak bir dilden öbürüne çevirmesi mümkün olmaktadır. Makinelerin eşzamanlı çeviri yapmasında çeviri hata payı bugün yüzde 7'ye kadar gerilemiştir. Bu alanda yaşanan gelişmeler yakın zamanda sıfır hata payıyla çeviri yapmanın mümkün olacağını göstermektedir.



## 02

### SOSYAL MEDYADA KALICI OLMAYAN PAYLAŞIMLAR



Sosyal medyayı kullananların sayısı her geçen gün artıyor. Sosyal paylaşım siteleri hayatlarımızın vazgeçilmez birer parçası haline geliyor. Zaman zaman kontrolsüzce paylaştığımız fotoğraflar, mesajlar daha sonra pişmanlığa neden olabiliyor. Bu teknoloji sayesinde sosyal medyada yapılan bir paylaşımın internet ortamında ne kadar süre kalabileceğine karar vermek mümkün. Teknolojiyi geliştiren şirketin adı SnapChat. Bu teknoloji sosyal medya kullanım biçimimizi kökten değiştirebilecek nitelikte.



## 03

### DOĞUM ÖNCESİ GEN SIRALAMASI



Mevcut teknolojik gelişme düzeyi, canlıların gen dizilimlerini çıkarmayı mümkün kılıyor. Peki ya doğum öncesi, anne karnındaki bebeğin gen dizilimini yapmak mümkün mü? Evet, bunu yapmaya başlayan Amerikan şirketleri var. Illumina isimli dünyanın önde gelen gen sıralaması yapan makinelerin üreticisi firma, Kaliforniya'da kurulan ve henüz gelir elde etmeye başlamayan Verinata şirketini 500 milyon dolar ödeyerek satın aldı. Verinata anne karnındaki bebeğin gen dizilimini çıkaracak bir teknoloji geliştirdi. Bu teknoloji sayesinde doğacak çocuğun herhangi bir genetik bozukluğa sahip olup olmadığı doğumdan önce belirlenebiliyor.



## 04

### KATKILI İMALAT



3 boyutlu yazıcı teknolojilerinden haberi olmayan kalmadı. Bu cihazların imalat sanayindeki kullanımının prototip üretimiyle sınırlı olduğunu düşünenlerdenseniz yanılıyorsunuz. 3-D teknolojisi, yüksek hacimli seri üretim için de kullanılmaya başlandı. General Electric şirketinin uçak motoru parçalarını bu tip cihazlarla ürettiği biliniyor. GE, jet motorlarında kullandığı parçaları 3-D yazıcılarda üreterek maliyetlerini aşağıya çekiyor. Geleneksel yöntemlerle üretilen parçaların üretiminde kullanılan hammadde miktarı, 3-D teknolojisi sayesinde azaltılabiliyor. Buna ek olarak, 3-D teknolojisi ile üretilen parçaların daha hafif olduğu ve bu sayede uçaklarda yakıt tasarrufu sağladığı da biliniyor. 3-D teknolojisinin imalat sanayinde seri üretim uygulamalarında kullanımı şu an için oldukça sınırlı olsa da önümüzdeki dönemde yaygınlaşması mümkün görülüyor.



## 05

### MAVİ YAKA ROBOTLAR

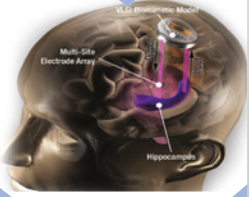


Üretim süreçlerinde insanların yerine robotların çalıştığını düşünemiyor musunuz? Eskinin bilim kurgu filmlerindeki sahneler gerçek olmak üzere. Baxter, üretim süreçlerinde insanlarla birlikte çalışma becerisine sahip yeni bir tür robot. Baxter'ın en temel özelliği etrafına uyum sağlama yeteneğine sahip olması. Bulunduğu çevredeki gelişmeleri takip edip algılayabilen Baxter, üretimde güvenliğinin sağlanmasına katkı yapıyor. Yaklaşık 20 bin dolara satın alınabilen Baxter, işletim maliyetleri hesaba katılsa dahi gelişmiş ülkelerdeki bir mavi yaka çalışandan daha düşük maliyetle çalışabiliyor. Baxter'ın insanlara karşı tek dezavantajı insanlardan daha yavaş hareket etmesi olsa da sağladığı maliyet avantajıyla, yavaşlığın neden olduğu maliyet dezavantajını telafi etmesi mümkün. ABD'den, işgücü maliyetlerindeki artış nedeniyle başta Asya ülkeleri olmak üzere dışarıya gitmeyi tercih eden sanayi işletmelerinin Baxter robot teknolojisinin yaygınlaşmasıyla birlikte yeniden ABD'ye dönmesi planlanıyor.



# 06

## HAFIZA İMLANTLARI



Güney Kaliforniya Üniversitesi'nden Theodore Berger liderliğinde bir ekip uzun dönemli hafıza kayıplarına çare olacak bir teknoloji geliştirmek üzere. Şu anda sadece hayvanlar üzerinde denenmiş ve başarılı sonuçlar veren deneyler, yakın vadede hafıza kaybı olan insanların bu problemlerine çözüm geliştirilebileceğini gösteriyor. Beynin hafıza ve yön bulma işlevini yerine getiren hipokampus bölümündeki aksaklıkların, beyne yerleştirilen elektronik bir çip marifetiyle giderilmesi mümkün olacak. Berge ve ekibinin geliştirdiği elektronik beyin implantı kaybolan hafızayı yerine getirmek için değil beynin uzun dönemli hafıza oluşturma fonksiyonunu yeniden aktif hale getirmek için kullanılabilir. Henüz insanlar üzerinde denemesi yapılmayan teknolojinin yakın zamanda insan denekler üzerinde denemesinin yapılması planlanıyor.



# 07

## AKILLI SAATLER



Dünya artık ceplerimizde taşıyabildiğimiz cep telefonlarımızın içinde. İletişim boyut değiştirirken, cep telefonları iletişim biçimlerindeki çeşitlenmeye ayak uydurabilen aletler olarak hayatımızın merkezinde yer alıyor. Önceleri sadece telefon görüşmesi yapabildiğimiz cep telefonlarıyla artık internete gezinebiliyor, sosyal medyada paylaşımlarda bulunabiliyor, arkadaşlarımızdaki gelişmeleri yakından takip edebiliyoruz. Tüm bunları yapabilmek için cep telefonumuzu cebimizden çıkarmamız gerekiyor. Hollanda'daki Delft Teknoloji Üniversitesi'nde endüstriyel tasarım bölümünde okuyan Eric Migicovsky, cep telefonunu cepten çıkarmaya gerek kalmadan kullanmayı sağlayan bir teknoloji geliştirdi. Migicovsky'nin geliştirdiği akıllı saatler bluetooth ile cebinizde taşıdığınız telefonu kolunuza taşıyor. Yeni bir e-posta aldığımızda, Facebook hesabınızda bir güncelleme olduğunda ya da telefonunuz çaldığında eliniz artık cebinize gitmeyecek. Kolunuzdaki saatten tüm bilgileri edinebileceksiniz. Şu anda yılda 80 bin adet satılan akıllı telefonların hayatımızdaki önemi artacak gibi görünüyor. Sony akıllı saat teknolojisini kullanmaya başladı bile. Samsung ve arkasından da Apple'ın önümüzdeki günlerde kendi akıllı saatlerini üretmeleri bekleniyor.



# 08

## ULTRA VERİMLİ GÜNEŞ ENERJİSİ



Kaliforniya Teknoloji Enstitüsü malzeme bilimi ve uygulamalı fizik bölümlerinde öğretim üyesi olan Harry Atwater, güneş enerjisinin yaygınlaşmasına katkı sunacak önemli bir teknoloji üzerinde çalışıyorlar. Güneş panellerini daha etkin çalışarak, daha az maliyetli hale getirecek bu yeni teknoloji sayesinde güneş enerjisinden daha çok faydalanmak mümkün olacak. Çoğunlukla silikondan üretilen ve tek bir transistör taşıyan güneş panelleri, güneş enerjisinin sadece yüzde 20'sini enerjiye çevirirken geri kalan yüzde 80'lik bölümü ısı olarak kayboluyor. Atwater ve ekibinin üzerinde çalıştığı yeni nesil güneş panelleri ise güneş enerjisinin yüzde 50'sini elektrığe çevirebilecek. Atwater ve ekibinin tasarladığı yeni nesil güneş panelleri, ışığı bir prizmadan geçirerek sekiç renge dönüştürüyor. Daha sonra ortaya çıkan her bir renk, içinde bir transistör bulunan bir güneş piline aktarılıyor. Ürünün üç ayrı modeli üzerinde çalışan Atwater ve ekibi, prototip aşamasını çoktan geride bıraktılar. Hangi tasarımın daha başarılı sonuçlar vereceği üzerinde çalışmalar ise devam ediyor. Bu belirlendikten sonra ürünün rahatlıkla ticarileştirilebileceği düşünülüyor.



# 09

## UCUZ TELEFONLARDAN BÜYÜK VERİ



Dünyada yaklaşık 6 milyar cep telefonu kullanıcısı var. Ceplerimizde taşıdığımız cihazlardan, sim kartını kullandığımız operatörün baz istasyonlarına hatırı sayılır miktarda veri aktarıyoruz. Sadece görüşme yapmayı ya da kısa mesaj yollamaya yarayan telefonlar bile, kullanıcılarına ait ciddi miktarda veriyi mobil operatöre aktarıyor. Bu verileri kullanarak neler yapılabilir? Çok şey. Harvard Halk Sağlığı Okulu Epidemiyoloji Bölümü'nden Caroline Buckee, Kenya'da sıtma hastalığının yayılmasını önleyecek politikaların geliştirilmesine katkı sunmak amacıyla böyle bir veriyi kullandı. Kenya'da Kericho kasabasında yaşayanların sıtmaya yakalanma nedenlerinin tespitinde Kericho'daki mobil telefon baz istasyonundan alınan bilgileri kullandılar. Baz istasyonundan alınan veriler, Kericho'da yaşayanların Viktoriya Nehri'ne seyahat sıklığının civardaki diğer kasabalarda yaşayan insanlardan 16 kat daha fazla olduğunu tespit ettiler. Kasabada yaşayanların sıtmaya yakalanma ve Viktoriya Nehri'ne gidip gelme sıklıklarından yola çıkarak Viktoriya Nehri'nin sıtma mikrobu'nun kaynağı olduğunu tespit ettiler. Fransız Orange şirketi Afrika'daki abonelerinden topladığı verileri araştırmacıların kullanımına açarak Kericho için yapılabilecek çalışmaların sayısının artmasını umuyor. Mobil telefonlardan derlenen bilgilerin, sadece halk sağlığı alanında değil, aynı zamanda ulaştırma politikalarının tasarımı ve etnik çatışmaların önceden tahmini gibi çok sayıda farklı alanda kullanılabileceği düşünülüyor.



# 10

## SÜPERGRİD



İki tür elektrik iletim hattı teknolojisi bulunuyor. Birincisi AC tipi iletim hattı, ikincisi ise DC tipi iletim hattı. Yaygın olarak AC tipi hatlar kullanılırken, DC tipi iletim hatları sınırlı olarak kullanılabilir. DC tipi hatların, enerjini binlerce kilometre uzağa deniz altından götürmesi mümkün olsa da yüksek gerilimli DC hatlarının iki nokta arasında elektrik iletimi yapmak için uygun olması bu tip iletim hatlarının yaygınlaşmasını engelledi. Hattın bir bölümünde arıza meydana gelmesi durumunda bütün sistemin bloke olması DC tipi iletim hatlarının kullanım alanlarını sınırlandırdı. Dünyanın en büyük elektrik şirketlerinden biri olan İsviçreli ABB şirketi bu problemi çözmek için bir teknoloji geliştirdi. Süpergrid adı verilen teknoloji sayesinde DC tipi iletim hatlarında hattın bir bölümünde meydana gelen aksaklık nedeniyle elektrik akımının kesintiye uğraması engelleniyor. Bu teknoloji sayesinde yenilenebilir enerji kaynaklarının daha verimli kullanılmasına da mümkün olacak. Bu sayede Sahra Çölü'ndeki güneşle, kapalı hava nedeniyle güneş enerjisinden faydalanamayan Almanya'nın enerji ihtiyacını karşılamak mümkün olacak.



### Panel #3: Nava Ashraf- Davranışsal İktisat Tekniklerini Hayatında Kullanmak



Harvard İşletme Okulu Profesörlerinden Nava Ashraf davranışsal iktisat tekniklerinin iş hayatındaki uygulamaları konusunda araştırma yapmaktadır. Ashraf'ın Afrika, Latin Amerika ve Güney Asya'daki birçok ülkede yönettiği çok sayıda kalkınma projesi bulunmaktadır. MIT Poverty Action Lab'da da uzman olarak görev yapan Ashraf'ın çalışmaları American Economic Review, The Quarterly Journal of Economics ve Journal of Economic Perspectives gibi dünyanın en saygın ekonomi dergilerinde basılmaktadır.

Nava Ashraf, AllWorld şirketlerine, davranışsal iktisadın farklı alanlardaki uygulamalarına örnek olarak sağlık politikası tasarımı örneğini anlattı. Dünyanın birçok ülkesinde doğum kontrol teknikleri gelişmiş olsa da kadınların istenmeyen hamileliklerle karşılaşmaya devam etmeleri, sigaranın zararlarına rağmen içiminin özellikle de gelişmekte olan ülkelerde artarak sürmekte olması gibi durumların nedenlerini anlamak için insanların davranış kodlarının iyi anlaşılması gerektiğinin altını çizdi. İnsan davranışlarını dikkate almadan tasarlanan sağlık politikalarının başarı şansının bulunmadığını vurgulayan Ashraf, doğum kontrol tekniklerinin varlığına rağmen istenmeyen hamileliklerin sürmesinin nedenini kadının ilgili ülkedeki toplumsal yeri ve eşiyle olan ilişkilerinde aramak gerektiğini vurguladı.

Girişimcilerin de işlerinde başarıyı yakalayabilmeleri için insan davranışlarını dikkate almaları gerektiğini vurgulayan Ashraf, AllWorld girişimcilerine özellikle insan kaynağı yönetiminde ülkelerindeki toplumsal yapıyı iyi analiz ederek, çalışanlarının da o toplumun bir parçası olduğunu unutmamaları gerektiğini söyledi.

### Boston Liman Turu



Zirve katılımcıları, kendileri için ayrılan tekne ile Boston Limanı'nı turladılar. Akşam yemeğini de içeren tekne turunda AllWorld şirketlerinin yöneticileri kendi kültürlerini tanıtip network yapma imkanına kavuştular.

### 4.3. 25 Haziran- Paneller ve New York'a Hareket

#### Joshua N. Weiss- Uyuşmazlıkları Müzakere Etmek



Joshua Weiss, ABD'nin önde gelen müzakere uzmanlarından. Harvard Üniversitesi'ne bağlı Küresel Müzakere Girişimi'nin kurucuları arasında yer alan Weiss, Uyuşmazlık Analizi ve Çözümü alanındaki doktorasını George Mason Üniversitesi'nden almıştır. Kar amacı gütmeyen bir sivil toplum örgütü olan Abraham Path'in de yönetim kurulunda olan Weiss'in, uyuşmazlıkların çözümü konusunda kitapları ve çok sayıda yayını bulunmaktadır.

Joshua Weiss'in konuşmacı olarak yer aldığı panelde katılımcılar müzakere becerilerini test etme imkanı buldular. Panelde, yaklaşık 2 saat boyunca, dinleyicilerle etkileşimli olarak, iş hayatında karşılaşılması muhtemel uyuşmazlıkların nasıl müzakere edilmesi gerektiği konusu örnekler üzerinden tartışıldı. Uyuşmazlıkların karar verme sürecinin doğal bir parçası olduğunu vurgulayan Weiss, uyuşmazlıkların işin başında ortaya çıkmasının aslında arzu edilen bir durum olduğunu ve uyuşmazlıklardaki ironinin, tarafların birbirlerine ihtiyaçlarının olması olduğunu belirtti. Tarafların kendi-

leri için öncelikli olan konuların daha fazla üzerinde durması gerektiğini ve katı tutum takınmalarının uyumsuzlukların çözümünü zorlaştırdığını sözlerine ekledi. Weiss, uyumsuzluklarla baş etmek için, taraflarının müzakere masasına kendi varsayımlarıyla gelmeleri ve bu varsayımlara neden inandıklarını anlatmaları gerektiğini söyledi.

Panelden sonra AllWorld şirketlerinin temsilcileri Boston'dan New York'a hareket ettiler.

## 5. 26 Haziran- New York etkinlikleri

Türkiye 100 heyeti ve diğer ülkelerden gelen AllWorld şirketlerinin temsilcileri New York'ta bazı büyük Amerikan şirketlerinin temsilcileri ve yatırımcılarla bir araya geldiler. Türkiye 100 heyeti aynı zamanda Entrepreneurs Roundtable Accelerator (ERA) isimli hızlandırıcıyı ziyaret ettiler.

### Panel: Girişimcilerin küresel piyasalara erişiminde teknolojinin rolü?



AllWorld Network, Ulusal Dış Ticaret Konseyi ve Amerikalılar Konseyi tarafından düzenlenen panelde aşağıda isimleri sıralanan kişiler konuşmacı olarak yer aldı.

Usman Ahmed, Danışman, eBay

Ralph Carter, Direktör, Hukuk, Ticaret ve Uluslararası İlişkiler Dairesi, FedEx Express

Obinna Ekezie - CEO ve kurucu, Wakanow.com (Nijerya)

Rachid Harrando, CEO ve kurucu, NETPeas (Fas)

Khalid Suleimani, CEO ve kurucu, Basetech (Suudi Arabistan)

Açılış konuşmasını Amerikalılar Konseyi Politika Direktörü Jason Marczak'ın yaptığı panelde, bilgi ve iletişim teknolojilerinin iş yapma biçimlerini ne şekilde değiştirdiği üzerine değerlendirmeler yapıldı. İnternetin şirketler için yeni bir pazar yeri haline geldiğine değinen konuşmacılar, bu fırsatı değerlendirebilen şirketlerin ayakta kaldığını, bilgi ve iletişim teknolojilerini iş süreçlerine adapte edemeyenlerin ise günden güne zayıflayarak sonunda piyasadan çıkmak zorunda kaldıklarını söylediler. Obinna Ekezie, Rachid Harrando ve Khalid Suleimani kendi ülkelerinde kurdukları şirketlerin hızlı büyüme sürecinde internetin yeri hakkında değerlendirmeler yaptılar. Usman Ahmed ve Ralph Carter ise eBay ve FedEx'in iş modelinin merkezinde bilgi iletişim teknolojilerinin bulunduğunu ve müşterilerine mümkün olan en yüksek değeri sunabilmek için internetin kritik bir önem taşıdığını vurguladılar.

Panelin ardından katılımcıların onuruna bir networking resepsiyonu düzenlendi.

### Entrepreneurs Roundtable Accelerator ziyareti



ENTREPRENEURS ROUNDTABLE  
ACCELERATOR

Türkiye 100 heyeti, New York'un en başarılı hızlandırıcılarından ERA'yı ziyaret ederek, ERA kurucularından Murat Aktihanoğlu ve Stratejist Gökçe Gizer'den New York'taki girişimcilik ekosistemi ve ERA'nın faaliyetleri hakkında bilgi aldılar.

**ERA nedir?** ERA iyi bir iş fikri olan girişimcilerin hayallerini gerçekleştirmeleri için onlara destek olan bir hızlandırıcıdır. Sadece teknoloji alanındaki iş fikirleriyle ilgilenen ERA, New York'un merkezinde yer alıyor. ERA, gelişmesine destek olacağı şirketleri detaylı bir mülakat süreci sonunda belirliyor.

**ERA'nın girişimcilere sunduğu destekler:** Mülakat aşamasını başarıyla tamamlayan girişimciler, dört aylık bir programa katılırlar. Bu süre içinde ERA, girişimcilere kuruluş sermayesi, ofis alanı ve mentorluk desteği sağlıyor. ERA personeli ve takım mentorları girişimcilerle birlikte çalışarak, girişimcilere, şirketlerini bir sonraki aşamaya taşıyacak stratejik kararları vermelerinde destek oluyor. ERA, iş fikrini olgunlaştıran girişimcilerin yatırım bulmasına da yardımcı oluyor.



**ERA ne tür girişimlerle ilgileniyor?** Öncelikle iş fikrinin teknolojiyle ilişkili olması gerekiyor. Mobil uygulamalar, oyun ve yazılım geliştirme gibi alanlar ERA'nın ilgisini çekiyor. ERA'nın girişimcilik programına başvurmak için nerede olduğunuzun herhangi bir önemi yok. Dünyanın her yerinden umut vaat eden bir iş fikrine ve doğru bir takıma sahip girişimcilerin tümü başvurabiliyor. Ancak, kabul edilen girişimcilerin takımlarıyla birlikte dört aylığına New York'a taşınması gerekiyor.

ERA hakkında detaylı bilgi için [www.eranyc.com](http://www.eranyc.com) adresini ziyaret edebilirsiniz.



## **Credit Suisse New York ofisinde yatırımcılarla buluşma**

Credit Suisse Sürdürülebilirlik Girişimi tarafından düzenlenen yatırım toplantısında hızlı büyüyen şirketlere yatırım yapan fonların temsilcileri ve Credit Suisse'in varlık yönetimi bölümü müşterileri, AllWorld şirketleri ile bir araya geldiler. AllWorld kurucularından Anne Habiby'nin AllWorld Network'ün misyonunu ve salonda bulunan şirketlerin temel performans göstergelerini içeren sunumuyla başlayan toplantıda, seçilen 10 AllWorld şirketi yatırımcılara kendi iş modellerini anlatıp şirketlerini büyütmek için ihtiyaçları olan fon miktarını söylediler. Türkiye 100 heyetinden Saray Bisküvi'den Kamil Özdağ ve Geomas'dan İsmail Çoksayar da sunum yapan girişimciler arasına katıldılar. Kamil Özdağ, Saray Grubu'nun Karaman'da gerçekleştirmeyi planladığı güneş enerjisi yatırımı hakkında yatırımcılara bir sunum yaptı. İsmail Çoksayar ise şirketinin mevcut iş kolunda genişleyerek küresel pazar payını arttırabileceği bir fırsata sahip olduğunu söyledi ve bunun için gerekli olan ilave yatırımlar hakkında katılımcıları bilgilendirdi. Toplantının ardından AllWorld şirketlerinin temsilcileri ve yatırımcıların bir araya geldiği bir resepsiyon düzenlendi.



Şimdi başvurun  
www.turkiye100.tobb.org.tr



tepav

## 2014-Türkiye 100'e başvurun

Şirketinizin başarılarından  
dünyayı haberdar edin.

Eğer şirketinizin en hızlı büyüyenler listesine  
girebileceğini düşünüyorsanız  
beklemeden başvurun.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği öncülüğünde,  
Harvard İşletme Okulu profesörlerinden  
Michael Porter tarafından kurulan  
AllWorld Network ve TEPAV işbirliğinde  
gerçekleştirilen Türkiye 100 Programı,  
hızlı büyüyen şirketlerin görünürlüklerini  
arttırmayı amaçlıyor. Listeye girmeyi başaran  
şirketlerin yeni müşteriler, yatırımcılar ve  
ortaklara erişimleri kolaylaşıyor.

Türkiye 100'e  
başvurmak ücretsizdir.

Listeye girmeyi  
başaran şirketler  
AllWorld  
Harvard Zirvesi'ne  
katılma hakkı  
elde edecekler.

Sorularınız için Ceyda Altunay Demir ile  
ceyda.altunay@tepav.org.tr  
adresinden iletişime geçebilirsiniz.

