

türkonfed

TÜRKİYE'nin
YÜKSELEN LİDERLERİ 2017





Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu Resmi Yayınıdır.
© TÜRKONFED, 2017. Her hakkı saklıdır.
Refik Saydam Cad. Akarca Sok. No: 41 Tepebaşı
Beyoğlu - İstanbul

Araştırma ve Rapor Editörü

Dr. Burak Koçer



Araştırma Ekibi

Ali Korhan Özen, Ali Güneysu

Danışma Kurulu

Arda Batu, Giacinto Oriolo, Dr. Haluk Tükel,
Pelin Yenigün Dilek, Doç. Dr. Pınar Büyükbacı

Tasarım

Grafik Tasarım ve Uygulama: Derya Balcı
Kapak İllüstrasyon: Romy Spekreijse

ISSN: 978-605-64879-3-4

Matbaa Sertifika No: 10614

Baskı ve Cilt

İnkılâp Kitabevi Yayın Sanayi ve Ticaret AŞ
Çobançeşme Mah. Sanayi Cad. Altay Sk. No. 8
34196 Yenibosna - İstanbul
Tel: (0212) 496 11 11 (Pbx)



Önsözler

- 4 Rekabetçiliği Sürükleyen Sektörler ve Şirketler**
Tarkan Kadooğlu, TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkanı
- 6 Türkiye'nin Büyük Girişimci Potansiyelinden Yararlanmak**
Luca Peyrano, Elite, CEO
- 7 Fintech: Tam Yol Geleceğe**
Dr. Robert Barnes, Londra Menkul Kıymetler Borsası, Birincil Piyasalar Küresel Başkanı ve Turquoise CEO'su, TheCityUK Türkiye Danışma Grubu Başkanı
- 8 Aile Şirketlerini Geleceğe Hazırlarken**
Leslie Dashew, Aspen Family Business Group, Yönetici Direktör
- 9 Editöryel: Türkiye'nin Yükselen Liderleri**
Dr. Burak Koçer, Aspen Family Business Group, Türkiye Direktörü

Genel bakış

- 10 Sayılarla Türkiye'nin Yükselen Liderleri**
Türkiye'nin Yükselen Liderleri Hakkında Tanımlayıcı Bulgular
- 12 Sayılarla Bilişimin Yükselen Liderleri**
Bilişim Alt Örneklemi Hakkında Tanımlayıcı Bulgular

Sektör görüşleri

- 16 Yeni Dünyanın Olmazsa Olmazı İnovasyon**
Sinem Cantürk, KPMG Türkiye Şirket Ortağı, Bilgi Sistemleri Risk Yönetimi Başkanı
- 24 Gıda ve İçecek Gelecek Sürdürülebilirlikte**
Şemsi Kopuz, Türkiye Gıda ve İçecek Sanayii Dernekleri Federasyonu Yönetim Kurulu Başkanı
- 32 İyi Kaptan Dalgalı Denizde Belli Olur**
Haşim Büyükbacı, Türkiye Ev Tekstili Sanayicileri ve İş Adamları Derneği TETSİAD Yönetim Kurulu Danışmanı
- 36 Yüksek Katma Değer İçin Yapısal Dönüşüm Gerekli**
Faruk Ekinçi, TÜRKONFED Yönetim Kurulu Üyesi, Ekinçiler Holding A.Ş. Yönetim Kurulu Eş Başkanı
- 42 Bölgesel Güç Olma Yolunda Stratejik Adımlar**
Gültekin Okay Salgar, TÜRKONFED Yönetim Kurulu Üyesi, Mercan Kimya A.Ş., Yönetim Kurulu Başkanı

- 46 Esnek Üretim Güçlü Tasarım**
Elvan Ünlütürk, Ege Hazır Giyim İhracatçıları Birliği Tanıtım Komitesi Başkanı, Sun Tekstil A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı
- 48 Yenilikçi ve Hızlı Moda Tedariği Vizyonu**
Nur Ger, TÜRKONFED Yönetim Kurulu Üyesi, Suteks A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı
- 52 Hedef: Tasarım, Teknoloji, Tedarik Gücüyle Dünyada İlk 10**
Alper Kanca, TAYSAD Taşıt Araçları Yan Sanayicileri Derneği Yönetim Kurulu Başkanı
- 56 Treylerde Hedef 1 Milyar Dolar İhracat**
Kaan Saltık, Treder Treyler Sanayicileri Derneği Yönetim Kurulu Başkanı
- 60 Gelecek Biyoteknolojide**
Turgut Tokgöz, İlaç Endüstrisi İşverenler Sendikası, Genel Sekreter
- 64 Ana Sektörleri Harekete Geçiren Makine**
Sefa Targıt, TÜRKONFED Başkan Yardımcısı, ASRAY Genel Müdürü
- 68 Hedefimiz 2023'te 16 Milyar Dolar İhracat**
Ahmet Güleç, Mobilya Dernekleri Federasyonu Yönetim Kurulu Başkanı
- 72 Tasarım ve Farklılaşma ile Küresel Rekabet**
Bahadır Kayan, Çimento, Cam, Seramik ve Toprak Ürünleri İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı
- 76 Avrupa'nın En Geniş Üçüncü Bayi Ağı**
Batu Aksoy, TÜRKONFED Yönetim Kurulu Üyesi, Turcas Petrol CEO ve Yönetim Kurulu Üyesi

Sektörler

- 14 Bilişim**
Teknoloji geliştiren ve üreten bir ülke olma yolunda daha fazla çaba
- 22 Gıda ve İçecek**
Uluslararası ticaret fırsatlarını artırmak için küresel iklim değişikliğinin etkileriyle mücadele
- 30 Tekstil**
Yeni pazarlar, operasyonel mükemmellik ve kaliteye odaklanarak büyüme
- 34 Ana Metal**
Merkezi konum sayesinde Avrupa, Afrika ve Asya pazarlarına ulaşarak ülke ekonomisine yüksek katkı

- 40 Kimya**
Türkiye'de üretilmeyen kimya ürünlerini tespit ederek yatırımcı ilgisini artırmak
- 44 Hazır Giyim**
Hızlı teslimat, hedef pazarlara yakınlık, Batı ile tarihi bağlar, bilgi birikimi, geniş ürün yelpazesi ve tasarım kapasitesiyle artan rekabet gücü
- 50 Elektrikli Teçhizat**
Sıralamaya giren sektör temsilcilerinin çoğu otomotiv alanında hizmet veriyor.
- 54 Taşıt ve Treyler**
Yavaşlayan iç pazara karşın ihracat atağıyla gelişen sektör
- 58 İlaç**
Özellikle biyoteknoloji ile daha yüksek katma değerli ürünler üreten, küresel bir ilaç üreticisi ve ihracatçısı olma yolunda
- 62 Makine ve Teçhizat**
Ölçek sorununu çözerek çok daha verimli ve karlı çalışan bir sektör olarak bölge ülkelerindeki fırsatları değerlendirmek
- 66 Mobilya, Kâğıt ve Orman Ürünleri**
İhracatını sürekli artıran, AR-GE ve markalaşma yatırımlarıyla büyüyen konsolide sektör yapısı
- 70 Mineral Ürünler**
Tasarım ve marka bilinirliğiyle yükselen seramik sektörü dünyada ilk üç içinde
- 74 Akaryakıt Dağıtım**
Büyük altyapı projeleri ve kayıtdışının kontrol altına alınmasıyla gelen büyüme

Araştırma hakkında

- 78 Metodoloji**
Araştırma örneklemini oluşturmak için uygulanan yöntem
- 79 Yakın Plan**
Araştırma bulguları hakkında değerlendirme
- 80 Bölgesel Dağılım**
Yükselen Liderlerin İBBS-2 bölgelerine göre dağılımı
- 82 Şirket Rehberi**
İmalat ve ticaret şirketlerinin bölge, sektör ve net satış bilgileri
- 85 Bilişim Şirket Rehberi**
Bilişim şirketlerinin bölge, sektör ve net satış bilgileri
- 87 Kaynakça**

REKABETÇİLİĞİ SÜRÜKLEYEN SEKTÖRLER VE ŞİRKETLER



GELECEĞİN BÜYÜK OYUNCUSU OLMAK İÇİN MARKALAŞMA BAŞTA OLMAK ÜZERE KURUMSALLAŞMA VE KURUMSAL YÖNETİM ANLAYIŞININ ÜLKE REFAHI AÇISINDAN DA ÖNEMLİ OLDUĞUNU DÜŞÜNÜYORUZ.

Türkiye'nin "bağımsız" ve "gönüllülük" esasıyla bir araya gelmiş en büyük iş dünyası örgütü olan TÜRKONFED, 40 bini aşkın şirketi bünyesinde barındıran en büyük KOBİ tabanlı sivil toplum kuruluşudur. Üyelerimiz arasında bir milyon dolarlık ciroları olan küçük işletmeler olduğu gibi bugün Türkiye ekonomisine yön veren ve ilk 500 şirket arasında yer alan, katma değeri yüksek üretim gerçekleştirirken ihracata katkı yapan, uluslararası marka olarak adından söz ettiren büyük işletmeler de bulunuyor. Bu nedenle TÜRKONFED, çalışmalarını bu geniş iş dünyası perspektifi içinde yürütürken; üyelerine, şirketlerine, sektörlerine, kentlerine, bölgelerine ve ülkeye artı değer katacak bilimsel araştırmalar da yapıyor.

Artık günümüzde ülkelerin rekabetçiliği, kentlerin rekabetçiliğinden geçerken bu rekabetçiliği belli başlı sektörler ve şirketlerin sürüklediğini görüyoruz. Türkiye'nin rekabetçilik gücünü artıracak, çalışmaya konu olan şirketlerin sürdürülebilir bir büyüme sergilemesi küresel alanda fark yaratacaktır. Ülkemiz ekonomisinin yüzde 96'sını oluşturan KOBİ'lerin niceliksel ağırlığını, ihracat, istihdam artışı, verimlilik ve inovasyonla niteliksel olarak da artırma potansiyeline sahip olan Türkiye'nin Yükselen Liderleri, aynı zamanda sürdürülebilir büyümemize de önemli bir katkı sağlıyor.

TÜRKONFED "Türkiye'nin Yükselen Liderleri" raporu, sektörlerinde lider özellik gösteren 100 şirketin yarattığı etkiyi incelerken gelecekte bu potansiyellerini sürdürdükleri takdirde ülke ekonomisi için nasıl bir değer yaratma potansiyeline sahip olduklarının da fotoğrafını çekiyor.

+40 bin

TÜRKONFED çatısı altında buluşan şirket sayısı

TÜRKONFED ve Londra Borsası ELITE Program işbirliğiyle gerçekleştirilen araştırmada 1 milyar TL'nin altında net satış cirosuna sahip işletmeler, kamuya açık verilerden hareketle farklı kriterlere göre belirlendi.

Bu şirketler büyürken karlarını artırdıkları gibi ülkemizin en önemli sorunu olan işsizliğe de çare olacak şekilde istihdam artışı yaratıyor. Geleceğin büyük oyuncusu olmak için markalaşma başta olmak üzere kurumsallaşma ve kurumsal yönetim anlayışının sadece raporumuzda yer alan şirketlerin büyümesi için değil, sürdürülebilir kalkınma yolunda ülke refahı açısından da önemli olduğunu düşünüyoruz.

Türkiye'nin ilk iki çeyrek büyüme rakamlarının %5'lerin üstünde gelmesinde KOBİ odaklı politikaların ne kadar etkili olduğu görüldü. "Türkiye'nin Yükselen Liderleri" araştırmamızdaki şirketlere özel politikalar (vergi, teşvik, mevzuat kolaylığı vb.) geliştirilerek bu noktada yapısal ve ekonomik dönüşüme katkı sağlanması gerekliliği ekonomimiz açısından da önemli görünüyor.

KOBİ odaklı politikaların büyümede yarattığı katkıdan çok daha nitelikli ve katma değeri yüksek üretimle bu şirketlerin gelecekte daha fazlasını karşılayacak potansiyellerinin geliştirilmesinde hepimize önemli sorumluluklar düşüyor. İşte TÜRKONFED bu sorumluluklarının bilinciyle "Türkiye'nin Yükselen Liderleri" raporunu hazırlayarak Türkiye için üretiyor, Türkiye için çalışıyor.

Tarkan Kadooğlu
TÜRKONFED YÖNETİM KURULU BAŞKANI

türkonfed

**Gönüllü,
Şeffaf,
Bağımsız ve
Tarafsız...**

**TÜRKONFED,
GÜCÜNÜ VE ETKİNLİĞİNİ**

25 FEDERASYON,
205 DERNEK VE
40.000 ŞİRKETİN
YARATTIĞI SİNERJİDEN ALIYOR.

Enerji dışı toplam katma değerin **%60**'ından fazlasını üreten, enerji dışı ticaretin de **%90**'ını gerçekleştiren TÜRKONFED üyeleri, **7** milyonu aşkın istihdam kapasitesi yaratıp **75** milyar dolardan fazla ihracat ve **300** milyar dolarlık iş hacmi ile Türkiye ekonomisine katkı sağlıyor.



www.turkonfed.org

www.facebook.com/turkonfed

twitter.com/turkonfed

TÜRKİYE’NİN BÜYÜK GİRİŞİMCİ POTANSİYELİNDEN YARARLANMAK



ELITE DAHA FAZLASINI BAŞARMA HIRSINA SAHİP ÖZEL ŞİRKETLERİN BİR SONRAKİ BÜYÜME AŞAMASINA HAZIRLANMASINA VE BUNUN İÇİN YAPILANDIRILMASINA YARDIMCI OLUR.

Biz ELITE olarak ekonomik başarının anahtarının yenilikçi, dinamik ve hızlı büyüyen şirketler olduğuna inanıyoruz. Büyümeyi sağlayan bu şirketler faaliyet gösterdikleri ülkelerdeki inovasyon ve ekonomik kalkınmaya da önemli katkıda bulunmaktalar. Türkiye İstatistik Kurumu’nun 2016 verilerine göre Türkiye’de yaklaşık 2,7 milyon KOBİ bulunmaktadır. Bütün işletmelerin %99,8’ini oluşturan KOBİ’ler toplam istihdamın %73’ünü, ücretlerin %54’ünü ve cironun %62’sini sağlamaktadır. Bu çarpıcı rakamlar KOBİ’lerin Türkiye ekonomisinin büyümesinde oynadığı hayati rolü ortaya koymaktadır. Dahası bu işletmelerin çoğunun sahibi ailelerdir. ELITE, Türkiye’deki KOBİ sektörünü zenginleştirmeyi, ülkenin KOBİ’leri için mücadele etmeyi ve onları yurtdışına açılma planlarında desteklemeyi taahhüt etmektedir. TÜRKONFED ile birlikte iş desteği ve sermayeye erişim programımız ELITE’i 2016 yılında Türkiye’de gururla başlattık. ELITE daha fazlasını başarma hirsına sahip özel şirketlerin bir sonraki büyüme aşamasına hazırlanmasına ve bunun için yapılandırılmasına yardımcı olur. Bu şirketlerin liderlerini işletme eğitimi kaynaklarıyla tanıştırır ve onları benzer yaklaşımdaki girişimcilerle, önde gelen danışmanlarla ve yatırımcılarla buluşturur. Borsa Italiana tarafından 2012 yılında İtalya’da başlatılan bu program, 2014 yılında İngiltere’de Londra Borsası Grubu tarafından ve 2015 yılında da Avrupa’da ve uluslararası alanda hayata geçirildi. TÜRKONFED ve ELITE, Türkiye ekonomisinin belkemiğini oluşturan işletmelerin büyümesine yardımcı olmak amacıyla işbirliği yapmaktadır. Halihazırda üç Türk şirketi ELITE’in dinamik uluslararası camiasına katıldılar. Bu şirketler genel perakende alanındaki Webdenal, yazılım ve bilgisayar hizmetleri firması Vektör ve endüstri şirketi Surteks’tir. Bu işletmeler programa aktif katılım göstererek ELITE’in uluslararası ağına dahil olmanın avantajlarından yararlanmaktadır. Sürekli büyüyen uluslararası ELITE topluluğu 1000’den fazla şirket, danışman ve yatırımcıdan oluşmaktadır. Teknoloji, yiyecek, içecek, sağlık ve imalat da dâhil olmak üzere 30’dan fazla sektörde ve 25 ülkede faaliyet gösteren 600’den fazla ELITE

şirketinin toplam gelirleri 49 milyar Euro’ya ulaştı. Bu şirketler Avrupa ve ötesinde 215 binden fazla kişiye istihdam sağlamaktadır. Türkiye’nin hızlı büyüyen işletmeleri, ELITE kapsamında girişim sermayesi, özel sermaye veya halka arz gibi büyümelerini destekleyecek farklı finansman kaynakları hakkında pratik bilgiler almaktadır. Ancak önemle belirtmek gerekir ki ELITE finansman kaynakları açısından bağımsız bir konumdadır ve şirketleri ihtiyaçlarına en uygun finans türüne erişmeye teşvik eder. Daha geniş finansman seçeneklerine erişimi teşvik eden ELITE böylece Türkiye genelinde daha derin sermaye piyasalarının oluşmasına katkıda bulunmaktadır. ELITE hizmetlerini genişletmek için sürekli yenilik yapmakta ve şirketlerin sermayeye erişim imkânlarını artırmaktadır. En son yeniliği olan tahsisli sermaye platformu ELITE Club Deal, finansman boşluğunu kapatmaya yardımcı olmak için ELITE şirketlerini profesyonel yatırımcılar ve kurumsal danışmanlarla güvenli ve etkin bir ortamda buluşturarak sermayeye erişim sürecine işlerlik kazandırmaktadır. ELITE Club Deal, büyüme sermayesini Avrupa ve Türk işletmelerine yönlendirmektedir. Ancak bu kazanımlarla yetinmeyiz. Türkiye’nin büyük girişimci potansiyelinden yararlanmak amacıyla işletmelerin başarıları için kritik olan uygun finansmana erişimi sağlamak için daha fazla çaba sarf etmek gerekiyor. Günümüzde Avrupa’daki KOBİ finansmanının %80’i finansal seçenekler yelpazesinde hayati bir önem taşıyan borçlanma yoluyla sağlanmaktadır. Ancak öz sermaye finansmanındaki bir artış şirketlerin uzun vadeli hedeflerini destekleyebilecektir. Vergiden düşülebilen borçlanma büyük ölçekli şirketlerin yükümlülüklerini yerine getirmesi için uygun olsa da bu yöntem, potansiyelinin tamamını gerçekleştirmek isteyen hızlı büyüyen işletmeler açısından aynı ölçüde uygun değildir. Dinamik şirketler, büyümeye odaklanmalı ve aylık finansal yükümlülüklerle veya temerrüt riskiyle bağlı olmamalıdır. Avrupa’dan Türkiye’ye kadar bütün işletmeler, borç finansmanının önemli bir bileşen olduğunu fakat optimum sermaye yapısı için tek fonlama yöntemi olmadığını bilmelidirler. Özellikle de hedef küresel ölçekte rekabet etmek ise. Öz sermaye, uzun vadede sabırlı bir sermaye türüdür. Bu niteliğiyle şirketlerin inovasyon yaparak büyümelerini ve böylece yarının küresel şirketleri olmalarını mümkün kılar. Kasım 2015’te Antalya’da düzenlenen G20 Liderler Zirvesi’nde KOBİ’ler ve girişimcilik öncelikli konular arasında yer aldı. Dünya liderleri, KOBİ’lerin gelişmesine ve küresel ekonomiye katılımlarına zamanlarının önemli kısmını ayırdılar. Türkiye, KOBİ’lerin büyümesi ve gelişmesi için doğru ortamı yaratmaya kararlıdır ve ELITE gibi girişimlerin bu hedefe ulaşılmasında önemli bir rolü vardır. ELITE, finansman ve bilgiye erişim karşısındaki engelleri kaldırmaya yardımcı olarak Türkiye’nin KOBİ’lerinin inovasyon yapmasını, sürdürülebilir büyümeyi yönlendirmesini ve hepimiz için fırsatlar yaratmasını sağlamaktadır.

Luca Peyrano
ELITE, CEO

+1 000

Sürekli gelişen uluslararası Elite ağındaki şirket, danışman ve yatırımcı sayısı

FINTECH: TAM YOL GELECEĞE



FINTECH, İŞLETMELERİN TEK ADIMDA EN GELİŞMİŞ DÜZEYE ULAŞMALARI KONUSUNDA DİKKATE DEĞER BİR POTANSİYEL SUNMAKTA VE FİNANSAL HİZMETLERDE ÖNEMLİ BİR ÖLÇEK ETKİNLİĞİ SAĞLAMAKTADIR.

Şirketlerin atması gereken en önemli adım dayanıklılığı, güvenliği ve fintech'in finansal şeffaflığını korumaya dönük mevzuat çerçevesine uyum sağlamaktır. London Stock Exchange Group (LSEG) olarak TÜRKONFED Türkiye'nin Yükselen Liderleri 2017 raporunda yer almaktan ve TheCityUK ve Borsa İstanbul (BİST) eş başkanlığında yasal mevzuat, inovasyonun teşviki, borsaların rolü, İslami finans ve üniversiteler ile işbirliği konularında FinTech yuvarlak masa toplantıları düzenleme planlarımızı paylaşmaktan mutluluk duyuyoruz. Bu çalışmalarla işlevsel bir İngiliz-Türk FinTech paydaş grubu oluşturmayı, karşılıklı fayda sağlayan faaliyet alanlarını tespit etmeyi ve her iki ülkede finansal ve diğer profesyonel hizmetler alanında iş fırsatları yaratmaya dönük bir ortak çalışma programı geliştirmeyi amaçlıyoruz. İlk aşama 31 Mart 2018'e kadar sürecek. İngiltere Hükümeti, TheCityUK'in Türkiye'deki paydaşlarıyla birlikte Londra ve İstanbul'da düzenleyeceği toplantılara Türk ve İngiliz çalışma grubu üyelerinin katılımını finansal olarak destekleyecek. TheCityUK, İngiltere ve dünya genelinde rekabetçiliği artıran, istihdam artışını destekleyen ve uzun vadeli ekonomik büyüme sağlayan politikaları teşvik etmektedir. Lord Mayor of London tarafından 2011'de Cumhurbaşkanı Gül'ün onuruna Guildhall'da düzenlenen akşam yemeğinde Türk-İngiliz CEO Forumu'nun bulunduğu öneri doğrultusunda, TheCityUK 2012 yılında Uluslararası Finans Merkezi ve CEO Forum hedefleri için kıymetli piyasa uzmanları, şirket ve hukuk profesyonellerini içeren uluslararası uzmanlardan oluşan Türkiye Danışma Grubu'nu kurdu. Bu çerçevede Türk kamu ve özel sektöründen grup üyeleri ile ortak etkinlikler gerçekleştirerek sınır ötesi işbirliği, inovasyon ve yeni iş konularında ortak fayda sağlamak için fikir paylaşımında bulunmaktayız. TheCityUK Türkiye Danışma Grubu, Eylül 2013'te Londra'da İstanbul Finans Merkezi Ortak İrtibat Grubu'nu oluşturdu. Bu grup, Lord Mayor of London'un Mart 2013'teki İstanbul

ve Ankara ziyaretleri sırasında Türk ve İngiliz paydaşların sunumlarını kapsayan, Mondo Visione ile ortak yayınımlarımız "Doğu, Batı ile Buluşuyor: İstanbul Finans Merkezi" başlıklı çalışmaya dayanmaktadır. Bu kapsamda Türk Ticaret Kanunu (TTK) başta olmak üzere Türkiye'nin yeni hukuki girişimleri hakkında bilgi aldık. AB ve İsviçre yasalarına uygun geniş kapsamlı bir kurumsal hukuk reformu olan TTK, ara finansmanı kolaylaştırma, çalışanların hisse edinimi programını teşvik etme ve azınlık hissedarların haklarını güçlendirme gibi konularda yenilik getirirken, MiFID gibi AB mevzuatının içeriğini yansıtan yeni Sermaye Piyasası Kanunu, piyasalar arasında bağlantıları mümkün kılan çok taraflı ticaret sistemi MTF çerçevesinin de tesis edilmesine imkan tanımaktadır.

Türkiye'nin G20 Başkanlığı üstlendiği 2015 yılında, 20 Ocak 2015 tarihinde BİST ve TIM tarafından İstanbul Finans Merkezi Girişimi işbirliğinde düzenlenen "İstanbul: Bölgesel Merkez, Küresel Aktör" başlıklı forumda BİST ve LSEG bir ortaklık anlaşması imzaladı. Eylül ayında TÜSİAD Avrupa İş Çevresi Başkanı ve göreve yeni gelen TÜSİAD Londra Temsilciliği Direktörü ile bir araya gelerek ELITE ve Türkiye'nin potansiyelini ortaya koyduk. Türkiye'nin G20 Başkanlığı'nın son gününde TÜSİAD ve İngiliz Hükümeti'nden üst düzey yetkililer ile birlikte "Londra ve İstanbul: Ortaklığımızın Güçlendirilmesi" adlı bir etkinlik düzenledik. BİST ve LSEG ortaklık anlaşmasının ilk somut sonuçları şimdiden hayata geçti: LSE Türev Piyasaları, BİST 30 endeksinde vadeli işlemler ve opsiyon işlemleri gerçekleştiriyor; LCH.Clearnet, LSE Türev Piyasaları'na ve takas üyelerine karşı taraf hizmeti sağlıyor. İstanbul'da Şubat 2016'da Türkiye-İngiltere Finansal Hizmetler Ortaklığı Konferansı'na katılmaktan onur duyduk. Aralık 2016'da Londra'da TOBB tarafından düzenlenen bir ziyarette İngiliz şirketlerinin kurumsal yönetim ve iş etiği ilkelerini yönetim sistemlerine nasıl dahil ettiklerini inceleyen Türk şirketlerini ağırladık. Şubat 2017'de TÜSİAD Baş Ekonomisti ve Mayıs 2017'de CEO Dr. Bahadır Kaleağası'nın Londra ziyaretlerine Türkiye'nin Birleşik Krallık Büyükelçisi Ekselansları Sayın Abdurrahman Bilgiç ve Birleşik Krallık'ın Türkiye Büyükelçisi Ekselansları Sayın Richard Moore'un huzurlarında ev sahipliği yaptık.

Bu süre zarfında FinTech iş ve yatırım konularında kilit bir merkez olma yolunda daha da gelişti. Girişim sermayesi yatırımları 2012'den 2016'ya kadar yaklaşık %500 büyürken sadece 2014 ve 2015 yılları arasında %35 artış sağlandı. Innovative Finance kurumuna göre FinTech, 2016 yılında 173 işlem ile 783 milyon dolarlık girişim sermayesi yatırımı çekti. Innovative Finance ve PitchBook, 2017'nin ilk üç çeyreğinde bu tutarın 162 işlem ile 1,1 milyar dolara ulaşarak geçen yılın aynı dönemine göre %103 oranında arttığını raporladı. Bu yatırımın yaklaşık yarısını oluşturan 546 milyon dolarlık işlem üçüncü çeyrekte gerçekleşti. 2017 de rekor bir yıl olma yolunda ilerliyor. LSEG son iki yıldır FinTech Yatırımcı Forumu toplantıları düzenleyerek heyecan verici ve iddialı şirketleri, müthiş potansiyellerine ulaşmaları için kendilerini yardımcı olmak isteyen yatırımcı ve danışmanlarla buluşturuyor.

Türkiye Sermaye Piyasaları Zirvesi 2017 ile eş zamanlı olarak, BİST'in ev sahipliğinde ilk İngiltere - Türkiye FinTech grup toplantısını başlatacağız. Üçüncü buluşmamız ise Londra'daki 2018 FinTech Yatırımcı Forumunda olacak. Çalışmalarımızı sizinle paylaşmak için sabırsızlanıyoruz.

Dr. Robert Barnes

LONDRA MENKUL KIYMETLER BORSASI, BİRİNCİL PİYASALAR
GLOBAL BAŞKANI VE TURQUOISE CEO'SU, THECITYUK TÜRKİYE
DANIŞMA GRUBU BAŞKANI

AİLE ŞİRKETLERİNİ GELECEĞE HAZIRLARKEN



SAHİPLİK TRANSFERİNİ TAMAMLAYAN ASIL KONU ŞİRKETİN KONTROLÜNÜ GELECEK KUŞAĞA DEVREDEN AİLE BÜYÜKLERİNİN EMEKLİLİK PLANIDIR. HAYATIN SONRAKİ AŞAMASINA DAİR BİR HEDEF BELİRLEMEDEN BU GEÇİŞİ BAŞARIYLA TAMAMLAMAK OLDUKÇA ZORDUR.

Türkiye'nin Yükselen Liderleri'nin ortak özellikleri arasında aile şirketi olmaları dikkat çekiyor. Bu işletmelerin %73'ü birinci kuşak sahip/ liderler tarafından kontrol edilirken en az dörtte birinin önümüzdeki birkaç yıl içinde kontrolün devri konusunda kararlar alması gerektiği anlaşıyor. Bu transfer Türk şirketlerinin sahipliği ve liderliğinde ciddi bir değişimi ifade ediyor. Bu geçişe doğru şekilde hazırlanmak hem bireysel olarak şirketlerin hem de ekonominin genel başarısı açısından kritik bir önem taşımaktadır.

Sonraki kuşağa transfere hazırlanırken planlanması gereken başlıca süreçleri aşağıdaki şekilde özetlemek mümkündür:

- İş hayatındaki başarının temelini oluşturan aile geleneğini açığa çıkarmak sağlıklı transfer için sağlam bir zemin oluşturur. Değerler, bilgi, zaman yatırımı, enerji, sermaye ve aile desteği gibi servet unsurlarının belirlenmesi ve paylaşılması sağlıklı bir transfer için beklenmedik ölçüde fayda sağlayabilir.
- Şirketin karşı karşıya bulunduğu çevresel koşullar incelenip başarının devamı için ihtiyaç duyulan değişikliklerin belirlenmesi gerekir. Piyasadaki değişikliklerin, rekabet şartlarının, mevzuat değişikliklerinin veya farklı ülke pazarlarındaki fırsatların etkili bir şekilde izlenebilmesi için gerekli yetkinliklerin şirkette bulunması güvence altına alınmalıdır.
- Şirketin geleceğe başarılı bir şekilde yönlendirilmesi için nasıl bir liderlik tarzı gerektiği belirlenir. Özellikle yeni liderlik tarzının geçmiştekinden nasıl farklılaşması gerektiği ortaya konur.
- Şirket ve ailenin sahip olduğu beşeri sermaye gözden geçirilir. Eldeki kaynaklarla neler yapılabileceği ve erişilmesi gereken diğer yeteneklerin neler olduğu değerlendirilir.

- Gelecek kuşak lider ve şirket sahiplerine bilgi transferinin planlanması ve rekabetçi gücü koruyabilmek için ihtiyaç duyulan teknolojik şartların aile işine dahil edilmesi gerekir.
- Pasif hissedarların şeffaflık ihtiyacını ve şirketten sağlayacağı faydaları da düzenleyerek icra sorumluluğunu üstlenenlerin gözetimine imkan veren bir kontrol geçişi planlanır.
- Gözetim, tavsiye ve karar alma süreçlerinin profesyonel bir şekilde işlenmesini sağlayacak yeni bir kurumsal yönetim sistemi oluşturulur.
- Şirket içinde ve aile üyeleri, danışmanlar ve çalışanlar da dahil olmak paydaşlar arasında etkili iletişim kanallarının oluşturulması sağlanır.
- Sahiplik transferini tamamlayan asıl konu ise şirketin kontrolünü gelecek kuşağa devreden aile büyüklerinin emeklilik planıdır. Hayatın sonraki aşamasına dair bir hedef belirlemeden bu geçiş başarıyla tamamlamak oldukça zordur.

Aile şirketleri diğer şirketlerden daha karmaşık bir yapıya sahip olmakla birlikte diğer şirketlere göre güvenebilecekleri daha fazla kaynağa sahiptirler. Özellikle birden fazla kuşak boyunca faaliyet gösteren aile şirketlerinin sahip olduğu uzun vadeli bakış açısı, kısa vadeli sonuçlara aşırı odaklanmadan yatırım yapma imkanı tanır. Bu "sebatkar sermaye" şirket liderleri için zor kararlar almaları gereken durumlarda önemli bir dayanak teşkil eder. Aile fertlerinin kritik kararlara dahil edilmeleri, bilgilendirilmeleri ve iyi birer "hissedar" olarak kendilerini yetiştirmeleri konusunda desteklenmeleri, şirket içinde karşılaşılabilecek zorlukların aşılmasında da yardımcı olur.

Aile geleneği ve uzun vadeli perspektifin yanı sıra zaman, yetenek ve kaynak yatırımı motivasyonu aile şirketlerine rekabet avantajı sağlar. Yukarıda sıraladığımız kritik geçiş süreçleri hassas ve kapsamlı bir şekilde yönetildiği takdirde bu avantajlar Türk şirketlerinin sürdürülebilirliğini güvence altına alacaktır.

Leslie Dashew

ASPEN FAMILY BUSINESS GROUP, YÖNETİCİ DİREKTÖR

%25

Önümüzdeki birkaç yıl içinde kontrolün devri konusunda karar alması gereken şirketlerin oranı

TÜRKİYE’NİN YÜKSELEN LİDERLERİ



BÜYÜME PERFORMANSINDA DEVAMLILIK GÖSTEREN YÜKSELEN LİDERLER EKONOMİK BÜYÜME, İSTİHDAM ARTIŞI VE KATMA DEĞERLİ ÜRETİM İÇİN İHTİYAÇ DUYULAN DÖNÜŞÜMÜN BAŞARILMASINDA KRİTİK BİR ROL OYNUYORLAR.

Türkiye’nin Yükselen Liderleri araştırmasını istikrarlı şekilde yüksek büyüme gösteren şirketleri belirlemek ve onları daha yakından tanımak için gerçekleştirdik. Finansal ölçek olarak KOBİ kategorisinin ötesine geçen bu şirketlerin piyasaya yeni bir yön verme eğilimleri, yerleşmiş bir modelle mevcut ekonomik sistemin devamını sağlayan dev şirketlerden daha yüksek. Bu nitelikleriyle özellikle de belirsizlik algısının yüksek olduğu dönemlerde, yeni atılımlarla ekonomiye canlılık kazandırıyorlar. Üstelik katkıları sadece kendi başarılarıyla da sınırlı değil. Birkaç adım ötesinde oldukları KOBİ’ler için de yol gösterici birer rol modeli teşkil ediyorlar. Bu nedenle Yükselen Liderleri daha yakından tanıyarak piyasanın yönelimi hakkında fikir sahibi olurken başarılarını sürdürülebilir kılmaları için yapılması gerekenleri de gündeme taşımayı amaçlıyoruz.

Türkiye’nin Yükselen Liderleri’ni cirosu 1 milyar TL altında olan şirketler arasından net satışların üç dönem yıllık bileşik büyüme oranına (YBBO) göre belirledik. Bunu yaparken bilişim sektöründeki şirketlerin gerek daha küçük ölçekleri gerek daha hızlı büyüme performanslarıyla dikkat çekici şekilde ayrıştığını gözlemledik. Bu nedenle bilişim sektörünü genel ortalamalara dahil etmeden Bilişimin Yükselen Liderleri başlığı altında ayrı olarak ele aldık. Araştırma yöntemi hakkındaki bilgileri Metodoloji bölümünde bulabilirsiniz.

Yükselen liderler ekonomik büyüme, istihdam artışı ve katma değerli üretim için ihtiyaç duyulan dönüşümün başarılmasında kritik bir öneme sahipler. Bu şirketler 2013 ve 2016 yılları arasındaki net satışlarını yıllık bileşik büyüme oranı ile %25 artırırlarken Türkiye’nin aynı dönemdeki GSYH artışının (YBBO) iki kat üstünde bir büyüme hızı ortaya koydular. Yükselen Liderler’in çalışan sayısı 2013 ve 2016 yılları arasında yıllık bileşik büyüme

%52

Stratejik planları arasında gelecek üç yılda yurt içinde yeni tesis yatırımı yer alan şirketlerin oranı

oranı ile %13 arttı. Aynı dönemde Türkiye genelindeki istihdam artışının %3,41 (YBBO) olduğunu dikkate alınca Yükselen Liderlerin ekonomik canlanmada üstlendiği hızlandırıcı rol net bir şekilde ortaya çıkıyor. Bununla bağlantılı olarak, anket çalışmamızın sonuçlarına göre Yükselen Liderler’in %52’si yurt içinde yeni bir tesis yatırımını, %25’i ise yurtdışında yeni yatırımı üç yıllık stratejik planlarına aldığını ifade ediyor. Sektör görüşü sayfalarında değerlendirmelerine yer verdiğimiz iş insanlarının genel olarak altını çizdiği küresel ticarete hakim olan belirsizlik hissi, Yükselen Liderlerin bu dinamizmini şüphesiz daha da değerli kılıyor.

Rutini değiştiren stratejiler uygulamaları raporda büyüme hikayelerine yer verdiğimiz Yükselen Liderler’in belirgin ortak yönü olarak dikkat çekiyor. Bu yetkinliğin şirketin kontrolünü devralacak yeni kuşaklara aktarılması sürdürülebilirlik için hayati bir önem taşıyor. Nitekim %73’ü birinci kuşak tarafından kontrol edilen Yükselen Liderler’in yönetmesi gereken süreçlerin başında kontrolün devri geliyor. Teknolojinin iş yapma şeklimizi ne kadar hızlı değiştirdiğini düşününce, kontrolü devralacak olan gelecek kuşak şirket sahiplerinin liderlik edeceği dönüşümün boyutu da ortaya çıkıyor. Bu dönüşüm aile sermayesinin değişen dünya şartlarına göre yeni alanlara yönlendirilmesini de içeriyor. Hatta çoğu zaman zorunlu kılıyor. Bu nedenle aile şirketlerinin geleceğe ilişkin planlarını, sürdürülebilirliğin bir adaptasyon konusu olduğu gerçeği üzerine inşa etmeleri gerekiyor. Türkiye’nin Yükselen Liderleri bize bu açıdan ilham verici hikayeler sunuyor.

Dr. Burak Koçer, Editör

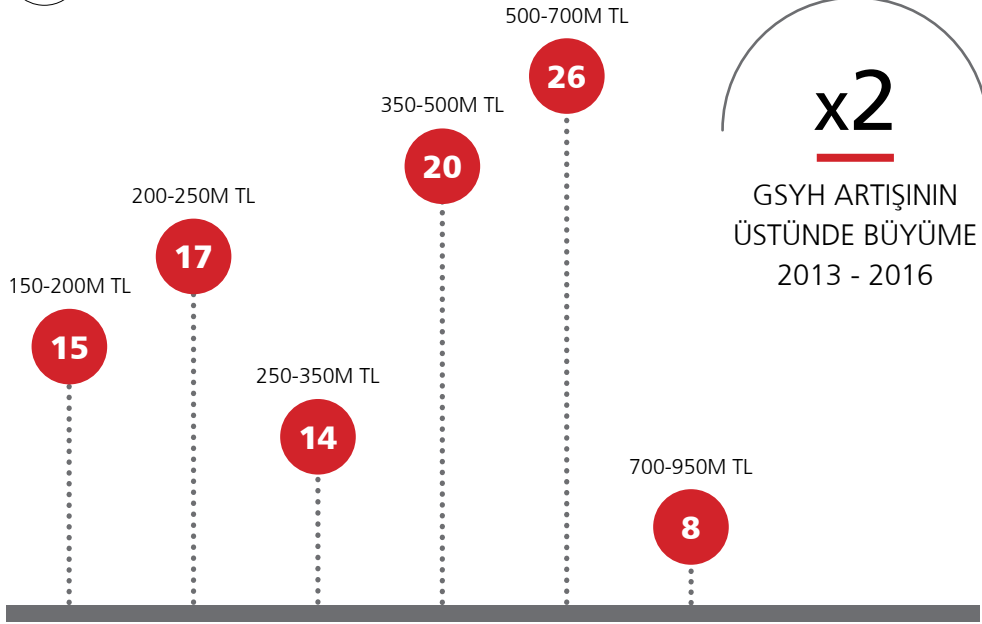
ASPEN FAMILY BUSINESS GROUP, TÜRKİYE DİREKTÖRÜ

SAYILARLA TÜRKİYE'NİN YÜKSELEN LİDERLERİ

ÜÇ YILLIK BİLEŞİK BÜYÜME HIZI EN YÜKSEK OLAN
BİR MİLYAR TL ALTINDAKİ 100 ŞİRKET



ŞİRKET SAYISI



YÜKSELEN LİDERLERİN 2016 NET SATIŞLARINA GÖRE DAĞILIMI

3.776

TESCİLLİ
MARKA SAYISI

x2

GSYH ARTIŞININ
ÜSTÜNDE BÜYÜME
2013 - 2016

65

PATENT SAYISI

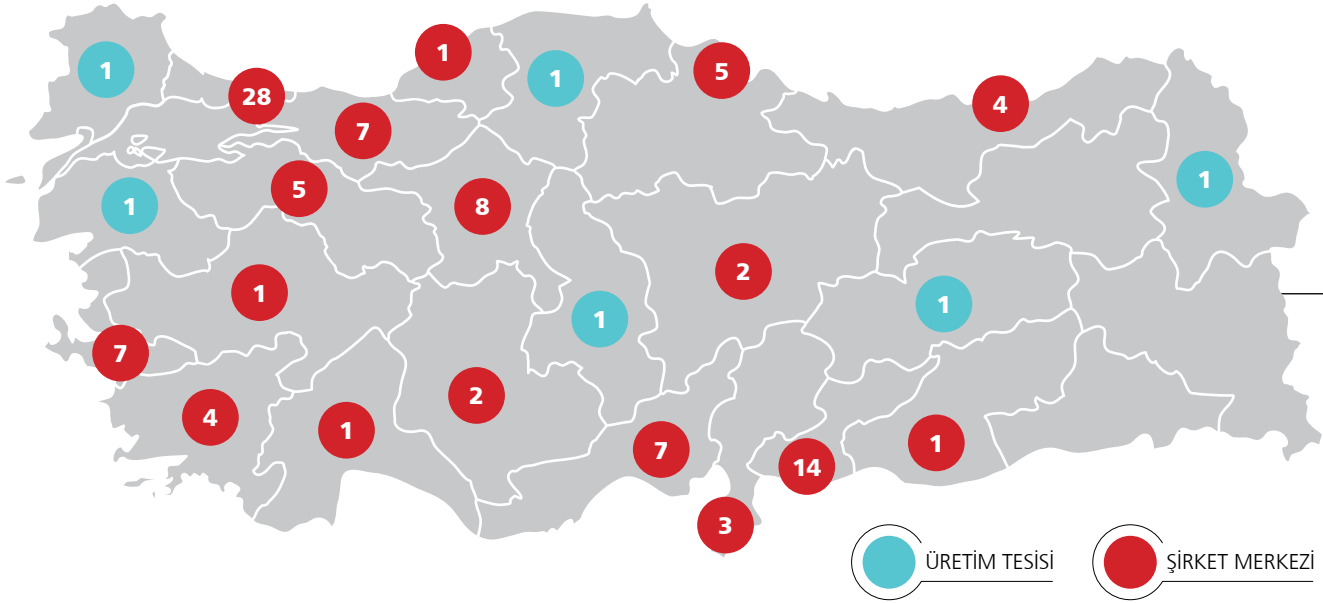
%25

YILLIK BİLEŞİK
BÜYÜME HIZI
2013 - 2016

YÜKSELEN LİDERLER HANGİ SEKTÖRLERDE?



YÜKSELEN LİDERLERİN ŞİRKET MERKEZLERİ TÜRKİYE’NİN 26 DÜZEY-2 BÖLGESİNİN 17’SİNİ ÜRETİM TESİSLERİYLE BİRLİKTE 23’ÜNÜ KAPSIYOR.



BÜYÜMENİN LOKOMOTİFİ

- ORTALAMA NET SATIŞLAR **403M TL**
- EBITDA MARJİ: **%11**
- VERGİ ÖNCESİ KAR MARJİ: **%7**
- ÖZSERMAYE KARLILIĞI: **%20**
- EBITDA ÜÇ-DÖNEM YBBO: **%37**

İSTİHDAMIN İTİCİ GÜCÜ

- ÇALIŞAN SAYISI 2013-2016
46.720 → 67.500
- ÜÇ YILLIK ARTIŞ **%13**
- BİR YILLIK ARTIŞ **%7,40**



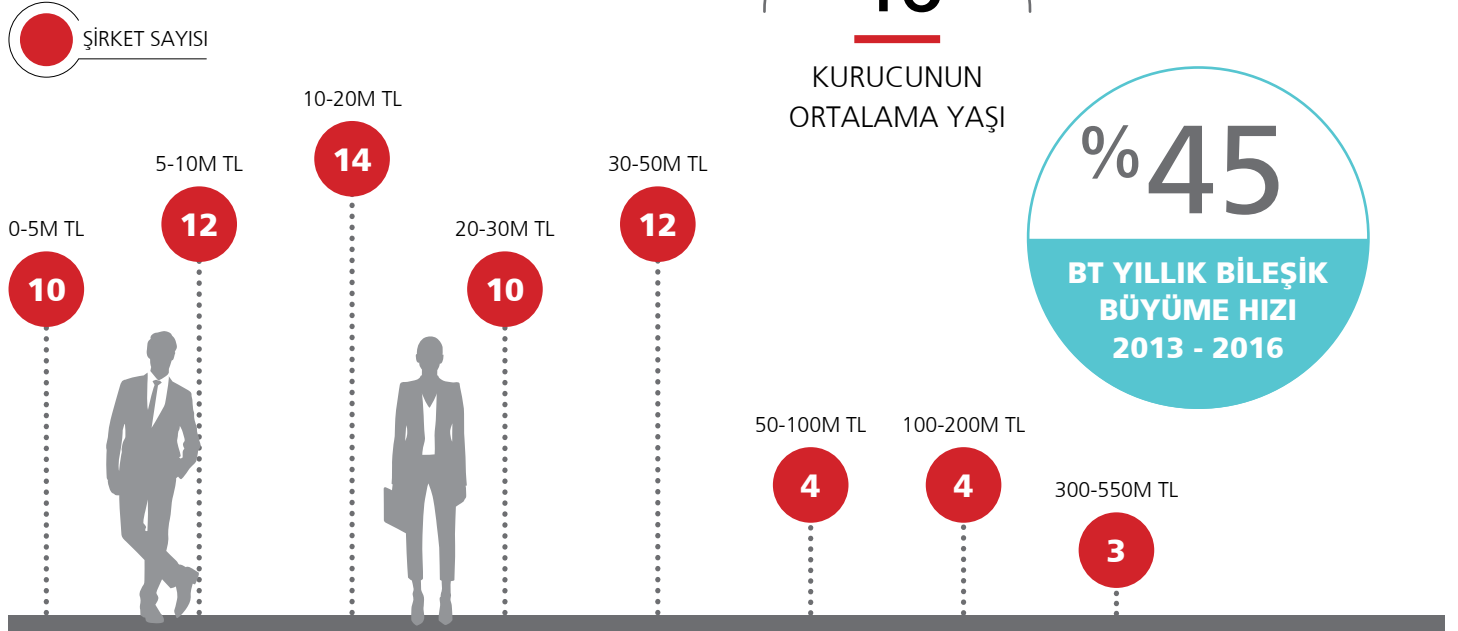
KURUMSAL YÖNETİM

- KURUCUNUN YAŞ ORTALAMASI **62**
- CEO YAŞ ORTALAMASI **52**
- YÖNETİM KURULU **3,98** ÜYE
- KADIN ÜYE **0,58**
- **%73** KURUCU KUŞAK
- **%22** İKİNCİ KUŞAK



SAYILARLA BİLİŞİMİN YÜKSELEN LİDERLERİ

İLK 100 ORTALAMASININ ÜSTÜNDE
BÜYÜYEN 69 BİLİŞİM ŞİRKETİ



BİLİŞİMİN YÜKSELEN LİDERLERİ 2016 NET SATIŞLARI

BİLİŞİM LİDERLERİNİN ALT SEKTÖR DAĞILIMI





Connecting companies with capital

ELITE is a full-service programme for ambitious, inspiring companies that want to further their growth.

ELITE is a vibrant community of entrepreneurs, business leaders, advisers and investors from 25 countries around the world.

We are proud to support Inspiring Companies.

Share success, do business, make connections.

#weareELITE

elite@lseg.com

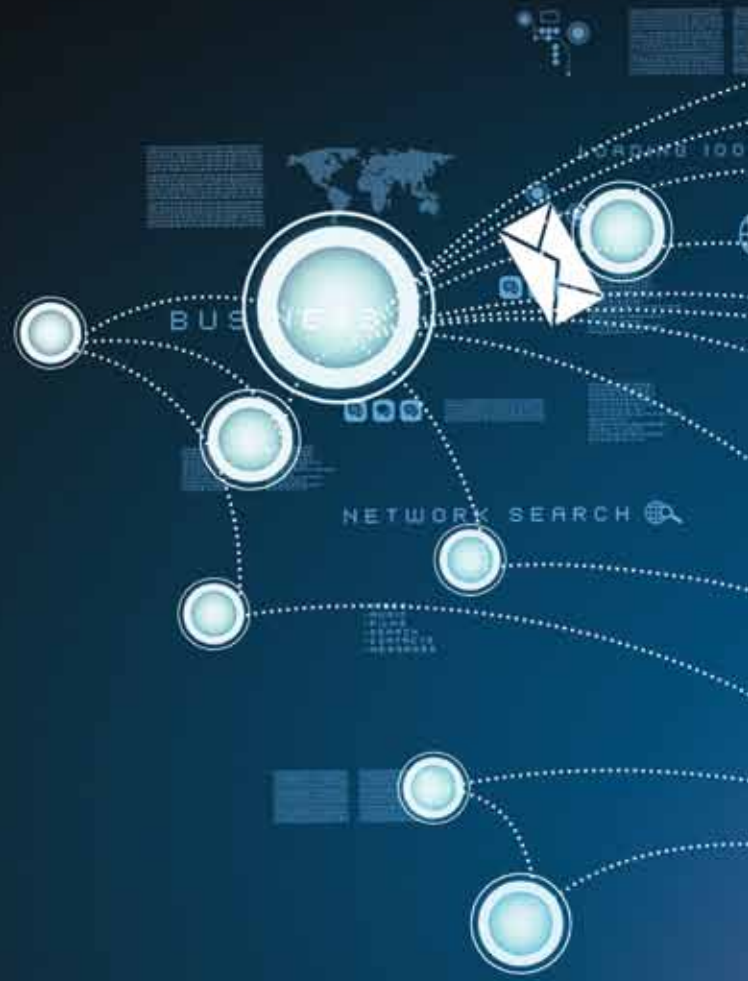
www.elite-growth.com



London

Stock Exchange Group

BİLİŞİM SEKTÖRÜNÜ
STRATEJİK SEKTÖR OLARAK
KONUMLANDIRMAK İÇİN
YATIRIM YAPMAK VE
ÖZELLİKLE ÜLKEMİZİN,
TEKNOLOJİ GELİŞTİREN VE
ÜRETİM YAPAN HALE GELMESİ
İÇİN DAHA FAZLA ÇABA SARF
ETMEK GEREKİYOR.



SEKTÖRE BAKIŞ

94,3 MİLYAR TL
BİLİŞİM SEKTÖRÜNÜN
2016 YILINDAKİ
BÜYÜKLÜĞÜ

3,1 MİLYAR TL
BİLİŞİM SEKTÖRÜNÜN
2016 İHRACAT
TOPLAMI

%65
YAZILIMIN BİLİŞİM
İHRACATINDAKİ PAYI



SEKTÖR GÖRÜŞÜ

BİLİŞİM SEKTÖRÜ KESİNTİSİZ BİR ŞEKİLDE GELİŞİRKEN GÜNDEMDE OLAN KONULAR BUGÜNDEN ÇOK DAHA FARKLI BİR DÜNYANIN BİZİ BEKLEDİĞİNİ GÖSTERİYOR.

YENİ DÜNYANIN OLMAZSA OLMAZI İNOVASYON



Son yıllarda tüm dünyada olduğu gibi Türkiye’de de en çok konuşulan konulardan biri dijitalleşme ve yıkıcı teknolojiler oldu. Bu nedenle bugün olduğu gibi önümüzdeki yıllarda da ülkelerin rekabet gücünün artırılması, refah düzeyinin yükseltilmesi ve nitelikli istihdamın geliştirilmesi açısından önemi giderek artan bilişim sektörünü stratejik sektör olarak konumlandırmak için yatırım yapılması ve özellikle ülkemizin, teknoloji geliştiren ve üretim yapan hale gelmesi için daha fazla çaba sarf edilmesi gerekiyor. Telekomünikasyonun da önemli bir parçası olduğu bilişim sektörünün gelişimi, ülke ekonomisinde çarpan etkisi yarattığından çok daha önemli bir öncelik.

2016 yılında yaşanan ekonomik ve siyasi olumsuzluklar, bazı şirketlerin projelerini askıya almasına sebep olduysa da bilişim sektörü Türk lirası bazında çift haneli büyümesini sürdürdü. 2016 yılında kurumlar, hızla gelişen teknolojinin getirdiği ulusal ve uluslararası rekabetin gerisinde kalmamak için dijital dönüşüm stratejileri geliştirmeye ve hatta uygulamaya başladı. Dijital dönüşüm teknoloji kullanılan ve insan hayatını ilgilendiren tüm alanlarda etkili olacağından, bilişim sektörünün tüm oyuncularını bu dönüşümde çok önemli rol oynayacak.

TÜBİSAD Bilgi ve İletişim Teknolojileri Sektörü 2016 pazar verilerine göre sektörün büyüklüğü 2016 yılında 94,3 milyar TL idi. Bunun bilgi 29,6 milyar TL’sini bilgi teknolojileri ve 64,7 milyar TL’sini iletişim teknolojileri oluşturdu. Bilgi teknolojilerindeki büyüklüğü, donanım (12,9 milyar TL), yazılım (11,9 milyar TL) ve hizmet (4,8 milyar TL) satışları oluşturdu. İletişim teknolojilerinde ise elektronik haberleşme (45,4 milyar TL) ve donanım (19,3 milyar TL) satışları etkili oldu. 2016 yılında bilişim sektörünün toplam ihracat rakamı 3,1 milyar TL’ye ulaşırken bu tutarın %65’ini yazılım ihracatı oluşturdu ki, bu da bir önceki yıla oranla %41’lik büyümeye karşılık geliyor.

Hemen hemen her sektörde dijitalleşme ve bilişim sektöründeki büyüme beraberinde pek çok riski de getiriyor. Bunların başında siber tehditler geliyor. Avrupa Komisyonu, siber saldırılara karşı önlem almak üzere, araştırma ve geliştirme projelerine yatırım yapıyor. Bu yatırımların 2020 yılına kadar 1,8 milyar Euro’ya ulaşması beklenen Horizon 2020 programı kapsamında, başta enerji, sağlık, ulaşım ve finans sektörlerinde



Sinem Cantürk

KPMG TÜRKİYE ŞİRKET ORTAĞI

BİLGİ SİSTEMLERİ RİSK YÖNETİMİ BAŞKANI

yaşanabilecek her türlü siber saldırıya karşı yüksek teknoloji çözümlerinin geliştirilmesini sağlamayı hedefliyor.

Bilişim sektörü kesintisiz bir şekilde gelişirken gündemde olan konular da bugünden çok daha farklı bir dünyanın bizi beklediğini gösteriyor: Dördüncü Sanayi Devrimi, Nesnelerin İnterneti, yapay zeka, robot teknolojisi, bulut bilişim, startuplar, fintech/insurtech/regtech, siber güvenlik, kodlama, büyük veri, sürücüsüz araçlar, robotik... Bu yeni dünyanın olmazsa olmazı inovasyonun her alanda her sektörde desteklenmesi gerektiğine inanıyorum.

“GÖMÜLÜ” SİSTEMLERDE İLERİ ÇÖZÜMLER

Tektronik, 23 yılı aşan gömülü sistem tasarım ve entegrasyon birikimiyle savunma, havacılık, telekomünikasyon ve endüstriyel/otomotiv/medikal elektronik sektörlerini hedefleyen Türkiye'nin önde gelen donanım yazılım entegrasyon şirketlerinden biridir. Tektronik 1994 yılında elektronik test ve ölçüm çözümleri konusunda çalışmaya başlamış, daha sonra teknoloji ve pazardaki değişimi izleyerek gömülü sistemler, sistem entegrasyonu ve dağıtım odaklanmıştır. Büyüyen iş hacmine paralel olarak 2016 yılında anonim şirkete dönüşmüştür. Genel merkezi Ankara Cyberpark Teknopark'ında bulunan Tektronik dünyanın ileri teknoloji lideri gömülü elektronik donanım ve yazılımları ile bu teknolojiler etrafındaki tamamlayıcı çözümlerin temsilcilik ve dağıtımını yapmanın yanı sıra bu ürün gamında entegrasyon, modül, alt sistem olarak müşterilerine hem tedarikçilik hem de alt yüklenicilik yapmaktadır.

TEKTRONİK

www.tektronik.com.tr

Sektör: Bilişim

Bölge: Ankara



CEO Hakan Yavuz, Tektronik'in cirosunun minimum %5'ini AR-GE'ye ayırdıklarını belirtiyor. Tektronik, gömülü bilgisayarlar, gömülü donanım yazılım entegrasyonu, gerçek zamanlı işletim sistemleri, donanım sürücü entegrasyonu, model tabanlı gerçek zamanlı sistem tasarımı, havacılık ve raylı sistem sertifikasyon çözümleri, dağıtık gerçek zamanlı sistemler, entegre yazılım ve gömülü sistemler konularında çözümler sunuyor. Şirket büyük bir IT entegrasyon projesi olarak bir Avrupa Birliği projesi olan Türk Çevre Bilgi Değişim Şebekesi kapsamında Türkiye'nin 71 ilinde çevre ile ilgili bilgilerin Bakanlık'ta toplanabilmesini sağlayan bilişim ve iletişim altyapısını tamamlayıp başarıyla kullanıma sundu.

Tektronik'in sunduğu çözümler, Türkiye'nin savunma ve havacılık konusunda özgün projelerde sinyal istihbaratı, görüntü işleme, çeşitli radarlar, insanlı ve insansız hava araçları, görev bilgisayarları, askeri gemiler, raylı taşımacılık denetim sistemleri gibi farklı alanlarda da kullanılıyor. Tektronik AR-GE laboratuvarında, nesnelerin interneti (IoT) alanında Ağ Geçidi (IoT Gateway), araç içi yolcu bilgilendirme, hafif raylı sistemler için sürücü bilgi ve uyarı sistemleri konularında kendi çözümlerini geliştiriyor. Tektronik 2012 yılında dahil olduğu Deloitte EMEA Fast 500 programında yazılım alanında EMEA (Avrupa, Orta Doğu ve Afrika) Bölgesinin en hızlı büyüyen firması ödülünü aldı. İzleyen yıllarda da Fast 50 Türkiye ve Fast 500 EMEA programlarında yer almaya hak kazandı.



HER YIL CİROMUZUN
MINİMUM %5'İNİ AR-GE'YE
AYIRIYORUZ.

Hakan Yavuz
CEO

%337

9,2 milyon TL'ye ulaşan 2016
net satışlarının 2013'e göre
büyüme oranı

MUTLU MÜŞTERİLER YARATMAK



F. Kerem Gömi
YÖNETİCİ ORTAK

Regna, müşterileri adına yeni teknolojileri takip ederek onlara partnerlik sağlar. Hem B2B hem de B2C sektörlerde deneyim sahibidir. Yeni teknolojileri takip ederek dünyayı hızla saran B2B2C (business to business to customer) alanında da faaliyet göstermeye başlamıştır. Kurulduğu ilk yıldan bu yana sahip olduğu Turquality akreditasyonu ile müşterilerinin marka değerini koruyan Regna, 2012 yılında iki ortak ve bir proje ile çalışmalarına başlamıştır. İki yönetici ortağının geçmiş deneyimlerinden yola çıkarak SAP CRM (Müşteri İlişkileri Yönetimi), SD (Satış & Dağıtım) ve SLCM (Öğrenci Yaşam Döngüsü Yönetimi) modüllerinde yoğunlaşmışlardır. Beş yıllık zaman diliminde inşaat, enerji, üniversite,

yapı malzemeleri, perakende dahil Regna'nın bir çalışma kapsamında müşterilerine sorduğu "Regna'yı nasıl tarif edersiniz?" sorusuna en çok aldığı yanıt Güvenilir ve Mükemmeliyetçi olmuştur. 2017 sonu itibarıyla 40'ın üzerinde danışman kadrosu ile 10'un üzerinde sektörde yurt içi ve yurtdışı projelerinde mutlu müşteriler yaratmak üzere çalışmaktadır.

2013 yılında Rönesans Holding Heavy Industries ile gerçekleştirdiği CRM projesi Türkiye'nin ilk Fiori for CRM Projesi olma özelliğini taşıyor. Bu proje ile daha önce edindiği inşaat sektörü ve mobil proje deneyimini yeni nesil ürünlerle birleştirmiştir. SAP Fiori'nin pratik ve dinamik ekranlarını, SAP CRM'in tutarlı altyapısı ile birleştirdiği projeyi paketleştirerek inşaat sektöründe hızlı projeler gerçekleştirmiştir.

Enerji sektörüne ilk olarak 2014 yılında Trepas projesi ile adım atan şirket bu projeyi hayata geçirirken SAP'nin yeni teknolojilerini uygulamış, enerji sektöründeki çalışmalarını Türkiye'nin önde gelen dört enerji firması ile devam genişletmiştir. Trepas ile aynı zamanda Türkiye'nin ilk Sosyal Medya & SAP CRM entegrasyon projesini gerçekleştirmiştir. Facebook ve Twitter gibi sosyal medya kanallarını SAP CRM'e entegre ederek Trepas CRM ekibinin iş yükünü azalttığı gibi bu uygulaması ile SAP projelerine yenilik getirmiştir.

Üniversiteler Regna'nın niş ve önde gelen sektörlerinden birisidir. 2013 yılında İstanbul Kültür Üniversitesi ile uçtan uca ERP projesi gerçekleştirmiştir. Bu deneyimin ardından Regna Üniversite Çözümü olarak paket çalışması yapmış ve başka üniversitelerle de çalışma imkanı bulmuştur. Regna ve İstanbul Kültür Üniversitesi projesi, 2015 SAP Kalite Ödülleri çerçevesinde Business Transformation Category'sinde üçüncü olarak bronz ödülü almıştır. Aynı zamanda İstanbul Kültür Üniversitesi'nin vizyon sahibi bakış açısı ile Dünyanın ilk Fiori for SLCM projesi ile (SLCM modülünün Fiori ara yüzünü kullanmak üzere entegrasyonu) ABD'de gerçekleşen Herug 2016 zirvesinde ödüllendirilmiştir. Ay Marka ile 2015 yılında gerçekleştirdiği SAP CRM projesi kapsamında beş milyon kaydı tekilleştirerek Türkiye çapında en kapsamlı SAP CRM tekilleştirme projesine imza atmıştır. Uzman olduğu CRM, SD ve SLCM modüllerine ek olarak ERP ve SAP'nin yeni nesil CRM ürünleri Hybris ürünlerinde de projeler gerçekleştirmiştir.



www.regna.com.tr

Sektör: Bilgi Teknolojileri

Bölge: İstanbul

Regna Ay Marka projesinde
beş milyon kaydı tekilleştirerek
Türkiye çapında en kapsamlı
SAP CRM tekilleştirme
çalışmasına imza attı.



%198

2016 net satışlarının 2013'e
göre büyüme oranı

GÖREV KRİTİK, BAŞARI YÜKSEK

BİTES Savunma ve Havacılık, kuruluşunun 11'inci yılında 130 kişiye ulaşan uzman kadrosu ile milli ve yüksek teknoloji odaklı bir savunma sanayi şirketi olarak Türkiye'ye hizmet etmektedir. Gerekli uluslararası sertifikalara da sahip olan BİTES, savunma sanayinin hizmetinde geçen 11 yılın ardından yurt içi ve yurtdışındaki müşterilerine daha iyi hizmet sunabilmek ve çok daha yenilikçi projeleri gerçekleştirmek amacıyla 2015 yılında AR-GE Merkezi unvanını da alarak Ankara İncek'teki 6.000 metrekarelik yeni tesislerinde çalışmalarını sürdürmektedir.

BİTES, savunma, havacılık ve uzay endüstrilerinin gereksinimlerine yönelik eğitim / simülasyon çözümleri, sanal ve artırılmış gerçeklik uygulamaları, küresel istihbarat ve uzaktan algılama yazılımları ile görev kritik sistemler için gömülü yazılımlar geliştiren teknoloji tabanlı yenilikçi bir şirkettir. BİTES en son yazılım teknolojilerini uygulayarak yeni nesil görev planlama, görev destek, lojistik ve aviyonik yazılım çözümleri sunmaktadır. Yapay zekâ, sürü zekası, robotik sistemler, giyilebilir teknolojiler, artırılmış gerçeklik, görüntü ve sinyal işleme gibi teknoloji alanlarında başarılı AR-GE faaliyetleri yürütmektedir.



2012 yılında ilk ihracatını Almanya'ya gerçekleştiren şirket Amerika, Avrupa, Asya Pasifik ve Ortadoğu'da yer aldığı birçok fuar ve etkinlikte iş ağını genişletmiştir. Airbus Defence & Space, Telespazio, Telespazio Vega Deutschland, Vitrociset, Sikorsky, BAE Systems, Agusta Westland gibi firmalarla farklı alanlarda işbirlikleri yapmaktadır.

BİTES 2014 yılında ABD'nin önde gelen Simülasyon ve Eğitim Endüstrisi yayınlarından Military Training Technology tarafından dünyanın en önemli 100 simülasyon firması arasında gösterilmiş, 2015 ve 2016 yıllarında da Deloitte Fast 50 En Hızlı Büyüyen Teknoloji Şirketleri arasına girmiştir.

Kurulduğu günden bu yana fonksiyonel çözümler üreten BİTES sürekli gelişim ve fark yaratma stratejileriyle sektörde önemli bir yer edinmiştir. Geçen yılların sonucunda genç ve dinamik yapısına, deneyim ve sürdürülebilirliği de ekleyen BİTES, AR-GE'ye yatırım yapan ve yüksek teknoloji alanlarında Türkiye'nin hedeflerine ulaşmasına katkı sağlayan bir firma olarak gelişimini şevk ve hızla sürdürmektedir.

130 kişi

BİTES'in yüksek teknoloji odaklı savunma sanayii uzman kadrosu

BİTES

www.bites.com.tr

Sektör: Bilgi Teknolojileri

Bölge: Ankara

2014 yılında Military Training Technology tarafından dünyanın en önemli 100 simülasyon firması arasında gösterildi.



Uğur Coşkun
CEO

YARININ ÇÖZÜMLERİYLE BİR ADIM ÖNDE



Emre İyibilir
GENEL MÜDÜR

ABD’NİN BOSTON
KENTİNDE İLK YURT
DIŞI OFİSİMİZİ AÇTIK.
HEDEFİMİZ İDEA’YI
GLOBAL BİR ŞİRKETE
DÖNÜŞTÜRMEK.

İdea Teknoloji Çözümleri, saha satış gücü yönetimine ve vergi uyumluluğuna yönelik yazılımlar geliştiriyor. Türkiye merkezli şirketin bünyesinde 80’i aşkın mühendis çalışıyor. Şirket şu anda global şirketlerin uzun soluklu çözüm ortağı olarak EMEA’da 19 ülkede faaliyet gösteriyor. Gelirlerinin %10’unu ihracat oluşturuyor.

2008’den bu yana bir bulut şirketi olan İdea Teknoloji Çözümleri, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı AR-GE merkezi yetki belgesini 2014’te aldı. 2016’da “Üniversitelerle en yaygın ve en fazla işbirliği yapan AR-GE merkezleri” arasında örnek gösterildi. Şirketin bilgi ve belge yönetimi alanında patentli üç çözümü bulunuyor. İdea Teknoloji müşterilerine VisionPlus markasıyla iki ana grup altında çözüm sunuyor. Bunlardan ilki saha satış ekiplerinin merkezi yönetimine odaklanan Operasyonel İş Uygulamaları, diğeri vergi ve yazılımdaki uzmanlığını bir arada sunduğu Türkiye’de vergide e-dönüşüm kapsamında öne çıkan Elektronik Finansal Uygulamalar.

2013 yılında Gelir İdaresi Başkanlığı tarafından onaylanmış ilk e-Fatura özel

entegratörü, platform bağımsız ilk e-Defter çözümü üreticisi ve e-Arşiv Faturası hizmet izni alan ilk özel entegratör olan İdea Teknoloji, vizyonunu “bir adım önde”, misyonunu “bir yaşam boyu çözüm ortağı” olarak tanımlıyor. Şirket müşterileri için yarın ihtiyaç duyacakları çözümleri geliştiriyor ve onları bir sonraki adıma hazırlıyor.

İdea Teknoloji Çözümleri’nin saha satış gücü yönetimi alanında, özellikle hızlı tüketim sektörü tütün mamülleri ve alkol pazarında derinlemesine bir deneyimi bulunuyor. Dünya çapında bilinen uluslararası müşterileri arasında, Imperial Tobacco, Carlsberg, Diageo, Pernod Ricard, Perfetti Van Melle yer alıyor.

İdea Teknoloji Çözümleri, Türkiye Bilişim 500 CRM kategorisinde son üç yıldır en üst sırada yer alan Türk şirketi unvanını elinde bulunduruyor. 2016 yılı Türkiye Bilişim 500’e göre Türkiye merkezli yazılım üreticileri arasında ise 14’üncü sırada yer alıyor.

Genel Müdür İyibilir, “Global hedefimiz saha satış gücü yönetimi çözümleri alanında büyümek ve yeni gelişen biyoinformatik pazarında varlığımızı artırmak. Çok yeni olarak ABD’nin Boston kentinde ilk yurt dışı ofisimizi açtık. Hedefimiz İdea’yı global bir şirkete dönüştürmek” diyor.



www.ideateknoloji.com.tr

Sektör: Bilişim
Bölge: İstanbul

Bilişim 500 CRM
Kategorisinde son üç
yıldır en üst sırada
yer alan Türk şirketi



İlk e-Fatura özel
entegratörü

%141

25,6 milyon TL’ye ulaşan 2016
net satışlarının 2013’e göre
büyüme oranı

İZLENEBİLİR BAŞARI HİKAYESİ

Vektör Barkod 2009 yılında şirketlere iş süreçlerini daha etkin yürütmelerini sağlayan kurumsal iş çözümleri sunmak amacıyla kurulmuştur. Otomatik tanıma / veri toplama alanında faaliyet gösteren şirket yazılım ve donanım satışı ile teknik servis hizmeti sunmaktadır. Kurucuları ve profesyonel ekibinin 20 yılı aşkın tecrübesiyle farklı sektörlerdeki müşterilerine kurumsal mobilite, satış sonrası hizmetler, yazılım çözümleri ile mobil veri izlenebilirliği alanında rekabet avantajı sağlayan uzun vadeli bir iş ortağıdır. Barkod okuyucuların, el terminallerinin, mobil yazıcıların bayi statüsünde satışını yapmakta ve faaliyet alanındaki cihazların teknik servis hizmetini sunmaktadır. İzlenebilirlik alanında faaliyet gösteren şirket, müşterilerine kendi iştiraki olan Trinoks Yazılım A.Ş. ürünlerini sunarak sektörde farklılık yaratmaktadır.

Genel Müdür Halit Erol Şengünler şirketin başarı yolculuğunu şöyle özetlemektedir: "2009'da limitet şirket statüsünde ticari hayatta yer alan şirketimiz ilk yılını 2 milyon TL satışla tamamladı. Takip eden yıl başarılı projelerimiz sayesinde Motorola ile olan işbirliğimiz Business Partner düzeyine yükseldi. 2011 yılında da otomatik tanıma / veri toplama sektörünün en büyük barkod yazıcı ve RFID etiketleri üreticisi Zebra ile olan işbirliğimizi Associate Partner düzeyine yükselterek Türkiye'deki dördüncü ZASP noktası ilan edildik. 2012 yılında iş yapış mükemmelliğimizi ISO 9001:2008 Kalite Yönetim Sistemi ile belgelendirdik."



Şirket müşterilerine ve yatırımcılara daha fazla güven vermek amacıyla 2013 yılında nevi değişikliğine giderek anonim şirkete dönüştü. Aynı yıl Deloitte Fast 50 Türkiye ikincisi ve Fast 500 EMEA Bölgesi 9'uncusu olması şirketin başarısında önemli bir aşama oldu. 2014 yılında en büyük yatırımını gerçekleştirerek kurumsal firmaların verimliliğini arttırmaya yönelik izlenebilirlik / üretim takip yazılımları geliştiren Trinoks Yazılım A.Ş. hisselerinin %50'sini satın aldı. Aynı yıl Business Initiative Direction tarafından "Century International Quality Era- Kalitede Uluslararası Yıldız" ödülüne; Otherways Association tarafından da "En İyi Ticari Markalar Dalında Mükemmellik ve Kalite" ödülüne layık görüldü.

2013'ün ardından 2014, 2015 ve 2016'da da Deloitte Fast 50 listesinde yer alarak üst üste dört yıl bu başarısını tekrarladı. 2016 yılında Bizz World Confederation of the Business tarafından İlham Veren Şirket kategorisinde Altın Madalya ile onurlandırıldı ve TOBB Türkiye'nin En Hızlı Büyüyen 100 Şirketi listesinde yer aldı. En büyük ödülün çalışanlar tarafından verildiğine inanan Vektör Barkod, Great Place to Work Enstitüsü tarafından 2015 ve 2016 yıllarında "En İyi İş Verenler" listesine dahil edilerek Türkiye'nin en iyi 25 işvereninden biri seçildi. Müşteri memnuniyetine verdiği önemin sonucunda da Sabancı Grubu iştiraki Brisa'nın en iyi tedarikçiler listesinde yer aldı.

Vektör Barkod 2016 yılında Londra Borsası Elite Programı'na katılan ilk üç Türk şirketten biri oldu. Son olarak faaliyet gösterdiği coğrafi alanı genişleten şirket, Ankara ofisinin tescilini resmi olarak tamamladı ve İzmir ofisini de irtibat noktası olarak aktif hale getirdi.



www.vector-tr.com

Sektör: Bilgi Teknolojileri

Bölge: İstanbul



Halit Erol Şengünler
CEO

11.187

Şirketin kurulduğu 2009 yılında 462 adet ile yola çıktığı el terminali ve yazıcı satışının 2016 yılında ulaştığı hacim

KÜRESEL İKLİM DEĞİŞİKLİĞİNİN
ETKİLERİYLE MÜCADELEDE BAŞARILI
OLDUĞUMUZ ORANDA, ÜLKEMİZ
KENDİSİNE YETEN ÜLKE KONUMUNU
GÜÇLENDİRİRKEN ULUSLARARASI
TİCARET FIRSATLARINI DA MİSLİYLE
ARTIRACAKTIR.

SEKTÖRE BAKIŞ

206,3
MİLYAR TL
2016 YILI NET
SATIŞLARI

5,6 MİLYAR
DOLAR
2016 YILI
DIŞ TİCARET
FAZLASI

42.520
TÜRKİYE'DE
FAALİYET
GÖSTEREN
GIDA VE İÇECEK
İŞLETMESİ SAYISI

485.000
GIDA VE İÇECEK
FİRMALARININ
İSTİHDAM
SAĞLADIĞI KİŞİ
SAYISI



SEKTÖR GÖRÜŞÜ

TÜRK GIDA VE İÇECEK SEKTÖRÜ 80 MİLYON NÜFUSUN YANINDA HER YIL ÜLKEMİZİ ZİYARET EDEN YAKLAŞIK 30 MİLYON TURİSTE VE 3 MİLYONU AŞKIN MÜLTECİYE GÜVENİLİR ÜRÜNLER SUNMAKTADIR.

GIDA VE İÇECEKTE GELECEK SÜRDÜRÜLEBİLİRLİKTE

Türkiye, gıda ve içecek sektöründe bulunduğu coğrafyanın önde gelen ülkelerinden biridir. Üzerinde yaşadığımız toprakların verimliliği ve iklim koşullarının uygunluğu, gıda ve içecek sektörünün temel hammaddesi olan tarımsal ürünler bakımından ülkemizi avantajlı bir konuma taşımakta, bu da sektörün küresel rekabet gücünü artırmaktadır. Gıda ve içecek sanayii üretimiyle kendi kendine rahatlıkla yeten sayılı ülkelerden biri olan Türkiye, ihracat gelirinin önemli bir bölümünü de bu sektörden elde etmektedir.

Türk gıda ve içecek sektörü 80 milyon nüfusun yanında her yıl ülkemizi ziyaret eden yaklaşık 30 milyon turiste ve 3 milyonu aşkın mülteciye güvenilir ürünler sunmaktadır. Gıda ve içecek sektörünün toplam üretimi 2015 yılında 171,4 milyar TL olmuştur. Sektörün 2015 yılında bir önceki yıla göre büyüme oranı %12,5 civarındadır. Gıda ve içecek alanında faaliyet gösteren işletmelerin Türkiye ekonomisine sağladıkları katma değer 27 milyar TL'ye ulaşmıştır. Türkiye çapında faaliyet gösteren 42.520 gıda ve içecek işletmesi, 485.000'den fazla kişiye istihdam sağlamaktadır. 2016 yılında 5,6 milyar dolar dış ticaret fazlası veren sektörün dış ticaret karşılama oranı ise yaklaşık %200 düzeyindedir. Son verilere göre Türk gıda ve içecek sektörünün GSYİH içerisindeki payı 321 milyar dolara ulaşmıştır.

Gıda ve içecek sektörünün en önemli hammadde kaynağı tarımdır. Dolayısı ile tarım sektörünün sorunları gıda ve içecek sektörünü doğrudan etkilemektedir. Küresel iklim değişikliği halihazırda hem Türkiye'nin hem dünyanın karşı karşıya kaldığı temel problemlerden biridir. İmzalanan anlaşmalar sonucu küresel sıcaklık artışının belirli bir düzeyde tutulması amaçlansa da araştırmalara göre ülkemizin iklim ve toprak koşullarında değişimler olması kaçınılmazdır. Bu bağlamda ülkemiz tarım ve su havzalarının belirlenmesi ve koruma altına alınması, uygun bölgelerde uygun tarımsal ürünlerin desteklenmesi birinci önceliğimiz olmalıdır. Küresel iklim değişikliğinin etkileriyle mücadelede başarılı olduğumuz oranda, ülkemiz kendisine yeten ülke konumunu güçlendirirken uluslararası ticaret fırsatlarını da misliyle artıracaktır.

Obezite, diyabet gibi bulaşıcı olmayan hastalıklarda yaşanan artış, tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de üzerinde durulması gereken diğer bir konudur. Hareketsiz yaşam tarzının yanı sıra dengesiz beslenmenin de



Şemsi Kopuz
TÜRKİYE GIDA VE İÇECEK SANAYİİ DERNEKLERİ
FEDERASYONU YÖNETİM KURULU BAŞKANI

tetiklediği bu tür rahatsızlıkların bertaraf edilmesi için tüm paydaşlarla işbirliğine öncelik veren gıda ve içecek sektörü, tüketicinin daha dengeli beslenmesine yönelik yenilikleri de ortaya koymanın gayreti içindedir. Aynı şekilde gıda ve ambalaj atıklarının azaltılması, artan nüfus için daha verimli üretim teknolojileri gibi konular da sektörün araştırma ve yatırımlarına bağlıdır. Bu girişimlerin devletçe desteklenmesi üniversiteler, sektör ve devlet arasındaki işbirliğinin güçlendirilerek yeniliklerin hızlandırılması, sektörün gelişimi açısından önemli adımlar olacaktır.

SEKTÖRE ÇAĞ ATILAN ÜRETİM

1972 yılında Bursa'da kurulan ve tavukçuluğun hemen her alanında faaliyet gösteren HasTavuk yumurtalık civcivde Türkiye üretiminin %70'ini karşılamaktadır. Kuluçka kapasitesiyle tek çatı altında Avrupa ve Türkiye'nin en büyük damızlıkçı firmasıdır. HasTavuk 1.850.000 metrekare açık arazi üzerinde konumlanan operasyonlarını Bursa, Sivrihisar ve Susurluk olmak üzere üç lokasyondan yönetmektedir. Yem fabrikaları, damızlık tesisleri, yarka üniteleri, kuluçkahaneleri, kesimhanesi ve ileri işleme tesisi olmak üzere Türkiye'nin birçok noktasında faaliyetleri vardır. 1600'ün üzerinde personel istihdamı, bulunduğu bölgelerde yarattığı 5000'in üzerinde üretim gücü ile sektöre ve ülke ekonomisine destek vermektedir.



HasTavuk, yakaladığı hızlı büyüme ivmesini teknolojiye ayak uydurma ve sektörü yakından izleme yeteneklerine bağlamaktadır. Yönetim Kurulu Başkanı Müjdat Sezer, "çiftlikten sofraya" yaklaşımıyla kurguladıkları ve ilk aşamadan son aşamaya kadar tam entegrasyon içinde yürüttükleri iş modelini başarının temel dayanağı olarak vurgulamaktadır. Sezer, raftan alınan her ürünün barkod ile geriye dönük olarak sürecin en başına kadar izlenebilir olduğunu altını çizmektedir.

HasTavuk'ta üretim, en iyi kalite civcivlerin yetiştirilmesiyle başlar. Bunun için yurtdışından performansı en yüksek kaliteli civcivler ithal edilir. Özel araçlarla nakledilen bu civcivler yüksek teknolojiye dayalı özel tekniklerle tesislerde en uygun koşullarda iyi tarım uygulamaları ile yetiştirilir. 2013 yılının ikinci yarısında faaliyete geçen saatte 12.500 kesim kapasitesine sahip tavuk eti üretim tesislerinde, nihai tüketicinin beklentilerini karşılayan, özlem duyduğu doğal renk, koku ve lezzeti sunan ürünler, Altın Buluş ödüllü teknoloji AEROSCALDER (Kuru Kesim) yöntemiyle birleşmiştir. Sektöre çağ atılan bu üretim şekli, HasTavuk'u kısa zamanda farklı kılan ve tercih edilen marka konumuna getirmiştir. Birçok dinde kabul görmüş helal kesim ile tavuk tüylerinin yolum işleminde su yerine yoğunlaştırılmış hava tekniği olan Aeroscalder / Kuru Kesim teknolojisi kullanılır. Bu sistem kesim ve tüy yolma safhasının yanında hayvanın soğutma ve ileri işlem görmüş safhasına kadar devam eder. Bu yöntemde ürünler suyla temas etmeden işlenerek daha lezzetli, daha hijyenik ve raf ömrü daha uzun bir ürün elde edilir.

HasTavuk uzun süredir gerçekleştirdiği AR-GE çalışmalarıyla elde ettiği inovatif ürünleri de bu yıl piyasaya sunmuştur. "Has Lezzetler" adı verilen ileri işlem ürünler, Çıtır Tavuk, Yayla Soslu Tavuk, Döner ve Tantuniden oluşmaktadır. Ayrıca Türkiye'de sadece kendisi tarafından üretilen Haskanat adı verilen kök kanattan üretilmiş özel bir ürün geliştirmiştir.



www.hastavuk.com

Sektör: Gıda

Bölge: Bursa

Çiftlikten sofraya tam entegrasyon yaklaşımıyla ürünlerimiz barkod üzerinden sürecin en başına kadar izlenebiliyor.



Müjdat Sezer
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

%201

510,6 milyon TL'ye ulaşan
2016 net satışlarının 2013'e
göre büyüme oranı

DÜNYAYI BESLEYEN AİLE ŞİRKETİ



Şerafettin Memiş
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Memişoğlu Tarım pirinç, nohut, mercimek, barbunya, bulgur, fasulye, börülce, mısır, bakla, bezelye ve buğday çeşitlerini üretmek, ihraç etmek ve satmak amacıyla 1991 yılında Mersin'de kurulmuştur. Şirketin faaliyet konuları içinde bakliyat işleme, eleme, seçme, paketlenme ve kuru gıda ithalat ve ihracatı bulunmaktadır. 2016 yılında 505 milyon TL net satış gerçekleştiren şirket hem yurt içi hem de yurtdışı satışlara odaklanarak ikisinde de başarılı olabilen sektöründe ender firmalardan biridir. Yönetim kurulu başkanı Şerafettin Memiş, her yıl gerçekleştirdikleri düzenli yatırımların şirketin başarısında önemli bir paya sahip olduğunu belirtmektedir.

Memişoğlu Tarım ulaştığı satış hacmiyle

Türkiye'nin en büyük bakliyat ve gıda firmaları arasına girmiştir. 2016 yılı satış rakamlarıyla Türkiye'nin 500 büyük sanayi firması (ISO 500) arasında 237'nci sırada ve Türkiye'nin en fazla ihracat yapan 500 firması listesinde (TİM 500) 302'nci sırada yer almıştır.



www.tatbakliyat.com

Sektör: Gıda

Bölge: Mersin (Adana Alt Bölgesi)

Her yıl gerçekleştirdiğimiz düzenli yatırımlar hem yurt içine hem de global pazarlara aynı zamanda odaklanmamızı sağlıyor.



Ortakları Şerafettin, Nasip, Gıyasettin ve Tuncer Memiş'in liderliğinde faaliyetlerini sürdüren bir aile şirketi olan Memişoğlu Tarım'ın tesisleri toplamda 200.000 metrekarelik alana yayılıyor. Mersin ve Uzunköprü'de bulunan iki çeltik işleme fabrikası ve Mersin'de yer alan bir bulgur fabrikası ve bir mercimek fabrikasının yanı sıra bakliyat işleme, eleme, paketlenme ve stoklama alanları bulunuyor. Tesisleri Mersin, Mersin Serbest Bölgesi, Mersin – Tarsus Organize Sanayi Bölgesi, İstanbul, İzmir ve Edirne'de yer alıyor.

Ürünlerini yurt içi ve yurtdışında tescilli markası olan TAT markasıyla satan Memişoğlu Tarım yurt genelinde yaklaşık 32 bayiye sahiptir. Ayrıca Avrupa ülkeleri, Orta Asya, Ortadoğu, Güney Afrika, Kuzey Afrika, Rusya, ABD, Kanada ve Güneydoğu Asya ülkelerine ihracat yapmaktadır.

Lojistik hizmeti vermek üzere TATLOG markası altında Mersin'de farklı bir yatırımı da bulunan Memişoğlu Tarım, TSE-EN-ISO 22000 Gıda Güvenliği Sertifikası, TSE-EN-ISO 9001:2000 Kalite Yönetim Sistemleri Sertifikası, Helal Sertifikası ve Kosher Sertifikası'na sahiptir.

%119

505,2 milyon TL'ye ulaşan
2016 net satışlarının 2013'e
göre büyüme oranı

SÜRDÜRÜLEBİLİR GIDA ÜRETİMİ

1982 yılında kurulan Yayla Agro Gıda Sanayi ve Nakliyat A.Ş. Türkiye'nin önde gelen bakliyat, pirinç ve bulgur üretici firmalarındandır. Ankara'da bulunan Genel Müdürlüğü ve Türkiye'deki dört fabrikasının yanı sıra Almanya, Kanada ve Rusya ofisleriyle hizmet vermektedir. 2016 yılı ISO satış rakamlarına göre Türkiye'nin en büyük 159'uncu firmasıdır.

Kurulduğundan bu yana sektörde kalite ve hizmet adına en iyiyi yapma gayretinde olan Yayla Agro sektörle beraber kendi kalite çıtasını da yükselterek hak ettiği konuma yükselmiştir. CEO Hasan Gümüş başarının anahtarını şu şekilde açıklamaktadır: "Müşteri memnuniyetini ve ihtiyaçlarını önde tutan tesislerimiz ve katma değerli ürün gamımızla, nihai tüketicilerimize ve iş ortaklarımıza değer katan tedarik zincirimizle hizmet vermekteyiz."

Şirket yüksek kapasiteli ve en gelişmiş teknolojinin kullanıldığı tesislerde kaliteli ve sürdürülebilir üretim yapmaktadır. Çevreye zararlı olan hiçbir atık üretmeyen tesisler, geleceğimizin ve doğanın korunması için gereken her türlü önlemi almaktadır.

Yurt içi pazarında 65 ilde bayilik ağı kurmuş ve 81 ilde birçok ulusal mağaza dahil olmak üzere 20.000'den fazla perakende noktasında ürünlerini müşterilerinin beğenisine sunan Yayla Agro yurtdışında da faaliyetlerini bu pazara yönelik ayrı ekip kurarak devam ettirmektedir.

Ürünlerini 100'den fazla ülkeye ihraç eden Yayla Agro, yurtdışında BİM, Migros, A101 gibi ve yurtdışında birçok büyük satış noktasına Private Label ürünleri ile de hizmet vermektedir.



Yayla Agro bulunduğu her üründe ve kanalda kaliteli operasyon uygulayan bir firma olup Gıda Kodeksi, TSE belgeleri gibi sektörde bulunan firmaların haiz olması gereken belgeleri almaya da hak kazanmıştır. Bu belgelerin dışında sektöre bakışı hassas olan firma ISO 9000, ISO 22000, BRC, IFS, Halal Food belgesi gibi belgeleri alarak Avrupa Birliği'nin gıda üretim normlarına uygun üretim yapma seviyesini yakaladığını tescil ettirmiştir.

+20bin

Satış yapılan yurt içi perakende noktası



www.yaylabakliyat.com.tr

Sektör: Gıda

Bölge: Ankara



Hasan Gümüş
CEO

YAYLA AGRO OPERASYONLARINI
ÇEVREYE SAYGILI VE
SÜRDÜRÜLEBİLİR BÜYÜME
İLKESİYLE YÖNETİYOR.

FINDIK İLE GELEN SAĞLIK



Burhan Erçal
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

SEKTÖRÜN
GELİŞMESİNDE AKTİF
ROL OYNAYAN
GÜVENİLİR, YENİLİKÇİ VE
GÜÇLÜ BİR MARKAYIZ.

başlayarak ürün çeşitliliğini artırdı. Bugün natürel iç fındık, işlenmiş fındık çeşitleri ve özel ürünler üreten Erçal Fındık, planlı büyümesi ve yatırımlarıyla 2010'dan beri en fazla fındık ihracatı yapan şirketler arasında ilk yirmide yer alıyor. 90 civarında ülkeye fındık gönderen şirket ihracatının yaklaşık %80'ini Avrupa Birliği ülkelerine gerçekleştirmektedir.

Yönetim kurulu başkanı Burhan Erçal, kurumsal altyapısı ile güvenilir, yenilikçi ve kaliteli ürün ve hizmetler sunan bir şirket inşa ettiklerini ifade ederek faaliyet gösterdiği sektörlerde müşteri ve tedarikçilerin ilk tercihi olmayı ve Türkiye'de ilk üç içinde yer almayı hedeflediklerini vurguluyor.

Erçal Fındık, güncel bilgi ve teknolojik gelişmeleri yakından takip eden ve nitelikli insan kaynağına önem veren, müşterilerin ihtiyaçlarını en iyi şekilde tespit edip özel çözümler üreten bir bölgesel lider olarak ülke ekonomisine katkı sağlıyor. Burhan Erçal, şirketin kurumsal felsefesini şöyle anlatıyor: "Milli kültürünü ve öz değerlerini benimseyen diğer taraftan evrensel değerlere özen ve saygı gösteren, tüm paydaşlarıyla bütünleşmiş bir şekilde çağdaş teknolojik imkanlardan azami derecede faydalanan ve sektörün gelişmesinde aktif rol oynayan güvenilir, yenilikçi ve güçlü bir markayız."

1960 yılında kabuklu fındık alım satımı yaparak faaliyetlerine başlayan yapan Erçal Fındık, 1992 yılında Ordu'nun Kumru ilçesinde ilk fabrikasını inşa ederek natürel iç fındık üretimine başladı. 1998 yılında yine Kumru'da Karadeniz'in en büyük fındık kırma tesislerinden birini bünyesine katarak yıllık 35 bin ton kabuklu fındık işleme kapasiteli, son teknoloji lazerli seçme sistemi ile donatılmış daha büyük kapasiteli tesisini faaliyete geçirdi. Kabuklu ve iç fındık kurutma makinası ve optik kamera lazer sistemi (KEY) ile ayıklama yapılan tesisin sahilden 35 km içeride 500 rakımda tek tesis olması, fındıkta rutubet, gizli çürük ve afla toksin oluşumunun önüne geçmektedir. 2006 yılında ise Zonguldak'ın Alaplı ilçesindeki tesisini faaliyete geçiren Erçal Fındık, dört taşlı kırma ünitesi ve sese duyarlı lazer sistemi (SEA) ile ayıklama yapılan yıllık 28 bin ton işleme kapasiteli bu tesiste günde 80 ton kabuklu fındık işlemektedir.

2010 yılında Kumru fabrikasını son teknoloji entegre makinelerle donatan şirket işlenmiş fındık üretimine de



www.ercal.com.tr/findik.php

Sektör: Gıda

Bölge: Samsun



+90

Erçal Fındık'ın ürünlerini
ihraç ettiği ülke sayısı

BESİN ZİNCİRİNİN EN GÜÇLÜ HALKASI

Türkiye'nin yemcisi Matlı, Türkiye'nin protein ihtiyacını karşılayan gıda grubu olma hedefine yürüyor. Altı fabrikasında yılda 1 milyon 320 bin ton hayvan yemi üretme kapasitesine sahiptir. 2016 yılında 892 bin ton yem üreten Matlı'nın hedefi, 2020'de de 2 milyon ton yem. 2010 yılında başladığı yumurta üretiminde de iddialı olan Matlı, Burdan Yumurta markası ile günde 2 milyon 150 bin, yılda yaklaşık 650 milyon adet yumurta üretiyor.

Genel Müdür Önder Matlı, grubun hedefini 2020'de yılda 2 milyar adet yumurta üretmek olarak açıklıyor: "Matlı Gıda Grubu 650 kişiye istihdam sağlarken 2 bin tedarikçi ile de ticaret yapıyor. Yem bayilerimizin sayısı ise 450. Beyaz et ve kırmızı et ile süt ve süt ürünleri üretimine de başlayarak Türkiye'nin protein ihtiyacını karşılayan bir gıda grubu olmayı hedefliyoruz. Böylece Matlı Gıda Grubu hem hayvanları hem insanları besleyerek Türkiye'de besin zincirinin en güçlü halkası haline gelecek."



Matlı Gıda Grubu'nun temelleri kurucu Ömer Matlı'nın 1965 yılında Bursa'nın Karacabey ilçesinde başladığı soğan ticaretine dayanıyor. 1970'lerin başında hayvan ticaretine ve buna paralel olarak mandıracılığa geçen Ömer Matlı, bu işlerde elde ettiği başarıların getirdiği ticari itibar ve sermayesiyle çeltik işine girdi ve 1980 yılında kurduğu çeltik fabrikasıyla tüccarlıktan sanayiciliğe adım attı. 1988 yılında ise büyükbaş hayvan yemi üretimine başladı. Karacabey'deki fabrikada saatte 10 ton süt ve besi sığırları yemi üretiliyordu. Bu ilk fabrikaya 1992 yılında bölgenin ilk modern mısır kurutma tesisi eklendi. Matlı Gıda Grubu Nisan 2010'da ise yepyeni bir sektöre adım atarak yumurta üretimine başladı. Matlı Gıda Grubu halen yem üretimi, gıda üretimi, tam yağlı soya üretimi, mısır kurutma ve hammadde ticareti alanlarında faaliyet gösteriyor.

AR-GE'ye büyük önem veren şirket bu alanda Uludağ Üniversitesi'yle imzalanan protokol çerçevesinde Veteriner Fakültesi ile işbirliği yapıyor. Bu faaliyetler, şirket kurucusunun adını taşıyan Ömer Matlı Akademisi'nde ve ona bağlı Hayvansal Üretim Eğitim ve Araştırma Merkezi ile Eğitim Çiftliği'nde yürütülüyor. Merkezde geliştirilen daha verimli, daha yüksek enerjili, daha iyi besleyen ve daha çok süt verimi sağlayan sığırların yemleri eğitim çiftliğindeki hayvanlar üzerinde denendikten sonra yetiştiricinin kullanımına sunuluyor. Süt sığırlarından günde 6 litre süt elde edilirken AR-GE çalışmaları sonucunda eğitim çiftliğindeki sığırlarda süt verimi günlük ortalama 37 litreye kadar çıkıyor. Ömer Matlı Akademisi'nin sosyal sorumluluk projesi olarak 2013 yılında hayata geçirilen sanal dünyanın Hayvancılık Akademisi www.hayvancilikakademisi.com, Türkiye'den ve dünyadan en güncel hayvancılık haberlerini ve uzman görüşlerini yayınlayarak hayvan yetiştiricilerine en çok ihtiyaç duydukları konularda bilgi sunmaya başladı.



www.matli.com.tr

Sektör: Gıda

Bölge: Bursa

2 milyon ton

2016 yılında 892 bin ton yem üreten Matlı'nın 2020 hedefi



Önder Matlı
GENEL MÜDÜR

BEYAZ ET VE KIRMIZI ET İLE SÜT VE SÜT ÜRÜNLERİ ÜRETİMİNE DE BAŞLAYARAK TÜRKİYE'NİN PROTEİN İHTİYACINI KARŞILAYAN BİR GIDA GRUBU OLMAYI HEDEFLİYORUZ.

TEKSTİL »

TEKSTİL SANAYİCİLERİ REKABETÇİ
GÜÇLERİNİ KORUMAK VE DAHA DA
GELİŞTİRMEK ÜZERE "İYİ KAPTAN
DALGALI DENİZDE BELLİ OLUR."
SÖZÜNÜN GEREĞİNİ YERİNE GETİREREK
FAALİYETLERİNİ SÜRDÜRÜYOR.



SEKTÖRE BAKIŞ

107,5
MİLYAR TL
2016 YILI NET
SATIŞLARI

865 BİN
TEKSTİL
ÜRETİMİNDE
İSTİHDAM EDİLEN
ÇALIŞAN SAYISI

7,87 MİLYAR
DOLAR
2016 İHRACAT
TUTARI

%77,4
2016 KAPASİTE
KULLANIM ORANI

SEKTÖR GÖRÜŞÜ

YENİ PAZAR ARAYIŞI ÇALIŞMALARI 2017 YILININ İLK YARISINDA OLUMLU SONUÇLAR VERDİ. GÜNEY AMERİKA, SAHRA ALTI AFRIKA VE JAPONYA BAŞTA OLMAK ÜZERE UZAKDOĞU'DAKİ HAMLELERLE 2017 YILINI YAKLAŞIK %5 ARTIŞLA KAPATABİLECEĞİMİZİ ÖNGÖRÜYORUZ.

İYİ KAPTAN DALGALI DENİZDE BELLİ OLUR



Kökleri binlerce yıllık birikime dayanan Türk tekstil sektörünün ülkemizde en çok istihdam yaratan sektör olduğunu söyleyebiliriz. Sadece üretimde yaklaşık 865 bin kişiyi istihdam eden sektörümüzün perakende ve yan sektörlerle 2 milyon kişiye iş imkanı sağladığı tahmin edilmektedir. İstihdamın yanı sıra ülke ihracatına katkısı da tekstil sektörünü ülkemiz için özel bir konuma taşımaktadır. Türk tekstil sektörü ihracatında en büyük payı yaklaşık %50 ile AB ülkeleri, ardından Rusya, İran ve çevre ülkeler alıyordu. Ancak küresel pazarlarda yaşanan olumsuzluklar Türkiye'nin genel ihracatını olduğu gibi tekstil ihracatını da etkiledi. Son üç yılın ihracat hareketleri ve tekstildeki gelişmeyi şöyle özetleyebiliriz: 2014 yılında Türkiye'nin toplam ihracatı 157,61 milyar dolar düzeyindeyken 2015 yılında %8,7 düşüşle 143,93 milyar dolara geriledi. Aynı dönemde tekstil ve hammadde ihracatı 8,53 milyar dolardan %11,1 düşüşle 7,59 milyar dolara geriledi. Türkiye 2016 yılını 142,6 milyar dolar ihracatla tamamlarken aynı dönemde tekstil ihracatımız 7,87 milyar dolar olarak gerçekleşti. Bu düşüş trendinde Özellikle Ortadoğu pazarındaki talep gerilemeleri etkili olmuştur. Sektörü zorlayan diğer bir gelişme de 2016 yılında asgari ücrette gerçekleşen beklenmedik artış oldu. Emek yoğun bir sektör olan tekstilde işçi ücretlerinin öngörülemeden şekilde artışı dünya pazarlarındaki rekabette bizi çok zorladı.

Bununla birlikte sektörün yeni pazar arayışı çalışmalarının 2017 yılının ilk yarısında olumlu sonuçlar verdiğini görüyoruz. Tekstil firmalarımızın Güney Amerika, Sahra Altı Afrika ve Japonya başta olmak üzere Uzakdoğu'da yaptığı hamlelerin sektörümüzü olumlu etkilemesiyle birlikte 2017 yılını yaklaşık %5 artışla kapatabileceğimizi öngörüyoruz. Kapasite kullanım oranının da %77,4'lere ulaşması bizlere umut veren diğer bir gelişmedir. Sektörün büyük bölümünün son dört beş ayda üç vardiya çalışma düzenine geçtiğini gözlemliyoruz.

Öte yandan 2016'da Pakistan ile imzalanan Tekstil Serbest Ticaret Anlaşması'nın 2017'de mevcut haliyle yürürlüğe girmesi halinde sektörümüzün ciddi bir sıkıntı yaşamaması söz konusudur. Bir yandan üreticilerimiz Asya ülkelerine göre maliyet açısından dezavantajlı oldukları konularda sentetik iplik ithalatındaki vergilerin artırılması gibi ticaret politikası önemleriyle korunma altına pamuk üretiminde dünya çapında



Haşim Büyükbacı

TÜRKİYE EV TEKSTİLİ SANAYİCİLERİ VE İŞ ADAMLARI
DERNEĞİ TETSIAD YÖNETİM KURULU DANIŞMANI

söz sahibi olan Pakistan mallarının serbest şekilde ülkeye girebilmesi sektörümüzü olumsuz etkileyecektir.

Pamuğun yanı sıra petrol fiyatları da tekstil sektöründeki maliyetlerde belirleyici bir rol oynamaktadır. Dolayısıyla önümüzdeki süreçte nasıl gelişebileceğini öngöremediğimiz Ortadoğu sorununun seyrinin yanı sıra Amerika ve AB ülkeleri ile ilişkilerimiz de sektörün geleceği üzerinde etkili olacaktır. Tekstil sanayicileri bu koşullar altında rekabetçi gücünü korumak ve daha da geliştirmek üzere "İyi kaptan dalgalı denizde belli olur." sözünün gereğini yerine getirerek yeni pazar arayışı, verimli üretim ve kalite odaklı olarak faaliyetlerini sürdürmektedir.

VİZYONUMUZ GÖRÜŞÜN ÖTESİNDE

Hiç şüphe yok ki, dünya tekstil sektörünün etrafında dönüyor. Sektör her geçen gün büyüdükçe, firmalar arasındaki rekabet de alevleniyor. Bu zorlu şartlar altında güçlü kalabilmek için türünün tek örneği haline gelmeniz gerekiyor. Harput Tekstil'in 59 yıldır en iyi yaptığı şey de budur.

1958 yılında kurulan Harput Tekstil, sektörün en eski ve en ilham veren şirketlerinden biri. Sınırlarını 20 metrekarelik küçük bir dükkandan, toplam 200 bin metrekarelik kapalı üretim tesisi alanına genişleten şirket, dördü uluslararası olmak üzere toplam 40 tescilli markaya sahip. Kurulduğu yıllarda yola ticaret yaparak çıkan Harput Tekstil, daha sonra tekstil işine başladı ve 1980'lerde sanayileşme sürecine girdi. Harput Tekstil Yönetim Kurulu Başkanı Muhammed Etkeser, bu süreçten günümüze yaşanan gelişimleri şöyle anlatıyor: "Markalaşmanın öneminin farkındayız. İşte bu yüzden yaklaşık 40 markaya sahibiz. Miranlı, Miranda, Hoya Bella, bizleri yerel ve uluslararası pazarda temsil eden en önemli markalarımız arasında. Tüm bu başarılar sayesinde Harput Tekstil, 2016 yılı sonunda 150 milyon Euro global satış gerçekleştirdi. 2017 yılı sonunda ise bu kazancı 160 milyon Euro'ya çıkarmayı hedefliyoruz. Geleceğimizin yenilenmeye ve kendimizi sürekli geliştirmeye dayandığı inancındayız. Bu inançla yola çıkarak, 2016 yılı sonunda, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'na bağlı olarak tekstil ve kimyasal uygulamalardaki AR-GE merkezimizi kurduk. 2017'deki projeler için 1 milyon Euro AR-GE bütçesi ayırdık."



Harput Tekstil, Türkiye genelindeki en iyi 1000 ihracatçıları listesinde 848. sırada yer alıyor. Tekstil sektöründe ise bu alanda 60'ıncı sırada. Harput Tekstil'i diğer firmalardan ayıran en önemli özellik, değişen piyasa koşullarına uyum sağlayarak, yüksek üretim kapasitesinin esnek yönetim, mutlak uyum, hukuk ve ahlaka uygun anlayışıyla yönetilmesidir.

Harput Tekstil, bir şirketin sadece yapacağı kârı değil, aynı zamanda doğayı ve kültürel miraslarımızı da düşünmesi gerektiğine inanıyor. Kurulduğu günden beri şirket olarak birçok sosyal sorumluluk projesine imza attılar. Örnek olarak 1419'da Osmanlı Sultanı Çelebi Mehmet tarafından yaptırılan ve UNESCO'nun koruması altında olan Bursa Yeşil Camii, Harput Holding ile Bursa Valisi ve Vakıflar Bölge Müdürlüğü işbirliği sayesinde yenilenmiştir.

160milyon euro

Harput Tekstil'in 2017 sonu global satış hedefi



www.harputtekstil.com

Sektör: Tekstil

Bölge: Bursa

40

Dördü uluslararası alanda olmak üzere Harput Tekstil'in sahip olduğu tescilli marka sayısı



Muhammed Etkeser
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

TÜRKİYE, GELİŞMEKTE OLAN
BİR ÜLKE OLARAK KENDİ
İÇ PAZARININ YANI SIRA
MERKEZİ KONUMU SAYESİNDE
AVRUPA, AFRIKA VE ASYA
PAZARLARINA ULAŞARAK ÜLKE
EKONOMİSİNE OLDUKÇA YÜKSEK
DEĞERLER KAZANDIRACAK BİR
KONUMDADIR.



SEKTÖRE BAKIŞ

130,3 MİLYAR TL

2016 YILI NET
SATIŞLARI

**33,2 MİLYON
TON**

TÜRKİYE'NİN 2016
YILINDAKİ ÇELİK
ÜRETİMİ

**16,5 MİLYON
TON**

TÜRKİYE'NİN 2016
YILINDAKİ ÇELİK
İHRACATI

185.783

SEKTÖRDE TÜRKİYE
GENELİNDE TOPLAM
ÇALIŞAN SAYISI

SEKTÖR GÖRÜŞÜ

ABD İLE AYNI KATMA DEĞERDE ÜRÜN ÜRETMEMİZ DURUMUNDA
12,5 MİLYAR DOLAR OLAN ÇELİK İHRACATIMIZ 50 MİLYAR
DOLARA YÜKSELEREK TÜRKİYE’NİN CARİ AÇIĞI SIFIRLANACAKTIR.

YÜKSEK KATMA DEĞER İÇİN YAPISAL DÖNÜŞÜM GEREKLİ

Türkiye’nin 1930’lu yıllardan itibaren başlayan sanayi hamlesinde çelik sektörü mevcut sanayinin gelişiminin yanında, yeni sanayi kollarının kurulmasında, büyümesinde ve ülke alt ve üst yapısının tamamlanmasında hayati bir rol oynamıştır. Sektör 50 milyon ton/yıl kapasite ile inşaat malzemeleri başta olmak üzere, otomotiv, gemi, demiryolu, vagon gibi kara taşıtlarıyla tüm makine, cihaz ve eşya üretiminin ana girdisini karşılamaktadır. Sektörümüz 2000 yılında 14,3 milyon ton olan üretimini 2012 yılında 35,9 milyon tona çıkararak dünya 8’incisi ve 19,8 milyon ton ihracatla dünya 7’ncisi, inşaat çeliği ihracatında da dünya birincisi olmuştur. 2016 yılına geldiğimizde dünya ekonomisindeki daralmaya rağmen sektör çelik üretiminde 33,2 milyon ton/yıl ile 8’inciliğini korurken 16,5 milyon ton ihracatla 9’uncu olmuştur.

Çelik sektörü, gelişmekte olan bir ülke olarak kendi iç pazarının yanı sıra merkezi konumu sayesinde Avrupa, Afrika ve Asya pazarlarına ulaşarak ülke ekonomisine oldukça yüksek değerler kazandıracak bir konumdadır. Ancak sahip olduğu bu potansiyeli gerçekleştirebilmesi için önündeki birtakım engelleri aşması gerekiyor. İlk olarak gelişmiş ülkelerdeki korumacı uygulamaların devreye konularak Çin, Ukrayna, Rusya ve benzeri ülkelerden haksız rekabete yol açan Dampingle Mal İthalatının önlenmesi gerekiyor.

Sektörün gelişimi önündeki ikinci büyük engel haksız rekabet yaratan Kapasite Fazlalığıdır. Genelde %67 olan kapasite kullanımı özel sektörün yassı üretiminde %45’te kalmaktadır. Kapasite fazlasını katma değeri yüksek ürünlere dönüştürecek teşvik edici tedbirlerle kapasite kullanımı artırıldığı gibi sektörü rekabet gücü ve katma değeri yüksek bir yapıya kavuşturmuş oluruz.

Aynı demir cevherini, kok kömürünü ve demir hurdasını kullanan ABD 2.000 dolar/ton ortalama birim fiyattan çelik ihracatı yaparken, Türkiye’nin ortalama 550 dolar/ton birim fiyattan yapıyor olması katma değeri düşük ürün üretmemizden kaynaklanmaktadır. Katma değeri düşük ürünleri ihraç edip yüksek katma değerli olanları ithal etmek Türkiye’nin cari açığına olumsuz yansımaktadır. ABD ile aynı katma değerde ürün üretmemiz durumunda 12,5 milyar dolar olan çelik ihracatımızı 50 milyar dolara yükselterek cari açığımızı sıfırlayabiliriz.



Faruk Ekinci

TÜRKONFED YÖNETİM KURULU ÜYESİ

EKİNCİLER HOLDİNG A.Ş. YÖNETİM KURULU EŞ BAŞKANI

Sektörün temel sorunları olan Kapasite Fazlalığı, Dampingle Mal İthalatı ve Kayıt Dışılığı önlemek için gerekli koruyucu tedbirler alınmadıkça, sektör yeterli sermaye birikimini sağlamakta aciz kalacaktır. Bu engellerin kaldırılması durumunda, coğrafi konumumuzun da avantajıyla katma değeri yüksek çelik üretecek yatırımlar yaparak dünya pazarlarında lider konumuna gelmemiz işten bile değildir. Bütün bunların dışında hükümetin daha önce başlattığı Komşularla Sıfır Sorun Politikasına dönülmesi, sektörün hedeflerine varmasına ivme kazandıracaktır.

GELECEĞE İLETEN BAŞARI

2001 yılında Cüneyt Ali Turgut tarafından kurulan Mega Metal 2008 yılından bu yana Kayseri tesislerinde üretimini sürdürüyor. Şirket 75 bin metrekare açık alan ve 30 bin metrekare kapalı alanda yaklaşık 500 kişiye istihdam sağlıyor. Yüksek teknoloji ve kalitede oksijensiz elektrolitik bakır tel mamulleri üreten Mega Metal, alanında Türkiye ve Avrupa'nın lider üreticileri arasındaki yerini koruyor.

Başarısının temelinde teknolojiye çekinmeden yatırım yapması olduğunu ifade eden Cüneyt Ali Turgut, Mega Metal ürünlerinin elektrik, elektronik, iletişim, enerji üretimi ve dağıtımı, elektroteknik, güneş ve yenilenebilir enerji, ev aletleri, savunma ve otomotiv endüstrisinde kullanıldığını belirtiyor. Üretimini yaklaşık yüzde 60'ını ihraç eden şirketin odağında Avrupa'daki bütün ülkeler ve Amerika yer alıyor. Johnson & Johnson, FIAT, Volkswagen, BMW, Seiko gibi dünya markalarına üretim yapan şirket, Türkiye'nin ihracat gücüne de katkı sağlamayı sürdürüyor. Avrupa ve ABD'de bir merkez ofis açmayı planlayan şirket yılbaşı itibarıyla Milano'da bir ofis ve bir üretim hattıyla işe başlayacak. Üretim çeşitliliğine odaklanan firmanın hedefinde güneş enerjisi yatırımları yer alıyor.



Teknoloji yatırımlarıyla dikkat çeken firmanın odaklandığı konular arasında robotlarda yapay zeka, uzay teknolojisi ve tıbbi teknolojiler yer alıyor. İnşaat ve otomotiv sektöründe de faal olan şirket yılda 30 bin ton üretim kapasitesine sahip. Son 3 yılda her yıl yüzde 30 büyüyen şirketin hedefi, 2018'de yüzde bu oranı yüzde 50'ye ulaştırarak üretim kapasitesini 45 bin tona çıkarmak.

45^{bin} ton

2018'de hedeflenen
üretim kapasitesi



www.megametal.com.tr

Sektör: Ana Metal

Bölge: İstanbul

Teknoloji yatırımlarıyla dikkat çeken firmanın odaklandığı konular arasında robotlarda yapay zeka, uzay teknolojisi ve tıbbi teknolojiler yer alıyor.



Cüneyt Ali Turgut
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

ANTAKYA'DAN ÜÇ KITAYA



Mehmet Kılıçlar
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Hatboru Türkiye'nin çelik üretim merkezi Hatay'da bulunan Spiral Kaynaklı Çelik Boru ve PVC Boru üreticisidir. Türkiye'nin en büyük SSAW Çelik Boru üreticileri arasında yer alan şirket üretmekte olduğu dış çapları 219,1 mm ile 3.048 mm arasında değişen petrol, doğalgaz, içme suyu, sulama suyu hat borularını ve kazık borularını 40'tan fazla ülkeye ihraç etmektedir.

Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Kılıçlar, başarıya giden yolu şekilde açıklamaktadır: "Şirketimizin kuruluşu aslında 1964 yılına dayanmaktadır. 1993 yılında diğer iki ortağım ile birlikte şirketi devraldığımızda 9 çalışanıyla 150 metrekarelik bir atölyede geleneksel yöntemlerle sondaj muhafaza boruları ve yağmurlama sulama sistemleri üreten yerel bir firmaydı. 1998 yılında spiral kaynaklı çelik boru üretimine geçerek 2000'li yılların başlarında çelik boruda ulusal pazarın önemli tedarikçilerinden biri olduk. Artık hedef dünya pazarıydı. 2002 yılında spiral kaynaklı çelik boru üretimine dair uluslararası geçerliliği olan tüm sertifikasyonları sağlayarak ilk ihracatımızı yaptık. 2009 yılında şirketin ilk çıkış noktası olan sondaj muhafaza borularında müşteri talepleri doğrultusunda PVC boru fabrikasını kurarak PVC sondaj borularının üretimine başladık. PVC boru üretimini bünyesinde bulunduran Hatboru Plastik Boru Limited Şirketi 2013 yılında AllWorld Network tarafından Türkiye'nin en hızlı büyüyen 100 şirketi arasında değerlendirildi."

1993 yılında 9 çalışanıyla 150 metrekarelik bir atölyede geleneksel yöntemlerle üretim yapan yerel firma bugün üç kıtada 40'tan fazla ülkeye ulaşıyor.



www.hatboru.com
Sektör: Ana Metal
Bölge: Hatay



Son olarak 2013 yılında çelik boruda yeni üretim hatlarını devreye alıp modernizasyon çalışmalarını tamamlayan şirketin 100.000 metrekare alanda 350 çalışanıyla üretmekte olduğu dış çapı 120" (3048 mm) et kalınlığı 40 mm'ye kadar olan spiral kaynaklı çelik borular 3 kıta ve 40 ülkede hayati önem taşıyan bir çok projede güvenle kullanılmaktadır.

Petrol, doğalgaz, içme suyu ve sulama suyu hat borularının yanı sıra borulu konstrüksiyon sistemleri ile kazık boruları üretimi yapan şirket, İstanbul Sanayi Odası verilerine göre Türkiye'nin en büyük sanayi kuruluşları arasında yer alırken Türkiye Çelik Üreticileri Birliği ve Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin verilerine göre en çok çelik boru ihraç eden ilk üç firma arasındadır.

+40

Hatboru'nun ürünlerini
ihraç ettiği ülke sayısı

ÜRETMEK BİR TUTKUDUR

1964 yılında küçük bir esnaf dükkanı ile hayat serüvenine başlayan Nevsac* 2006 yılında 10.000 metrekare kapalı, toplamda 25.000 metrekare alanı ile kurumsallığa adım attı. Günümüzde 115.000 metrekare açık alan üzerinde 60.000 metrekare kapalı alanda yer alan fabrikası ve 200'e yakın tecrübeli personeli ile bölgede söz sahibi bir firma haline geldi. İlk boru profil üretimine başladığı 2006 yılında 30 bin ton üretim yapan Nevsac'ın üretim kapasitesi 2016 yılında 250 bin tona ulaşmıştır.

Merkez fabrikası Nevşehir Organize Sanayii Bölgesi'nde yer alan Nevsac Metal Sanayii, çelik servis merkezleri ile de Karadeniz Ereğlisi ve Gebze Dilovası Organize Sanayi Bölgelerinde faaliyet göstermektedir. Nevsac Boru markasıyla antipas boyalı, galvanizli ve düz olmak üzere dikişli sanayi boruları, iskele ve sera boruları, çelik konstrüksiyon boru ve profilleri üretmektedir.

Yönetim Kurulu Üyesi Arif Öbekli "Üretmek bir tutkudur; Türkiye için üretiyoruz." sloganını benimseyen şirketin başarısındaki en büyük etkenler olarak



birbirine kenetlenmiş bir aile şirketi olmasını, talep ve ihtiyaçlarına göre 7/24 üretim yapabilmeyi ve müşteri memnuniyet odaklı çalışmayı vurgulamaktadır. Kurulduğu günden bu yana teknolojiyi yakından takip ederek kaliteli ürün, sıfır hata ve kesintisiz hizmet anlayışıyla faaliyet gösteren şirket, araç filosu ile ürettiği malzemeleri müşterilerine doğrudan teslim etmektedir. Ülkenin her köşesine ürünlerini gönderen Nevsac, Avrupa, Asya ve deniz aşırı ülkelere de üretim yaparken yatırımlarını sürdürerek markasını tüm dünyaya ulaştırmayı hedeflemektedir.

* İlk 100 içinde yer almayan Nevsac, ortalamalara dahil edilmese de Kırıkkale Alt Bölgesi'nin birincisi olarak şirket profiline raporda yer verilmiştir.

250^{bin} ton

2006'daki 30 bin tonluk boru
profil üretiminin 2016'da
ulaştığı kapasite



www.nevsac.com

Sektör: Ana Metal

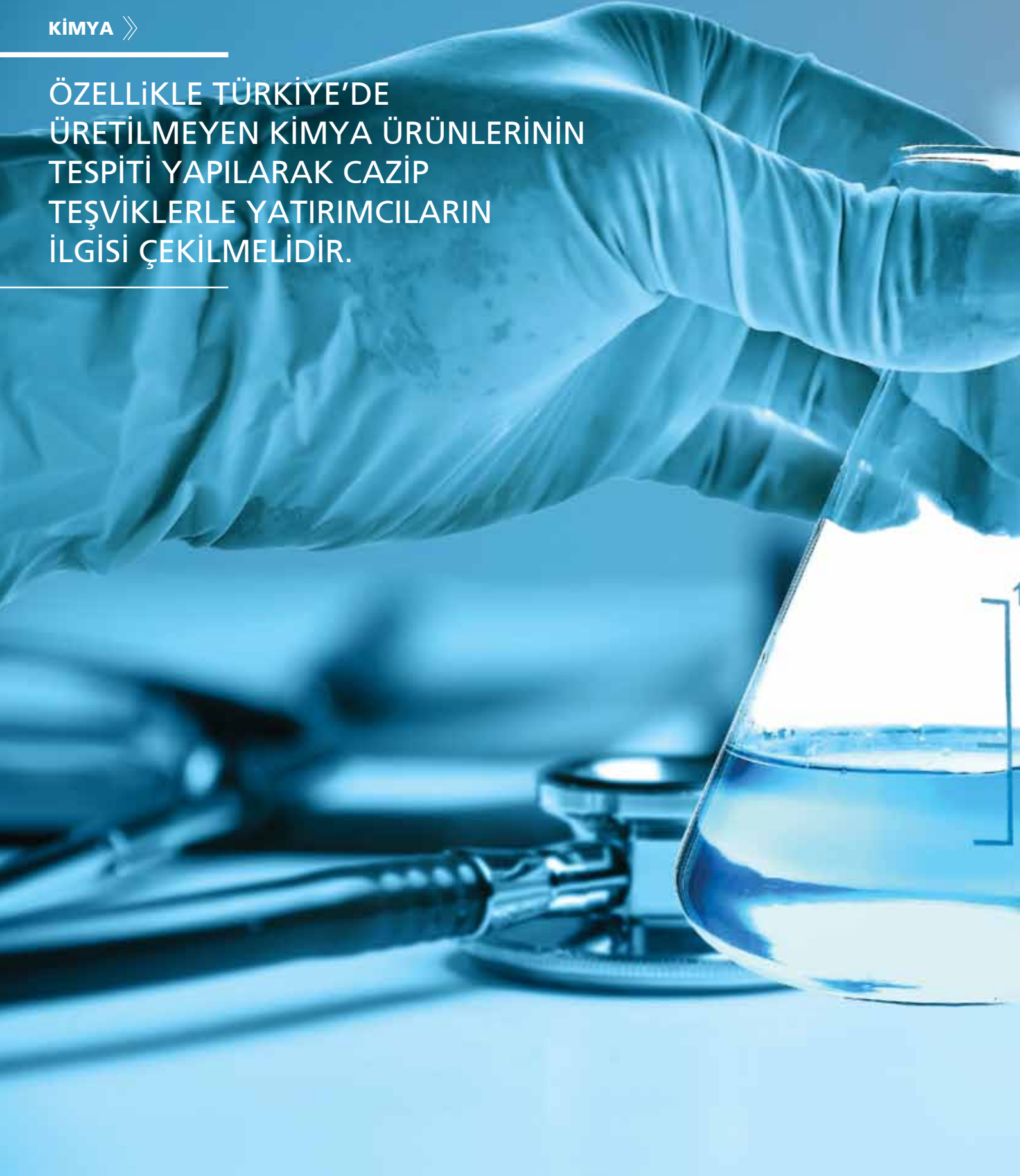
Bölge: Nevşehir (Kırıkkale Alt Bölgesi)



Arif Öbekli
YÖNETİM KURULU ÜYESİ

KİMYA »

ÖZELLİKLE TÜRKİYE'DE
ÜRETİLMİYEN KİMYA ÜRÜNLERİNİN
TESPİTİ YAPILARAK CAZİP
TEŞVİKLERLE YATIRIMCILARIN
İLGİSİ ÇEKİLMELİDİR.



SEKTÖRE BAKIŞ

66 MİLYAR TL

2016 YILI NET
SATIŞLARI

341 MİLYON TL

SEKTÖRÜN 2015 YILI
AR-GE HARCAMA
TUTARI

%12

KİMYA
SEKTÖRÜNDE AR-GE
HARCAMALARININ
2012 VE 2015
YILLARI ARASINDAKİ
YILLIK BİLEŞİK
BÜYÜME HIZI

%73,4

KİMYA SEKTÖRÜNDE
2016 YILI KAPASİTE
KULLANIM ORANI

SEKTÖR GÖRÜŞÜ

KİMYA SEKTÖRÜNDE YATIRIMLARIN PAHALI OLMASI NEDENİ İLE EKONOMİMİZE KATKI SAĞLAYACAK YATIRIMLAR KİSMİ HİBE DESTEKLERİYLE CAZİP DURUMA GETİRİLMELİDİR.

BÖLGESEL GÜÇ OLMA YOLUNDA STRATEJİK ADIMLAR

Kimya sektörü, ülke ekonomisine çok yönlü katkıları olan bir sektördür. 20 yıl öncesine kadar Türkiye, ihtiyacı olan birçok kimya ürünlerinin ithalatına önemli bedeller öderken son yıllarda bu alanda hızlı bir gelişme sağlayarak farklı sektörlerin ihtiyacı olan kimyasal ürünleri ülkemizde üretmeyi başardık. Buna bağlı olarak hem ithalata yapılan ciddi yatırımlar önlendi hem de kimyasal ürünlerin ihracatını gerçekleştirerek Türkiye ekonomisine büyük katkılar sağlandı.

Günümüzde farklı sektörlerde üretim yapan firmaların kimya sektörüne olan ihtiyaçları giderek artmaktadır. Bu nedenle sektöre olan ilgi ve artan talep, Türk yatırımcıları cesaretlendirerek dış yatırım sermayesinin ülkemize girişini sağladı. Türkiye’de kimya sektörü, bölgemizdeki ülkelerin kimya ürünlerine olan ihtiyaçlarının artması ile büyümeye devam etmektedir. Türkiye’nin özellikle gelişmekte olan Ortadoğu ve Türk Cumhuriyetlerine yakınlığı ve lojistik avantajı Avrupa’daki güçlü kimya firmalarının Türkiye’ye yatırım yapma arzularını artırmaktadır.

Sektördeki fırsatlar, son yıllarda devletin sağladığı AR-GE destekleri ve özel projelere sağladığı imkanlar kimya sektörünü bölgesel güç konumuna getirecektir. Ancak bunun için sektörün katma değeri yüksek kimya ürünlerine öncelik vermesi gerekmektedir. Örneğin gelişen kozmetik sektöründe markalaşmaya önem verilmeli ve bu alan devlet teşvikleri ile desteklenmelidir.

Çevre ülkelerin kimya sektöründeki yetersizlikleri ve artan ihtiyaçları önemli fırsatlar yaratmaktadır. Buna karşın ÖTV, gümrük vergisi ve kimyahane harçları gibi giderler, kimya firmalarının rekabetçi konumunu sınırlandırmaktadır. Gelişmiş ülkelerde kimya sektörüne verilen öneme paralel olarak yatırımcılar desteklenmiş ve devasa kimya firmaları meydana gelmiştir. Yurtdışında rekabet edebilen Türk inşaat firmaları gibi, kimya sektörü de devlet destekleriyle güçlendirilmelidir. Özellikle Türkiye’de üretilmeyen kimya ürünlerinin tespiti yapılarak cazip teşviklerle yatırımcıların ilgisi çekilmelidir. Yeni ürün geliştiren uluslararası firmalarla rekabet edebilecek kalitede üretim yapan firmalara her türlü mali destek sağlanmalıdır. Belediyelerin kimya sektörü yatırımlarına getirdiği bazı engeller sebebiyle yatırımcılar yer seçiminde kısıtlı oldukları gibi, ruhsat ve diğer bürokratik engellerle zaman kaybetmektedir. Dış ülkelerdeki



Gültekin Okay Salgar
TÜRKONFED YÖNETİM KURULU ÜYESİ
MERCAN KİMYA A.Ş. YÖNETİM KURULU BAŞKANI

ticaret ataşelerimizin, bulundukları ülkelerdeki kimyasal ihtiyaçları tespit ederek ihracatçı birlikleri bilgilendirmesi gerekir. İhracatı Geliştirme Merkezi gibi kurumların kimya sektöründe etkili şehirlerde şube açması sağlanmalıdır.

İthalatı önleyici, kimya ürünü üreten ihracatlarıyla ülke ekonomisine katkı sağlayan firmalar maddi ve manevi yönden ödüllendirilmelidir. Kimya sektöründe yatırımların pahalı olması nedeni ile ekonomimize katkı sağlayacak yatırımlar kısmi hibe destekleriyle cazip duruma getirilmelidir. Bütün bu girişimler kimya sektörümüzün bölgesel olarak daha da güçlenmesini sağlayacaktır.

BİNDEN FAZLA MARKA EMİN ELLERDE

Türkiye'nin en büyük ıslak mendil üreticisi olan Sapro, 1997 yılında faaliyete başlayan 35.000 metrekare kapalı alanda günlük 120 milyon yaprak üretim kapasitesi ve 7.000 paletlik depolama alanına sahip entegre tesisinde ürettiği ürünleri 62 ülkeye ulaştırmaktadır. Kurulduğundan beri üretiminin ortalama %75'ini ihraç etmekte olan ve yıllardır ıslak mendil ihracatında açık ara birinci sırada bulunan Sapro, 1.152 adet farklı markaya üretim yapmaktadır. İhracatının büyük bölümünü AB ülkelerine gerçekleştiren şirket İstanbul Silivri'deki fabrikasından Türkiye'nin ve Avrupa'nın her noktasına saatlik sevkiyatlar gerçekleştirmektedir. Proje geliştirme, AR-GE, kimyasal analiz, mikrobiyoloji laboratuvarı, giriş kontrol ve grafik birimlerini kendi bünyesinde bulunduran şirketin AR-GE merkezinde 35 kimya mühendisi ve 5 biyolog görev yapmaktadır. Sapro Temizlik 2017 yılından itibaren dokuma olmayan (nonwoven) ürünleri de kendi tesislerinde üreterek Avrupa'da hammaddesini kendisi üreten tek firma olmuştur.



FMCG pazarında 30 yıllık tecrübe sahibi olan Kurucu Ortaklar ve Yönetim Kurulu Eş Başkanları Ceyhun Zincirkıran ve Mehmet Gündoğdu'ya göre private label ürün tedarik felsefesine hakim olmaları başarılarında en önemli faktör olarak ön plana çıkıyor: "Biz markaları emanet alıyoruz ve o emaneti en üst kaliteyle müşterilerimize sunuyoruz. Private label ürünlerin dört önemli vazgeçilmez kalite, süreklilik, esneklik ve hızdır. Sapro olarak tüm yatırımlarımız bu dört unsuru en üst seviyede sunabilmeye yöneliktir. Geçtiğimiz yıl sadece iç piyasadaki büyümemizin %31,2 olduğunu düşünürsek, marketlerin yüksek standarttaki private label markalarına baktığımızda elimizi attığımız her 100 ürünün 87'sinin Sapro üretimi olması gurur vericidir. Markalı ürünlerin de dahil olduğu toplam pazara baktığımızda ise iç piyasadaki pazar payımız %41'dir. BRC ve IFS belgelerine sahip Türkiye'de ilk ıslak mendilde tek firmayız. Aynı zamanda FSC, PEFC ve AISE kalite sertifikaları ile hem çevreye duyarlılık hem de sürdürülebilirlik açısından özel bir konumdayız. Her şeyin önce saygıyla başladığını biliyor ve öyle davranıyoruz. 2011 yılından bu yana her yıl insan kaynakları alanında İnsana Saygı ödülü alıyoruz."

Sapro Temizlik son 10 yılda bilinirliği ve kullanım alanı gittikçe yaygınlaşan ıslak mendil kategorisinde birçok yeniliği ilk kez hayata geçiren firma olarak dikkat çekmektedir. Tüm çeşitlerini kolay taşınabilirlik için tekli ambalajla tüketicilerle buluşturup pazara yenilikler sunmuştur. Malzeme ve kimyasal üreticileriyle işbirliğine giderek yıllar önce Türkiye'de ilk defa non-alerjen parfüm üretimi için tedarikçilerini yönlendiren Sapro Temizlik, interfold katlama ve in-line ıslatma sistemlerini Türkiye'de ilk kez kullanan şirkettir. Beyaz sabun, gül kokulu ürünler, ıslak tuvalet kağıtları, gözlük temizleme mendilleri gibi birçok ürünü Türk tüketicisiyle ilk kez buluşturan firma olan Sapro'nun AR-GE çalışmaları sektörde yer alan diğer ıslak mendil üreticilerine de öncülük etmiş oldu.



www.sapro.com.tr
Sektör: Kimya
Bölge: İstanbul

"Sapro 2017 yılından itibaren dokuma olmayan (nonwoven) ürünleri de kendi tesislerinde üreterek Avrupa'da hammaddesini kendisi üreten tek firma olmuştur."



Ceyhun Zincirkıran ve Mehmet Gündoğdu
YÖNETİM KURULU EŞ BAŞKANLARI

BİZ MARKALARI
EMANET ALIYORUZ VE
O EMANETİ EN ÜST
KALİTEYLE
MÜŞTERİLERİMİZE
SUNUYORUZ.

1.152

Sapro'nun private label üretim gerçekleştirdiği farklı marka adedi

HAZIR GİYİM »

YENİ REKABETÇİ ÖZELLİKLER
GELİŞTİREN TÜRK HAZIR GİYİM
SEKTÖRÜ, KISA TERMİNLERDE
ESNEK ÜRETİM TARZININ YANINA
TASARIM GÜCÜNÜ DE EKLEMİŞTİR.



SEKTÖRE BAKIŞ

75,7 MİLYAR TL
2016 YILI NET
SATIŞLARI

35.000
HAZIR GİYİM VE
KONFEKSİYON
SEKTÖRÜNDEKİ
FİRMA SAYISI

500.000
ÇALIŞAN SAYISI

**17 MİLYAR
DOLAR**
2016 YILI İHRACAT
TUTARI

%76
2016 YILI KAPASİTE
KULLANIM ORANI

SEKTÖR GÖRÜŞÜ

TÜRK HAZIR GİYİM ÜRETİCİLERİNİN MÜŞTERİLERİNE TANITTIĞI BİR KOLEKSİYONU SİPARİŞ ALDIKTAN TAM DÖRT HAFTA SONRA RAFLARDA GÖREBİLMEKTEYİZ. BU BÜYÜK OPERASYON PAMUKTAN BİTMİŞ ÜRÜNE KADAR TÜM TEDARİK ZİNCİRİNİN ENTEGRE VE REKABETÇİ BİR YAPIDA OLDUĞUNU ORTAYA KOYMAKTADIR.

ESNEK ÜRETİM GÜÇLÜ TASARIM

Hazır giyim sektöründe 2016 yılı verileriyle 7'nci büyük ihracatçı konumunda olan Türkiye aynı zamanda dünyanın en büyük üçüncü çorap üreticisi, altıncı büyük dokuma ve beşinci örme konfeksiyon tedarikçisidir. Entegre üretim zinciri pamuktan başlayarak dikkate alındığında iplik, kumaş, aksesuar konfeksiyon üretimi ile birlikte hazır giyim üretim ve istihdam açısından Türkiye'nin lokomotif sektörlerinden biridir. Sadece konfeksiyon sektöründe imalat yapan 35.000 adet firmada yaklaşık 500.000 kişi istihdam edilmektedir. 24 sektör arasında en yüksek sigortalı çalışan sayısına sahip sektördür. 2016 yılı itibariyle ülkemizden 17 milyar dolarlık hazır giyim ürünü ihracatı gerçekleştirilmiştir. Sektörümüz her yıl ekonomiye yaklaşık 14-15 milyar dolar civarında net döviz girişi sağlayan hazır giyim sektörü otomotivin ardından en büyük ikinci ihracat kalemidir. Sektörün büyük firmaları son zamanlarda yurt içinde ve yurtdışında mağazalaşmaya yoğunlaşmıştır.

Türk hazır giyim sektörü genellikle düşük maliyet avantajına sahip ülkelerle rekabet etmek yerine yeni rekabetçi özellikler geliştirmiştir. Başlıca avantajları hızlı teslimat, hedef pazarlara yakınlık, Batı ile tarihi bağları, teknik, sosyal ve idari bilgi birikimi, tecrübe, geniş ürün yelpazesi ve tasarım kapasitesi olarak sıralanabilir.

Sektör son 20 yılda hızlı moda kavramının da ortaya çıkmasıyla birlikte önem kazanan kısa terminlerde esnek üretim tarzının yanına tasarım gücünü de eklemiştir. Günümüzde dünya çapında üretim yapan bir çok hazır giyim firması müşterileri için koleksiyonlar tasarlayıp geliştirerek güncel trendleri takip etmektedir. Birçok firma artık dünyadaki hazır giyim zincirlerine kendi tasarımlarını satmaktadır. Bugün Türk hazır giyim üreticilerinin müşterilerine tanıttığı bir koleksiyonu sipariş aldıktan tam dört hafta sonra raflarda görebilmekteyiz. Bu büyük operasyon pamuktan bitmiş ürüne kadar tüm tedarik zincirinin entegre ve rekabetçi bir yapıda olduğunu ortaya koymaktadır.



Elvan Ünlütürk

EGE HAZIR GİYİM İHRACATÇILARI BİRLİĞİ TANITIM
KOMİTESİ BAŞKANI
SUN TEKSTİL A.Ş. YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Sektörümüzün bu trendi sürdürebilmesi için pazar çeşitlendirmeye devam etmesi gerektiğini düşünüyorum. Halen geleneksel pazarlarda ulaşılabilecek önemli miktarda ve farklı segmentte müşteriler bulunuyor. Dolayısıyla firmalarımızın pazarlamaya yüksek önem vermesi gerekiyor. Ancak bunu yaparken rekabetçi üretim kapasitemizi de

17 milyar dolar

Türkiye'nin hazır giyim ürünü ihracatı

korumalıyız. Türk firmaları her ne kadar fiyat odaklı rekabet etmeseler de sektör doğası gereği maliyet odaklı bir yapıya sahiptir. Bu doğrultuda üretim maliyetlerinin böyle stratejik bir sektörde hep kontrol altında tutulması ve rakiplerle eşit seviyede kalması gerekmektedir. Özellikle her ne kadar son dönemdeki desteklerle bir miktar maliyet avantajı sağlanmış olsa da bunların ihracata ve üretime daha fazla dönebilmesi sağlanmalıdır. Hazır giyim ihracatçısı için en önemli konulardan biri küresel dünya ile entegre biçimde güvenilir, dinamik bir üretim ortamı yakalayabilmektir. Maalesef ülkemizdeki siyasi gelişmeler, jeopolitik riskler en büyük pazarlarımızdan olan Avrupa ile ticari ilişkilerimizi etkilemektedir. Ülkemiz siyasi olarak ne kadar istikrarlı bir imaj çizerse iş yapma potansiyelimiz ve yabancı ortaklarımızla olan iletişimimiz o kadar artmakta, bu da ülkemize üretim ve ihracat olarak dönmektedir.

Son dönemde yenilikçi ürünler, inovasyon, AR-GE ve özellikle teknik tekstiller alanındaki gelişmeler de sektörümüz tarafından mutlaka yakından takip edilmelidir. Bu ürünlere spor kıyafetler ve performans kumaşların kullanıldığı sektörlerden de talebin artacağını düşünüyorum. Yakından izlenmez gereken diğer bir gelişme de son yıllarda e-ticaretteki artıştır. Bu tip perakendecilerin ileride daha da büyüyeceği unutulmamalıdır.

Hazır giyim sektörünün gündemimizdeki en önemli konularından birinin halen eğitim olduğunu vurgulamak gerekir. Maalesef sektörde yetişmiş ara eleman bulma konusunda sıkıntılar yaşamaktayız. Son dönemde ülkemizde eğitim sistemindeki sorunlar sektörümüze de yansımaktadır. Hem mavi yakalı hem beyaz yakalı işgücünün eğitim süreleri boyunca sektöre hazır olarak yetişemedikleri görülüyor. Özellikle yabancı dil bilmeyen mühendisler yetişmesi bu duruma verilebilecek örneklerden sadece biri. Sektörümüzün yetkinlikler açısından farklı bakış açısına sahip, sosyal medyadan anlayan, işin ve ürün satmaya çalıştığımız pazar ve markaların gerçek dinamiklerinden haberdar çalışanlara ihtiyacı var. Bu da eğitim hayatlarında

ÜRETİM VE İHRACAT
ODAKLI BÜYÜME
STRATEJİSİ OLAN
ÜLKELERDE GENÇLERE
ÜRETİM KÜLTÜRÜ
DOĞRULTUSUNDA
EĞİTİM VERİLMELİ VE
İŞGÜCÜNE KATILIMLARI
SAĞLANMALIDIR.

öğrencilerin kendilerini okul dışında da geliştirmeleri ve staj yapmalarıyla gerçekleşebilir. Eğitim sistemi bu ihtiyaçlarımızı doğrultusunda mutlaka gözden geçirilmelidir. Üretim ve ihracat odaklı büyüme stratejisi olan ülkelerde gençlere üretim kültürü doğrultusunda eğitim verilmeli ve işgücüne katılımları sağlanmalıdır. Bunun yanında sektörümüzün popülaritesi ile ilgili olarak geçmiş dönemde talihsiz bir imajı oldu. Ancak gerek kadın istihdamı, gerek sosyal katkı, gerek ekonomideki konumu açısından bakıldığında aslında ne kadar önemli bir sektörden bahsettiğimiz görülebilir. Hazır giyim ve konfeksiyon sektörünün bu yönlerini daha iyi anlatabilirse aramıza katılmak isteyen nitelikli gençleri daha fazla teşvik edebiliriz.

SEKTÖR GÖRÜŞÜ

AB İLE TÜRKİYE ARASINDA UYGULANAN GÜMRÜK BİRLİĞİ ANLAŞMASI'NIN GÜNCELLENMESİ SÜRECİNDE TİCARİ İLİŞKİLERİ GELİŞTİRECEK ADIMLARIN ATILMASI, HAZIR GIYIM SEKTÖRÜ İÇİN REKABET AVANTAJI SAĞLAYACAKTIR.

YENİLİKÇİ VE HIZLI MODA TEDARİĞİ VİZYONUyla

Hazır giyim sektörü imalat sanayii içinde ihracat geliri en fazla olan ve en yüksek net döviz girdisi sağlayan sektördür. Sektörün Türkiye'nin toplam ihracatından aldığı pay yüzde 10'a yakındır. Net ihracatçı konumunda olan hazır giyim ekonomiyeye her yıl yaklaşık 15 milyar dolar net döviz girişi sağlamaktadır. Türk hazır giyim sektörü yüksek katma değerli üretim, yurtdışında mağazalaşma, tasarım ve markalaşma anlamında da hızla ivme kazanmaktadır. Ağırlıklı olarak KOBİ'lerden oluşan sektörün emek yoğun yapısı yüksek bir istihdam oranı sağlamaktadır. Türkiye aynı zamanda dünyanın en büyük hazır giyim üreticilerinden biri konumundadır. Dünya hazır giyim ihracatında 2016 itibarıyla ilk beş ülke Çin, Bangladeş, Vietnam, İtalya ve Almanya olarak sıralanmaktadır. Türkiye, bu dönemde gerçekleştirdiği 17 milyar dolarlık ihracat ile 7'nci sırada yer alırken toplam ihracattan aldığı pay %3 seviyesindedir. Çin ise toplam ihracatın %33'üne karşılık gelen 148 milyar dolarlık ihracat hacmi ile lider konumdadır.

Yerli firmaların son yıllarda mağazalaşmayı artırdığı Doğu Avrupa'ya yönelik olarak Çin firmalarının da yatırım planları bulunmaktadır. Bu durum Türkiye'nin içinde bulunduğu bölgede rekabetin daha da yoğunlaşacağına göstergevidir. Öte yandan dünya çapında giderek artan güvenlik riskleri ve bunun yarattığı kaygı tüm ticaret alanlarını olduğu gibi hazır giyim sektörünü de olumsuz etkilemektedir. Ayrıca Brexit sürecinin yaratacağı ekonomik sorunların sektöre pazar kaybı getirme riski bulunmaktadır. AB ile Türkiye arasında uygulanan Gümrük Birliği'nin güncellenmesi sürecinde ticari ilişkileri geliştirecek adımların atılması, hazır giyim sektörü için rekabet avantajı sağlayabilecektir. Gümrük Birliği Anlaşması'nın güncellenmesi sayesinde AB'nin imzaladığı Serbest Ticaret Anlaşmalarından Türkiye'nin de faydalanmasının mümkün olması durumunda, sektörün pazar hacminin büyüyeceği ve ihracatının artacağı tahmin edilmektedir. Dijitalleşmenin giderek artması ve özellikle e-ticaret alanında büyüme sektörümüzde bazı maliyetlerin düşürülmesine imkan tanımaktadır.

Kaliteli üretim, hızlı teslimat, yüksek bilgi birikimi, modadaki değişiklik ve siparişlere kolay uyum sağlayan esnek üretim yapısı, geniş ürün yelpazesi ve tasarım kapasitesi Türkiye'nin hazır giyimdeki rekabet gücünü artırmaktadır. Buna karşın sektörün nitelikli çalışan ihtiyacını karşılayacak insan gücünü yetiştirmeye ihtiyacı var. Teknolojideki gelişim sayesinde kendimizi akıllı, sürdürülebilir, yenilikçi ve hızlı bir moda tedarikçisi olarak



Nur Ger
TÜRKONFED YÖNETİM KURULU ÜYESİ
SUTEKS A.Ş. YÖNETİM KURULU BAŞKANI

konumlandirmalıyız. Sektörün katma değeri yüksek, marka ürünler yaratması büyük önem taşımaktadır. Katma değeri yüksek tutabilmekse, yenilikçi tasarım, markalaşma ve AR-GE faaliyetlerine yatırımı gerektirmektedir. Buna karşın ihracat pazarlarımızı çeşitlendirmek de büyük önem taşımaktadır. En büyük ihracat pazarımız olan Avrupa Birliği'nin nüfusunun büyüme potansiyelini sınırlı seviyede tutması tüketim potansiyeli daha yüksek pazarlara yönelmemize neden olacaktır. Bu nedenle daha özgün tasarımlar ve koleksiyonlara dayalı erişilebilir bölgesel markalarla ihracatımızı artırmamız şart. Son olarak sürdürülebilirliği öne çıkarak, çevre dostu üretimi yaygınlaştırmalı ve geri dönüşüme yatırım yapmalıyız. Tüm bunları yaparken müşteri ihtiyacını karşılayan bir organizasyon, pazarlama ve dağıtım hizmeti sunabilmeliyiz.

EN DEĞERLİ VARLIĞIMIZ İNSANIMIZ

Yolculuğuna 2000 yılında İzmir’de başlayan TYH Tekstil’in altı üretim tesisi bulunmaktadır. Bu tesislerin ikisi Trakya, biri Marmara, biri Karadeniz ve ikisi Ege’de bulunmaktadır. Ana faaliyet alanı hazır giyim konfeksiyon üretimi olan TYH Tekstil İzmir ve İstanbul’da bulunan iki AR-GE merkezi, yıllık 14,5 milyon adet üretim kapasitesi, 40’tan fazla ülkeye ihracatı, 2.650 çalışanı ile çocuk, kadın ve erkek giyimi üretimi konusunda sektörün büyük oyuncularından biridir.

TYH Tekstil’in uzman profesyonel kadrosu, hızlı moda üretimi, marka üretimi ve kurumsal kıyafet üretimi başta olmak üzere oldukça esnek hizmet çözümleri sunmaktadır. Şirket özellikle active wear, spor giyim ve günlük giyimde benzersiz bir uzmanlığa sahiptir. Tüm üretim birimleri Sosyal Uyum ve Uygunluk, Davranış Kuralları, Sağlık ve Güvenlik ile Etik Kodları anlamında uluslararası organizasyonlar tarafından denetlenmekte ve sertifikalandırılmaktadır.

TYH Tekstil Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Mehmet Kaya, TYH Tekstil’in başarı serüvenini şöyle ifade ediyor: “Geleceğin bugünden inşa edilmesi gerektiğinin bilinciyle farkındalığımızı artırarak en değerli unsurumuz İNSAN’ımıza yatırım yapmaya devam edeceğiz. Bu noktada gelecekte anlamamız gereken üstün kalite anlayışı, maksimum teknoloji uyumu, nitelikli insan ve tabii ki daha iyi planlanmış bir üretilerdir. Gelecek ancak bu konuda yatırım yapanların olacaktır.”

Şirket anahtar başarı faktörlerini yenilikçilik, yaratıcılık ve pazar bilgisi olarak sıralıyor. Teknik çözümler geliştirmek ve kaynak bulmadaki uzmanlığın yanı sıra, yeni ve özel kumaşlar, giysiler ve süreçler geliştirebilmek için daima sınırları aşmaya çalışıyor. İş geliştirme merkezlerinin her biri, moda ve teknoloji küresel bir vizyona sahip, dinamik ve deneyimli tasarım ve geliştirme ekiplerine ev sahipliği yapıyor. TYH tasarım ve geliştirme ekipleri, pazardaki ihtiyaçları karşılamak için uluslararası moda, kumaş ve teknoloji fuarlarına katılarak trendleri yerinde takip etmek üzere Avrupa’nın ve dünyanın önde gelen trend merkezlerine sürekli seyahatler gerçekleştiriyorlar.

Şirket, sektörde temelleri sağlam bir varlık için hizmetlerinde her konsept ve markaya ayrı ayrı uyarlanabilir olan sürdürülebilir kaliteyi ön plana koyuyor ve ortaklar için değer yaratıyor.

GELECEĞİN BUGÜNDEN
İNŞA EDİLMESİ
GEREKİĞİNİN BİLİNCİYLE
FARKINDALIĞIMIZI
ARTIRARAK EN DEĞERLİ
UNSURUMUZ İNSANIMIZA
YATIRIM YAPMAYA
DEVAM EDECEĞİZ.

2.650

Çalışan sayısı



www.tyh.com.tr
Sektör: Hazır Giyim
Bölge: İzmir

14,5

milyon

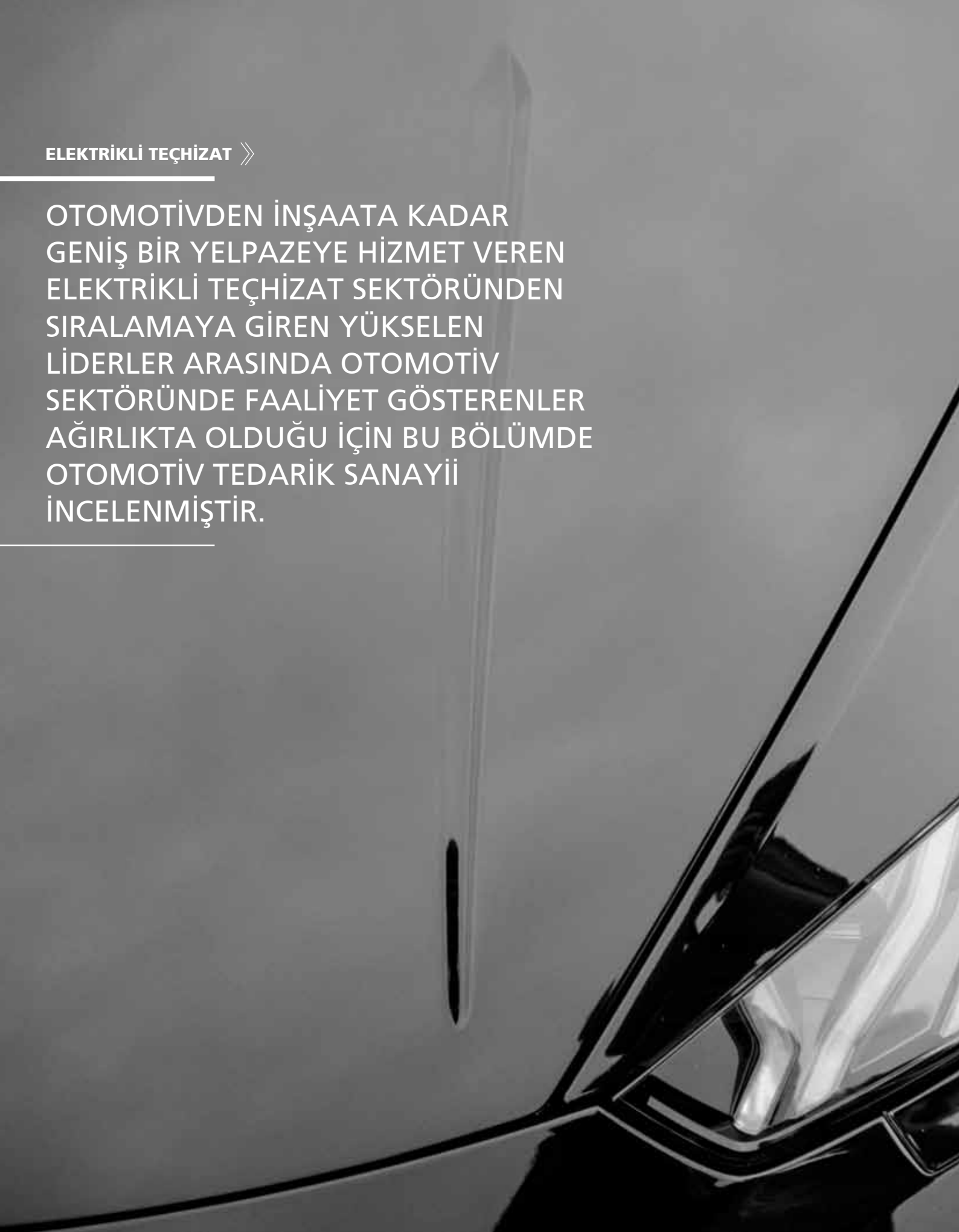
Yıllık üretim kapasitesi (adet)



Selçuk Mehmet Kaya
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

ELEKTRİKLİ TEÇHİZAT »

OTOMOTİVDEN İNŞAATA KADAR
GENİŞ BİR YELPAZEYE HİZMET VEREN
ELEKTRİKLİ TEÇHİZAT SEKTÖRÜNDEN
SIRALAMAYA GİREN YÜKSELEN
LİDERLER ARASINDA OTOMOTİV
SEKTÖRÜNDE FAALİYET GÖSTERENLER
AĞIRLIKTAKİ OLDUĞU İÇİN BU BÖLÜMDE
OTOMOTİV TEDARİK SANAYİİ
İNCELENMİŞTİR.



SEKTÖRE BAKIŞ

**10 MİLYAR
DOLAR**

OTOMOTİV TEDARİK
SANAYİİNİN 2017
YILSONU İHRACAT
ÖNGÖRÜSÜ

%3

OTOMOTİV TEDARİK
SANAYİİNDE
AR-GE'NİN
CİRO İÇİNDEKİ
ORTALAMA PAYI

250 ADET

OTOMOTİV TEDARİK
SANAYİİNİN
YURTDIŞINDAKİ
TESİS YATIRIMI

SEKTÖR GÖRÜŞÜ

TÜRK OTOMOTİV TEDARİK SANAYİCİLERİ OLARAK DURMADAN BÜYÜYOR
VE ORTAKLARIMIZLA BİRLİKTE YENİ YATIRIMLAR PLANLIYORUZ. YABANCI
YATIRIMCILARDAN VE YURTDIŞINDAKİ TÜM PAYDAŞLARIMIZDAN TÜRKİYE’NİN
POTANSİYELİNİ, HIZINI VE İŞ YAPMA BECERESİNİ DEĞERLENDİRMESİNİ BEKLİYORUZ.

HEDEF: TASARIM, TEKNOLOJİ, TEDARİK GÜCÜYLE DÜNYADA İLK 10

Türk otomotiv tedarik sanayi, geniş ürün yelpazesi, yüksek kapasitesi ve standartlarıyla küresel ölçekte tüm araç üreticilerine orijinal parça sağlıyor. Lüks segment de dahil olmak üzere yurtiçi ve yurtdışında tüm markalara yönelik imalat yapıyor. 2016 yılını ihracat şampiyonu olarak kapatan otomotiv sektörü, her geçen yıl kendi rekorunu kırıyor. Bu durumun bizim açımızdan sürpriz olmadığını söyleyebiliriz. Ekonomik, siyasi ve sosyal açıdan zor günler geçirsek de bu durumu düzeltmenin tek yolu çarkı döndürmeye devam etmektir. Hatta çok daha fazla güç harcayarak... Biz otomotiv sektörü ve tedarik sanayii olarak canla başla çalışıyoruz. Yıl sonunda açıklanan ihracat verileri de gösterdiğimiz emeğin kanıtı niteliğinde.

Sektör olarak en parlak dönemlerimizden birini yaşıyoruz. Tüm sektörlerde ciddi daralmalar meydana gelirken otomotiv sektörü ihracat ve ticari ortaklıklar noktasında önemli ivme yaratıyor. Türk otomotiv sanayisinin istikrarlı ve sürekli artan hacimde bir ilerleyişi var. Eylül sonu itibariyle otomotiv sektörünün toplam ihracatı %22 artış ile 20,7 milyar seviyesine ulaştı. Bu rakamın 13,7 milyar doları ana sanayi ve 7 milyar doları ise tedarik sanayiinden oluşmaktadır. Yıl sonuna kadar 27 milyar doların üzerine ulaşacağımızı, tedarik sanayimizin ihracatının ise 10 milyar doları bulmasını bekliyoruz. Daha önce görmediğimiz seviyelerdeki bu rakamlarla hepimizi sevindiren rekorlar kırıyoruz.

Otomotiv üretiminde öne çıkan ülkelere bakıldığında inovasyonda önemli yer tutan otomotiv sektörünün toplam AR-GE harcamalarında diğer sektörlerden daha yüksek bir paya sahip olduğunu görüyoruz. Geçtiğimiz yıl AR-GE Reform Paketi TAYSAD’da yapılan bir toplantı ile açıklandı. Sektörün AR-GE çalışmalarını hızlandıracak bir gelişme olarak gördüğümüz bu paket ile teşvikler arttı. Uzmanlar bu yasal düzenlemeyle halihazırda %1 seviyesinde olan Türkiye’nin AR-GE harcamalarının %3’e çıkacağını öngörüyor.

93 tanesi akredite olmuş AR-GE merkezi olarak faaliyet gösteren TAYSAD üyeleri ise hali hazırda cirolarının yaklaşık %3’ünü AR-GE’ye ayırıyor. Bugün itibariyle üyelerimiz bir aracı %75-80 düzeyinde üretebilme potansiyeline sahip. Bu potansiyelimizi yüksek katma değerli teknolojik ürünler üretmeye yönlendirmek için motor ve motor parçaları, güç aktarma organları, elektrik-elektronik parçalar, gömülü yazılım



Alper Kanca

TAYSAD TAŞIT ARAÇLARI YAN SANAYİCİLERİ DERNEĞİ
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

ve aktif-pasif güvenlik parçaları gibi ürün gruplarında yetkinliğimizi geliştirmeliyiz. Sağlanan teşvikler ile AR-GE faaliyetlerimizin daha da artacağına ve daha fazla katma değer yaratacağımıza olan inancımız tamdır. TAYSAD’ın vizyonunu desteklemek üzere “Tasarım, Teknoloji, Tedarik Gücüyle Dünyada İlk 10” hedefi için çalışıyoruz. Türk otomotiv tedarik sanayinin dünyadaki payını büyüterek ülke ekonomisine sağladığımız katkıyı artırmayı hedefliyoruz. Bugün itibariyle 65 üyemizin 50’den fazla ülkede 250 tesis yatırımı bulunuyor. Yabancı yatırımcılardan ve yurtdışındaki tüm paydaşlarımızdan Türkiye’nin potansiyelini, hızını ve iş yapma beceresini değerlendirmesini bekliyoruz.

OYUNU DEĞİŞTİREN HİKAYELER YAZMAK

1968 yılında taşıt araçları ve ekipmanlarının imalat ve bakımını yapmak amacıyla kurulan Farplas aile şirketi ruhuyla kurumsal yapıyı oluşturabilmiş nadir şirketlerden biridir. 50 yıllık tecrübesi, yatırımcı ruhu, küresel anlayışı, önce insan felsefesi ve müşteri odaklı yaklaşımıyla bulunduğu sektörlerde hak ettiği liderlik pozisyonunu sürdürmektedir. Değer zincirinin tamamına sahip olma stratejisi Farplas'ı sadece üretimde değil, AR-GE, proje yönetimi, kalite ve lojistik konularında da öne çıkarmış; yenilikçi yaklaşımı, modern yönetim sistemleri, ERP ve MRP'de SAP kullanımıyla evrensel yapıya ulaşmıştır.

"Oyunu değiştiren hikayeler yazmak" vizyonuyla faaliyet gösteren Farplas, lisans anlaşmaları, kurduğu ortak girişimlerle küresel işbirliklerine girmiş, yurt dışına lisans verir duruma gelmiş ve yeni yurt dışı yatırımlarını plana almıştır. Bugün yaklaşık iki bin kişiye istihdam sağlayarak, dört farklı lokasyonda üretim yapan ve Fark Holding A.Ş. bünyesinde hizmetlerini sürdüren Farplas, ülkenin en büyük ilk 300 sanayi şirketinden biri olma unvanını da elinde bulunduruyor. Ülkesine olan borcunu hiç unutmadan, ülkesi, çalışanları, paydaşları ve hissedarları için hep güçlü olma ve büyümeye çalışmakta; sosyal sorumluluk projelerine, sanata ve spora olan destekleriyle de farklı alanlarda katkılarını devam ettirmektedir.

Babası ve amcası tarafından 50 yıl önce kurulan şirkete liderlik yapan ikinci kuşak yönetim kurulu başkanı Ahu Büyükkuşoğlu Serter, Türkiye'nin başarılı girişimci iş kadınlarından biri. Bir yandan aile şirketi Farplas'ı büyütürken diğer yandan da kurduğu Arya Kadın Yatırım Platformu aracılığıyla girişimci kadınların işlerini geliştirmesine yardımcı oluyor. Arya Kadın Yatırım Platformu başarı hikayeleriyle dünyayı değiştiren ve başka kadınlara ilham kaynağı olan kadınlara Serter'in annesinin anısına "Fatoş Büyükkuşoğlu Güçlü Kadın Ödülü" veriyor. Serter, kadınların işlerini iyi yaptığını ama yatırımcı olma konusunda erkekler kadar cesur olmadıklarını ifade ediyor ve kadın patronların da yatırımcı olmayı öğrenmesi gerektiğini belirtiyor.



Grubun vizyonunu dünyada tüm sektörlerde kökten değişiklikler getiren teknoloji dalgasını yakalamaya çeviren Serter, bu amaçla grup bünyesinde F+ Ventures adında bir girişim sermayesi fonunu kurulmasına da liderlik yapmış. Serter, ulaşım sektörünü kökten değiştirecek teknoloji ve şirketleri keşfedip ulaşımı iyileştirerek insanların hayat kalitesini artırmayı amaçladıklarını ifade ediyor. Şirketlerin, teknolojik ve katma değeri yüksek ürün ve pazarlara yönelmedikleri sürece küçülmeye hatta yok olmaya başlayacaklarına dikkat çeken Serter, akıllı ulaşım teknolojisinin dünyada yeni bir dalga olduğunu ve bu dalga yakalanabildiği takdirde sürdürülebilir gelişimi sağlayabileceklerini belirtiyor.

Sanatın kattığı değerle farklılaşmayı kurumsal değerlerinden biri olarak benimseyen Farplas'ın Gebze'deki fabrika ve yönetim binası da bir sanat galerisi gibi. Çalışanlar sergilenen eserleri kendileri seçiyor. Ayrıca, her ay galeri ve müze turları yapılıyor.



FARPLAS

www.farplas.com.tr

Sektör: Elektrikli Teçhizat

Bölge: İstanbul

Farplas'ın Gebze'deki fabrika ve yönetim binası bir sanat galerisi gibi.



Ahu Büyükkuşoğlu Serter
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

%132

552,6 milyon TL'ye ulaşan
2016 net satışlarının 2013'e
göre büyüme oranı

TAŞIT VE TREYLER »

SEKTÖR 25.000 ADETLİK
İÇ PAZAR BÜYÜKLÜĞÜ İLE
AVRUPA'NIN EN ÖNEMLİ
PAZARLARINDAN BİRİDİR.
TÜRKİYE'DEKİ TREYLER PARKI
TÜİK KAYITLARINA GÖRE 10
SENEDE 75.000 ADETEN 2017
AĞUSTOS SONU İTİBARI İLE
318.000 ADEDE ULAŞMIŞTIR.





SEKTÖRE BAKIŞ

123,8
MİLYAR TL
2016 YILI NET
SATIŞLARI

252
TÜRKİYE'DEKİ
TREYLER ÜRETİCİSİ
SAYISI

300 MİLYON
DOLAR
SEKTÖRÜN YILLIK
İHRACAT TUTARI

100.000
ADET
KURULU KAPASİTE
BÜYÜKLÜĞÜ

318.000
ADET
TÜRKİYE TREYLER
PARKININ
AĞUSTOS 2017
İTİBARIYLA
ULAŞTIĞI
BÜYÜKLÜK

SEKTÖR GÖRÜŞÜ

YAKIN GELECEKTE ÇOK DAHA BÜYÜK HAMLELER YAPABİLECEK OLAN SEKTÖRÜMÜZÜN ÖNÜNDEKİ ENGELLERİN KALDIRILMASI VE GELİŞİM İÇİN DESTEKLENMESİ GEREKMEKTEDİR.

TREYLERDE HEDEF 1 MİLYAR DOLAR İHRACAT



Treyler sektörü, ülkemiz için son derece önemli ve parlayan bir sektördür. Dünya ile kıyaslandığında üretim ve satış rakamları görece az gibi görünse de treyler sektörü gerekli destekleri alabildiği takdirde, çok hızlı büyüyecek adeta patlama yapabilecek bir konumdadır. Derneğimizin yaptığı envanter çalışmasına göre ülkemizde 252 adet treyler üreticisi vardır. Sektör 10 binden fazla kişiye istihdam sağlamaktadır ve yıllık ihracatı 300 milyon doları geçmiştir.

Sektör, tanker, tenteli, lowbed, damper gibi her türlü treyler tipini başarıyla üretebilmekte olup 100.000 adet kurulu kapasitesi ile Avrupa'da ön sıralardadır. Sektörümüz 25.000 adetlik iç pazar büyüklüğü ile de Avrupa'nın en önemli pazarlarından biridir. Türkiye'deki treyler parkı TÜİK kayıtlarına göre 10 senede 75.000 adetten 2017 Ağustos sonu itibarıyla 318.000 adede ulaşmıştır. Sektörün ürün ithalatı son derece sınırlıdır. İhracat ise 2017 Ağustos sonu itibarıyla 5.212 adedi bulmuş olup yıl sonu rakamının 2016'da olduğu gibi 8.000'i aşacağı değerlendirilmektedir. İthalatın son derece az olması bile başlı başına pozitif bir sonuçtur.

Büyük potansiyeline rağmen Türkiye treyler pazarı son 3 yıldır düşüş yaşamaktadır. İç pazar satış adetleri TÜİK Kayıtlarına göre, 2014'te 27.129, 2015'te 24.645 ve 2016 yılında 18.729 olmuştur. Diğer taraftan ihracatı sürekli artan treyler sektörü bu alandaki hedefini 1 milyar dolar olarak belirlemiştir. Yakın gelecekte çok daha büyük hamleler yapabilecek olan sektörümüzün önündeki engellerin kaldırılması ve gelişim için desteklenmesi gerekmektedir. ADR, ATP gibi konvansiyonların uygulanmasında devletimizin sarf ettiği çaba ve gelinen nokta sevindiricidir. Bu konvansiyonların etkin uygulanmasıyla ADR ve ATP'li araçların sayısı artarak pazarın büyümesine önemli katkı yapacaktır.

Öte yandan KDV oranının düşürülmesi çok önemli bir destek olacaktır. Sektörün canlandırılmasında hurda desteğinin sağlanması da önem arz etmektedir. Hurda araç sahiplerine, yeni araç alımlarında vergi indirimi sağlanabilir. Nakliye sektöründe faaliyet gösteren firmaların mevcut kamyonlarının çekici ve treyler değişimlerinde veya yeni araç alımlarında, KDV, ÖTV muafiyeti sağlanması, vergi indirimi ve kredi kullanımlarında faiz desteği büyük fayda sağlayacaktır. Türk Treyler Sektörü, yaşadığı sıkıntılara rağmen geleceğe umutla bakmakta olup çok büyük oranda büyüme sağlayabilecek, önemli ve değerli bir sektördür.



Kaan Saltık
TREDER TREYLER SANAYİCİLERİ DERNEĞİ
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

YEDEK PARÇADA GLOBAL OYUNCU

Vizyonunu "İnsana ve teknolojiye yapılan yatırımı ön planda tutarak yenilikçi, akılcı, ilkeli ve sorumlu markalarımız ile ağır vasıta yedek parça sektöründe dünyanın lider markası olmak" olarak belirleyen Sampa Otomotiv merkezi Samsun'da bulunan 80.000 metrekarelik 9 fabrikadan oluşan entegre kampüsündeki üretimini Birleşik Arap Emirlikleri, Almanya, Rusya, Kazakistan, Nijerya, Güney Afrika ve ABD'de bulunan ofisleri, depoları ve işbirlikleri ile 138 ülkeye ulaştıran global bir firmadır.

Üretim ve tedarik hizmetiyle birlikte global pazarlarda satış yapan Sampa Otomotiv, motordan süspansiyona, kabinden elektrik sistemlerine kadar ağır vasıta (kamyon, dorse, otobüs) ticari araçlardaki 24 farklı ürün grubunun tamamında geniş ürün yelpazesiyle hizmet vermektedir. 30.000 çeşit ürünün 15.358 çeşidi, 3.300 adetlik son teknoloji makine parkurunda üretilmekte ve 14.000 çeşidin üzerinde üründe de tedarikçi olarak binlerce global işbirliği bulunmaktadır.



Yönetim Kurulu Başkanı Tarık Altuncu ve Genel Müdür Bülent Üstündağ, Sampa Otomotiv'e global pazarlarda kesin rekabet avantajı getiren faktörleri dört başlıkta açıklıyorlar:

(i) Geniş ürün yelpazesi, yüksek stok oranı ve değişik lokasyonlardaki depoları sayesinde ürün bulunabilirliğinin çok yüksek olması ve sevkiyat yeterliliği

(ii) Portföyündeki çoğu ürünü kendisinin üretmesi, böylece pek çok üründe en ileri seviyede ihtisaslaşmış olması ve üretici kimliği sayesinde kaliteye tam hakimiyetinin olması

(iii) Portföyündeki ürünleri son teknolojiye sahip entegre fabrika kampüsünde yüksek ölçekte üreterek dünya çapında kesin fiyat rekabeti avantajı

(iv) 3.000 metrekarelik AR-GE ve test merkezinde sürekli daha gelişmiş ürün tasarım ve üretimlerinin yapılabilmesi,

Sampa, OEM kalitesinin önüne geçme konusundaki azmi ile, yeni patentlerle pek çok ürünün ömrünün artırılması ve ürün geliştirme testleri konusunda yedek parça pazarında dünyanın en iyi altyapısına sahiptir.

138

Sampa Otomotiv'in üretimini ulaştırdığı ülke sayısı



www.sampa.com

Sektör: Taşıt ve Treyler

Bölge: Samsun

Tarık Altuncu
YÖNETİM KURULU BAŞKANI



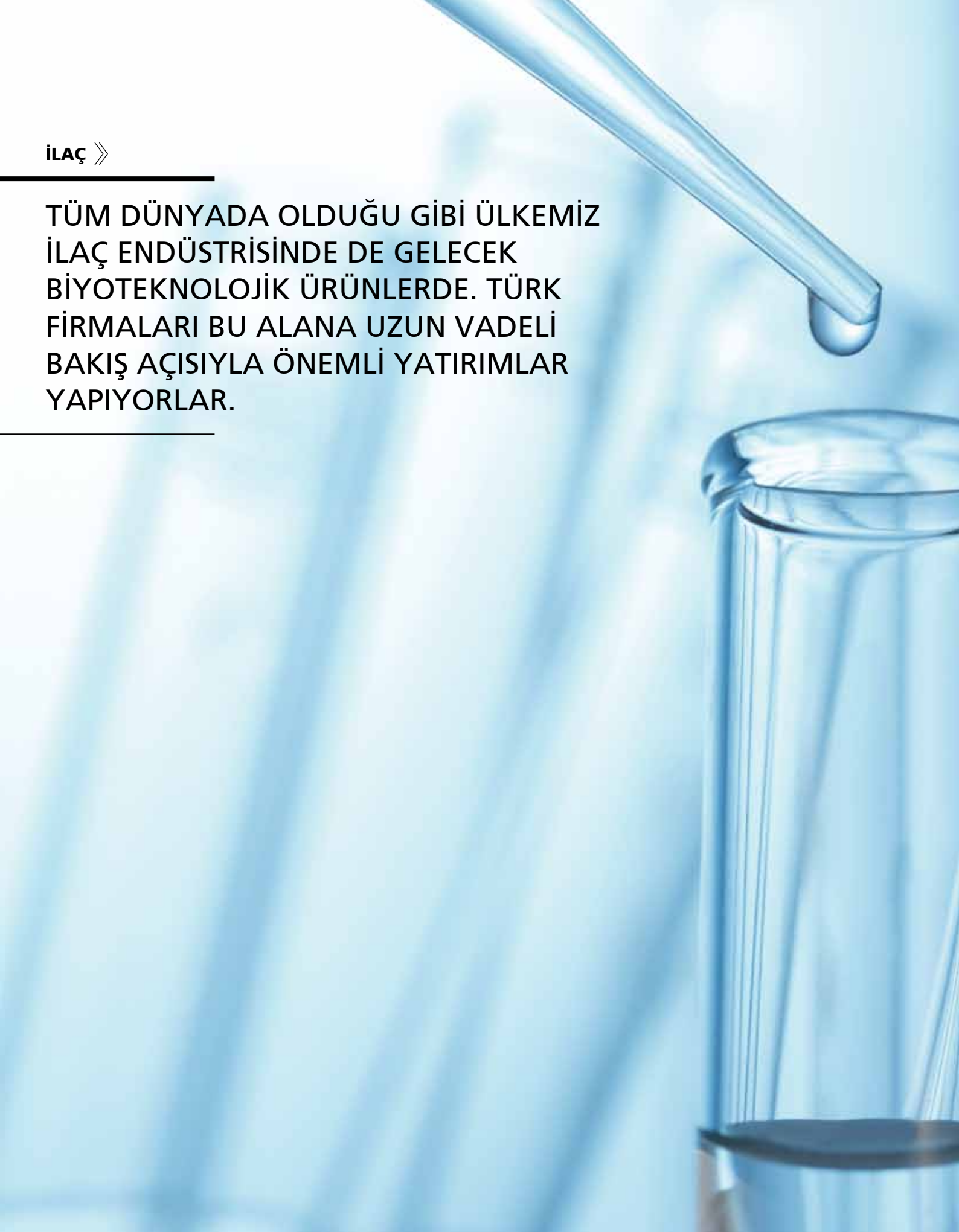
15.358 ÇEŞİT ÜRÜNÜ
KENDİ TESİSLERİMİZDE
ÜRETEREK KALİTEYE TAM
HAKİMİYET SAĞLIYORUZ.



Bülent Üstündağ
GENEL MÜDÜR

İLAC 》

TÜM DÜNYADA OLDUĞU GİBİ ÜLKEMİZ
İLAC ENDÜSTRİSİNDE DE GELECEK
BİYOTEKNOLOJİK ÜRÜNLERDE. TÜRK
FİRMALARI BU ALANA UZUN VADELİ
BAKIŞ AÇISIYLA ÖNEMLİ YATIRIMLAR
YAPIYORLAR.



SEKTÖRE BAKIŞ

14,8 MİLYAR TL

2016 YILI NET
SATIŞLARI

84

ULUSLARARASI
STANDARTLARDA
ÜRETİM YAPAN İLAÇ
VE HAMMADDE
ÜRETİM TESİSİ ADEDİ

25

SEKTÖR GENELİNDEKİ
AKREDİTE AR-GE
MERKEZİ SAYISI

+150

İHRACAT YAPILAN
ÜLKE SAYISI

%73,9

KAPASİTE KULLANIM
ORANI

SEKTÖR GÖRÜŞÜ

ENDÜSTRİNİN HER GEÇEN YIL DAHA FAZLA KAYNAK AYIRDIĞI AR-GE HARCAMALARI, BEŞ SENEDE %154 ARTIŞ GÖSTEREREK 2015 YILINDA 234 MİLYON TL'YE ULAŞMIŞ BULUNUYOR.

GELECEK BİYOTEKNOLOJİDE



Türkiye ilaç endüstrisi, yüksek katma değer ve ileri teknolojiye dayanan yapısı, nitelikli insan gücü, uzun yıllara dayanan üretim kültürü ve ihracat potansiyeliyle ülkemizin hedeflediği sanayi dönüşümünün başarısında stratejik öneme sahip öncü sektörler arasında yer almaktadır. 35 bin kişinin istihdam edildiği endüstri yaklaşık 500 kuruluşla, ülke ekonomisine ve toplum sağlığına değer katmak için çalışıyor ve 11 binden fazla ürünü hastalara ulaştırıyor. Endüstride uluslararası standartlarda üretim yapan 84 ilaç ve hammadde üretim tesisi ile Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından akredite edilmiş 25 AR-GE merkezi faaliyet gösteriyor.

İlaç Endüstrisi İşverenler Sendikası olarak Türkiye'nin AR-GE yetkinliğini artırmış, özellikle biyoteknoloji alanında olmak üzere daha yüksek katma değerli ürünler üreten, küresel bir ilaç üreticisi ve ihracatçısı konumuna gelmesini hedefliyor ve bu doğrultuda çalışıyoruz. Tüm dünyada olduğu gibi ülkemiz ilaç endüstrisinde de geleceğin biyoteknolojik ürünlerde olduğunu düşünüyoruz. Firmalarımız bu alana uzun vadeli bakış açısıyla önemli yatırımlar yapıyorlar. Endüstrinin her geçen yıl daha fazla kaynak ayırdığı AR-GE harcamaları, 5 senede %154 artış göstererek 2015 yılında 234 milyon TL'ye ulaşmış bulunuyor.

Endüstrimizin diğer bir önemli değeri sahip olduğu üretim gücü ve kapasitesidir. Bunu en etkin şekilde kullanmak için yoğun çaba gösteriyoruz. Son 10 yıllık dönemde %89 artış gösteren üretim, 2014'ten bu yana çift haneli büyüme gösteriyor. Bu kapsamda son dönemde uygulamaya konulan yurt içi üretimin desteklenmesine yönelik kamu politikalarını da memnuniyetle takip ediyor ve destekliyoruz. İhracat alanında da önemli bir atılım içindeyiz. Avrupa Birliği, Bağımsız Devletler Topluluğu, Kuzey Afrika ve Ortadoğu ülkeleri başta olmak üzere 150'den fazla ülkeye ihracat gerçekleştiriyoruz. Son yıllarda endüstrimizin ihracatındaki artış oranı, Türkiye'nin toplam ihracatındaki artış oranının iki katına ulaşmış durumda.

Türkiye ilaç endüstrisinin tüm tarafların yakın ve yapıcı işbirliğiyle, etkin koordinasyon ve doğru destek mekanizmalarıyla küresel bir oyuncu haline



Turgut Tokgöz

İLAÇ ENDÜSTRİSİ İŞVERENLER SENDİKASI, GENEL SEKRETER

geleceğine inanıyoruz. Uluslararası rekabet gücümüzün artması için endüstrimize yönelik oluşturulan tüm düzenlemelerin gelişimimizi destekleyecek yönde olması büyük önem taşıyor. Özellikle ruhsatlandırma, fiyatlandırma ve geri ödeme sistemi alanlarında, yatırımları anlamlı kılacak nitelikte düzenlenmeler yapılmasının önemine dikkat çekmeye çalışıyoruz. Bunun yanında, kamu tarafından ilaç endüstrisindeki yatırımlara sağlanan desteklerin artırılması ve farklı teşvik mekanizmaları kurgulanmasının, endüstrimizin büyümesine ve ekonomiye katkı sağlamasına ivme kazandıracağını düşünüyoruz.

BIYOTEKNOLOJİK DÖNÜŞÜM

1971 yılında İstanbul'da kurulan ve Beşeri ilaç ve ilaç Hammaddesi üreten Koçak Farma ilaç ve Kimya Sanayi A.Ş. İstanbul Sanayi Odası sıralamasında ilk 500 büyük sanayi kuruluşu arasında yer almaktadır. Toplam 1.600 kişi istihdam eden şirketin Çerkezköy OSB'deki üretim tesisi 140.000 m2 açık, 100.000 m2 kapalı alana sahiptir. İstanbul Ayazağa'da yer alan tesislerinde ise intravenöz serum üretilmektedir.

Sanayi Bakanlığı'ndan onaylı bir AR-GE merkezi olan Koçak Farma, AR-GE tesislerinde özellikle biyoteknoloji alanında olmak üzere yüksek katma değerli inovatif proje çalışmaları yapılmaktadır.

ABD'de düzenlenen Uluslararası Biyoteknoloji Kongrelerine katılarak Türkiye'yi temsil etmiştir. Yenilikçi AR-GE projeleri, TÜBİTAK ve diğer saygın kurumlar tarafından ödüllere layık görülmüştür.

Tıbbın her alanına yönelik ilaç üreten şirketin Türkiye'de kullanılan her iki kutu kanser ilacından birini tek başına yerli ürettiğini ifade eden CEO Uzm. Dr. Hakan Koçak faaliyetleri hakkında şu bilgilerin altını çizmektedir:

"Koçak Farma mevcut ürünleri ve daha yüksek katma değerli inovatif ürünleri geliştirmeye yönelik AR-GE faaliyetleri, bilimsel gelişmelere ve işbirliğine açık politikaları, açık ve etkili iletişimi benimseyen yenilikçi, insana odaklı ve çevreye saygılı yönetim anlayışıyla ilaç sektöründe özel bir konuma sahiptir. Kanser hastalarının tedavisine yerli ilaç üretimi ile yapmış olduğumuz katkı Sağlık Bakanlığı tarafından iki kez ödüllendirilmiştir.

Türkiye'nin ilk Onkoloji, Biyoteknoloji üretim tesislerini kuran Koçak Farma Avrupa Birliği GMP uygunluk sertifikasına sahiptir. cGMP kurallarına uygun ileri teknoloji ile ürettiğimiz ilaçlar Avrupa Birliği ülkeleri, eski Rus Cumhuriyetleri, Avustralya ve Güney Kore gibi 40'tan fazla ülkeye ihraç ediliyor.

AR-GE çalışmalarımız arasında yer alan Türkiye'nin ilk yerli biyoteknoloji ürünü Enoksaparin Sodyum ve ilk yerli rekombinant insülini İnsülin Glarjin ileri teknoloji donanımlı Çerkezköy Biyoteknolojik ürün üretim tesislerimizde üretilerek tıbbın hizmetine sunulmuştur."



5 patent 482 tescilli markaya sahip olan Koçak Farma 2013 yılında 288 milyon TL olan net satışlarını %23 yıllık bileşik büyüme oranı ile 2016 yılında 531 milyon TL'ye taşımayı başarmıştır.

Koçak Farma kalite ve çevre politikalarını DIN EN ISO 9001 Kalite Yönetim, DIN EN ISO 14001 Çevre Yönetim, DIN EN ISO 17025 Kalite Kontrol ve Kalibrasyon Laboratuvarlarının Akredistasyonu, DIN EN ISO 18001 OHSAS İş ve İşçi Güvenliği, DIN EN ISO 27001 Bilgi Güvenliği sertifikalarıyla belgelemiştir.



www.kocakfarma.com

Sektör: İlaç

Bölge: İstanbul

Türkiye'nin ilk Onkoloji,
Biyoteknoloji üretim tesislerini
kuran Koçak Farma Avrupa Birliği
GMP uygunluk sertifikasına sahiptir.



Uzm. Dr. Hakan Koçak
CEO

%50

Türkiye'de kullanılan her iki
kutu kanser ilacından biri
Koçak Farma üretimi

MAKİNE VE TEÇHİZAT »

ÖLÇEK SORUNUNU ÇÖZEREK
VERİMSİZ VE KÂRSIZ ÇALIŞAN
ÇOK SAYIDA KÜÇÜK FİRMAYI,
DAHA VERİMLİ VE KÂRLI
ÇALIŞACAK BÜYÜKLÜĞE
ERİŞTİRMEK HEDEFLENMELİDİR.



SEKTÖRE BAKIŞ

63,1 MİLYAR TL

2016 YILI NET
SATIŞLARI

290.106

TÜRKİYE GENELİ
TOPLAM ÇALIŞAN
SAYISI

**8,58 MİLYAR
DOLAR**

TÜRKİYE'NİN 2016
YILINDAKİ MAKİNE
İHRACATI

%77,8

MAKİNE VE
TEÇİZAT
SEKTÖRÜNDE 2016
YILI KAPASİTE
KULLANIM ORANI

SEKTÖR GÖRÜŞÜ

MAKİNE VE TEÇHİZAT İMALATI, ÜLKELERİN ÜRETİM TEKNOLOJİSİNE SAHİP OLMALARI VE SANAYİLEŞMELERİ İÇİN GEREK ŞARTTIR. GELİŞMİŞ BEŞ ÜLKE SIRALANDIĞINDA BU ÜLKELERİN MAKİNE SANAYİİNDE DE ÖN SAFLARDA YER ALDIĞI GÖRÜLÜR.

ANA SEKTÖRLERİ HAREKETE GEÇİREN MAKİNE

Sabit sermaye yatırımı niteliğinde mallar üreten makine imalatı alt sektörleri, yarattığı çarpan etkisi diğer sektörleri de harekete geçirerek ekonomiyi büyümekte, refah yükselişini tetiklemektedir. Sınai faaliyet göstermek, makine üretmek, makine kullanmak demektir. Otomotiv, gıda, demir çelik, inşaat, kimya gibi ana sektörleri harekete geçiren makinedir. Türkiye'nin bunun önemini kavradığını, bu konuya odaklandığını, eğitim ve ekonominin yakın tarihiyle ona paralel demografik hareketleri incelersek kolayca anlayabiliriz. Hatta bu kavrayışın gelişmeyi yavaşlatan bir saplantıya dönüşmesi neticesinde ölçek problemi olan sorunlu bir makine sanayii ortaya çıktığını da söyleyebiliriz.

MAKFED tarafından hazırlanan 2017 Makine İmalat Sektörü Türkiye ve Dünya Değerlendirme Raporu'na göre, Türkiye makine ve teçhizat imalatı sanayinin rekabet gücü, tüm olumsuz şartlara rağmen diğer sektörlerden daha hızlı gelişmektedir. 2016 itibarıyla imalat sanayii cirosu içinde %5 pay makine sanayine aittir. Bu pay 2009 yılında %3,66 idi.

Türkiye'nin 2008 yılında 6,87 milyar dolar olan makine ihracatı, 2009 yılındaki global kriz nedeniyle oluşan gerilemenin ardından 2010-2014 diliminde önemli bir artış göstererek, 2014 yılında 9,94 milyar dolara ulaşmıştır. Ancak küresel ticaretteki daralma ile küresel yatırımlardaki yavaşlama nedeniyle 2016 yılında 8,58 milyar dolara inmiştir. Türkiye'nin toplam ihracatı içinde makine sanayiinin payı 2008 yılında %5,20 iken, 2016 yılında yüzde 6,02'ye yükselmiştir. Bu veri, Türkiye'nin makine ihracatındaki artışın toplam ihracat artışından daha hızlı olduğuna ve makine sektörünün rekabet gücünün geliştiğine işaret eder. Öte yandan ithalat da aynı durum gözlenmektedir. Makine ithalatının toplam ithalat içindeki payı ise 2008 yılında yüzde 7,69 iken, 2016 yılında yüzde 10,25'e yükselmiştir.

Önemli büyüklükte bir iç pazarın yanında bölge ülkelerinin yatırım ihtiyacı, sektörün önündeki büyük bir fırsattır. İç pazarın 20 milyar doları aşan bölümü ithalatla karşılanmaktadır. Pastanın bu büyük diliminin yerli ürünlere yönelmesi, hem teşviklerle, hem de sektörün kendi imajını yükseltecek, ürünlerini güvenilir kılacak bir yapıya kavuşmasıyla olabilir. Teknoloji geliştirme kabiliyeti, makine sanayiinin rekabet gücünü hızla artırır. İnsan kaynağının yetersizliği, sektörü yakından ve doğrudan etkileyen STEM (Bilim, Teknoloji, Mühendislik, Matematik) eğitimindeki zafiyet; buna bağlı ya da bunun sonucu olarak AR-GE çalışmalarının yetersizliği, sektörün önündeki başlıca zorluklardır.

Bu zorlukları aşmak için ölçek sorununu çözerek verimsiz ve kârsız çalışan çok sayıda küçük firmayı, daha verimli ve kârlı çalışacak büyüklüğe



Sefa Targıt
TÜRKONFED BAŞKAN YARDIMCISI
ASRAY GENEL MÜDÜRÜ

eriştirmek hedeflenmelidir. Etkin ve sonuç alan bir "Piyasa Gözetim ve Denetim Sistemi" kurmak, bu konuda daha hızlı yol alınmasını sağlayacaktır.

Yatırım ve AR-GE desteklerinde, seçici olmak ve belirli merkezlere, üretim hedeflerine ve hatta firmalara odaklanmak, amaca daha fazla hizmet edecektir.

İmaj sorunu çok büyüktür. Bunu aşmak üzere, makine alıcılarla yakın temasa geçmek, kendimizi anlatmak önemlidir. Bu açıdan, şekli değiştiği söylenen ama aslında kapatılmış olan makine tanıtım gurubunun önemi çok büyüktü. Bir başka çıkış yolu yabancı yatırımların önünü açmaktır. Örneğin Almanya'ya yapılan makine ve aksam ihracatı büyük başarıdır. Bu başarıda Türkiye'de üretim yapan Alman yatırımlarının ciddi katkısı vardır. Türkiye'yi yabancı yatırımcılar için çekici kılacak iklimi yaratmak makine sanayi için de çok önemlidir.

DÜNYA LİDERLERİNİN ÇÖZÜM ORTAĞI

2000 yılında kurulan Torun Bakır Alaşımları, Gebze Organize Sanayi Bölgesi'nde 33.000 metrekare alanda, yurt içinde Eczacıbaşı, Demirdöküm, Aygaz, yurtdışı pazarlarda Bosch, Schneider, Honeywell, Danfoss, Hans Grohe gibi lider firmalara OEM olarak hizmet vermektedir. Geniş mühendislik kadrosu ile kendi takım ve kalıplarının tasarım ve imalatını yaparak müşteri çizimleri ve resimleri uyarınca sıcak dövme/alçak basınç döküm ve işleme alanında faaliyet gösteren yüklenici bir firmadır. Sağlık, ısıtma ve soğutma sistemleri, otomotiv, güvenlik, tıbbi cihazlar, sıvı kontrol, test cihazları gibi 19 farklı sektörde üreticilere çözüm ortağı olarak hizmet veren Torun Bakır, kendi sektöründe Avrupa'da ilk beş firma, dünyada ilk 10 firma arasında yer almakta olup üst düzeyde marka bilinirliği olan bir üreticidir. Şirketin Türkiye, Çek Cumhuriyeti ve İtalya'da üretim lokasyonları, Almanya, Çek Cumhuriyeti, Macaristan ve Slovenya'da lojistik merkezleri bulunmaktadır.

Kurulduğu 2000 yılında 30 çalışanla yola çıkan Torun Bakır bugün 450 çalışanla tüm dünyadaki müşterilerine hizmet vermektedir. Genel Müdür Ömer Faruk Öz şirketin başarısını şöyle açıklamaktadır: "1500 çeşit ürünü, %92 ihracat oranıyla 34 farklı ülkede 167 farklı müşteriye ulaştırıyoruz. Müşteri beklentilerine, dünya maliyet liderliği çerçevesinde ve en yakın bölgelerdeki şirketlerinden çözüm üreterek küresel stratejik iş ortağı olmamız başarımızdaki ana unsurlardandır. İleri üretim teknolojileri, otomasyon, AR-GE faaliyetleri, farklı lojistik çözümleriyle ve bu alanlara yaptığımız yatırımlarla rakiplerimizden farklılaşıyoruz. Türkiye ve Avrupa'da yaptığımız son yatırımlarla birlikte pirinç alçak basınçlı döküm, alüminyum yüksek basınçlı döküm ve alüminyum dövme proseslerini Torun bünyesine entegre etmiş bulunuyoruz."



Torun Bakır, 2016 yılında toplam cirosunu bir önceki yıla göre %8 artırdı ve son 2 yılda 20 milyon Euro'nun üzerinde yatırım yaptı. Torun Bakır, ticari başarısının yanı sıra sosyal sorumluluk projelerinde de aktif rol almayı, üniversite ve meslek liseleri ile işbirliğini geliştirerek ortak çalışmalarla toplumsal gelişime katkıda bulunmayı amaç edinmiştir. Torun Bakır, dünyanın seçkin sanayi kuruluşlarının beklentilerini, bileşen ve parça üreterek karşılayan küresel bir marka olma yolculuğuna emin adımlarla devam etmektedir.

+%10

Yıllık ciro içinden yeni yatırımlara ayrılan pay



www.torunmetal.com

Sektör: Makine ve Teçhizat

Bölge: Kocaeli

250

Her yıl piyasaya sürdüğü ortalama yeni parça sayısı



1500 ÇEŞİT ÜRÜNÜ, %92 İHRACAT ORANIYLA 34 FARKLI ÜLKEDE 167 FARKLI MÜŞTERİYE ULAŞTIRIYORUZ.

Ömer Faruk Öz
GENEL MÜDÜR

MOBİLYA, KÂĞIT VE ORMAN ÜRÜNLERİ »

DÜNYANIN 12'NCİ
İHRACATÇISI OLAN TÜRK
MOBİLYA SEKTÖRÜ 2001
YILINDAN BU YANA İMALAT
VE ÜRETİMİNİ 10 KAT
ARTIRMIŞTIR.



SEKTÖRE BAKIŞ

76,4 MİLYAR TL

2016 YILI NET
SATIŞLARI

**1,9 MİLYAR
DOLAR**

2016 YILI İHRACAT
TOPLAMI

381.000

DİREKT İSTİHDAM
EDİLEN ÇALIŞAN
SAYISI



SEKTÖR GÖRÜŞÜ

TÜRKİYE LİF LEVHA ÜRETİMİNDE AVRUPA BİRİNCİSİ VE DÜNYA İKİNCİSİ
KONUMUNDAYKEN YONGA LEVHADA AVRUPA ÜÇÜNCÜSÜ VE DÜNYA
BEŞİNCİSİ, LAMİNAT PARKEDE İSE AVRUPA İKİNCİSİ VE DÜNYA ÜÇÜNCÜSÜDÜR.

HEDEFİMİZ 2023'TE 16 MİLYAR DOLAR İHRACAT



Mobilya, kağıt ve orman ürünleri sektörü yarattığı istihdam ve ihracatını her geçen yıl yükselten karakteriyle stratejik bir sektör olma özelliğine sahiptir. Alt sektörlerimizden mobilya sektöründe Türkiye bugün dünyanın 13'üncü üreticisi, 12'inci ihracatçısı konumunda olup ilk kez dış ticaret fazlası verdiği 2001 yılından bu yana ihracat ve üretimini on kat artırmıştır. 2,6 milyar ihracat hacmine erişen sektör, kilogram başına değerini ise 2 dolardan 3,7 dolar seviyesine erişirmiştir. Mobilya sektörü, 19 sektörle direkt olarak temas eden güçlü bir tedarik zincirine sahip olmasıyla ön plana çıkmaktadır. Öte yandan, kağıt ve kağıt ürünleri sektörümüz 2000 yılında sadece 164,2 milyon dolar ihracat yaparken 2016 yılını 1,9 milyar dolar ile kapatmıştır ve dünyanın 20'nci ihracatçısıdır.

Ağaç ve ağaç ürünlerine baktığımızda ise ihracatını sürekli artıran, AR-GE ve markalaşma alanına yatırım yapan konsolide bir sektör yapısıyla karşılaşmaktayız. Bugün Türkiye lif levha üretiminde Avrupa birincisi ve dünya ikincisi konumundayken yonga levhada Avrupa üçüncüsü ve dünya beşincisi, laminat parkede ise Avrupa ikincisi ve dünya üçüncüsüdür. Ağaç ve ağaç ürünleri ihracatımız yaklaşık 1,9 milyar dolara ulaşmıştır.

2001 yılında sadece 507 milyon dolar ihracat yapan mobilya, kağıt ve orman ürünleri sektörünün 2016 yılı ihracatı önceki yıla göre %0,7 artarak 4,1 milyar dolar olarak kaydedilmiştir. 2017 yılının ilk 9 ayında ise geçen yılın aynı dönemine göre %5,2 artışla 3,2 milyar dolar değerinde ihracat gerçekleştirmiş bulunmaktayız. 2016 yılında sektörümüz Türkiye'nin toplam ihracatı içerisindeki payını %2,9'a yükseltmiştir. Bu veri bizi Türkiye'nin en çok ihracat yapan 10'uncu sektörü kılmaktadır. Ayrıca 2023 yılında 10 milyar doları mobilya olmak üzere toplam 16 milyar dolar ihracat hedefleyen sektörümüz dünya ihracatından da %1,60 pay almayı amaçlamaktadır. Sektörümüzün 2016 yılındaki önde gelen ihracat destinasyonları, Irak (651,1 milyon dolar), İran (308 milyon dolar), Birleşik Krallık (223,4 milyon dolar), Suudi Arabistan (143 milyon dolar) ve Almanya (140,2 milyon dolar) olarak ön plana çıkmaktadır.

Mobilya, kağıt ve orman ürünleri sektörünün direkt istihdamı toplamda 381.000'e erişmiş bulunmaktadır. Buna ek olarak odun dışı orman ürünleri ile geçimini sağlayan yüzbinlerce orman köylüsü de sektörün istihdam dairesi içerisinde kabul edilmektedir.

Sektörlerimiz üzerinde vergilerden kaynaklı maliyet baskısı ve hammaddeye erişim ortak sorun olarak öne çıkarken mobilya sektöründe



Ahmet Güleç
MOBİLYA DERNEKLERİ FEDERASYONU
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

düşük kapasite kullanım oranı ve kurumsallaşma ihtiyacı, ağaç ürünlerinde uluslararası tanıtım, markalaşma ve finansmana erişim, kağıt ürünlerinde atık kağıt yönetimi ile yüksek enerji maliyetleri ve odun dışı orman ürünlerinde ise envanter oluşturma ihtiyacı başlıca sorunlar olarak sıralanmaktadır. Sektörümüzde endüstriyel ormancılığın geliştirilmesi, ölçeklerin büyümesi ve kurumsallaşma düzeyinin artışı, üniversite ve MEB ile sanayi işbirliği sonucu nitelikli insan kaynağı havuzunun güçlendirilmesi, özellikle mobilyada KDV indiriminin kalıcılaşması ve atık kağıt yönetim sistemlerinin optimizasyonu sektörlerimizin uluslararası rekabet gücünün artmasını sağlayacaktır.

AHŞABI GELİŞTİREN TEKNOLOJİ

1984 yılında Antalya'da kurulan AGT (Ahşabı Geliştiren Teknoloji), mobilya bileşenleri sektöründe dünyanın önde gelen şirketlerinden biri olarak faaliyet gösteriyor. AGT, Antalya Organize Sanayi Bölgesi'nde toplam 400 bin metrekare alana kurulu modern üretim tesislerinde MDF, MDF-LAM, panel, profil üretimiyle mobilya ve dekorasyon sektörlerine, parke ve süpürgelik üretimiyle de inşaat sektörüne hizmet veriyor. AGT, Türkiye'nin ilk 500 Büyük Sanayi Kuruluşu listesinde 2016 yılında 164. sırada; İstanbul Sanayi Odası'nda ise Antalya'da birinci sırada yer alıyor.

Şirketin başarısını yenilikçi bir anlayışa sahip olmasına bağlayan AGT Genel Müdürü Şirzat Subaşı: "Kalite, ulaşılan değil koşullara göre sürekli yenilenen ve geliştirilen bir hedeftir" diyor. AGT, sektörde inovasyon/yenileşme kültürünün gelişmesine katkıda bulunmayı, pazarlama inovasyonu yaparak hem sektör hem ülke ekonomisine katma değer sağlamayı, istihdama katkıda bulunmayı hedefliyor. Sektörün ilk AR-GE merkeziyle bu alandaki öncü girişimlerini sürdüren marka, uzman ekibiyle, Antalya Organize Sanayi Bölgesi'ndeki tesisinde pazara daha inovatif ürünler sunmak için çalışmalarına devam ediyor.

Türkiye genelinde yaygın bayi kanalının yanı sıra beş kıtada satış noktaları bulunan AGT, başta Doğu Avrupa, Balkanlar, İran ve Rusya olmak üzere 60'tan fazla ülkeye ihracat gerçekleştirirken cirosunun neredeyse yarısını yurtdışı pazarlardaki bu faaliyetlerinden elde ediyor. İhracatla özellikle Türkiye mobilya sektörünün markalaşmasına önemli bir katkı sağlayan AGT, Türkiye'nin en büyük sanayi kuruluşları arasında yer alıyor. Dünyada MDF üretiminde 2. sırada yer alan AGT, şirket fuar katılımı ve pazarlama faaliyetleri ile rekabetçi pozisyonunu daha da güçlendiriyor. Dubai, İran, İstanbul showroom ve ofislerini açarak; ABD, İngiltere, Kanada başta olmak üzere yaklaşık 30'a yakın ülkede aktif fuar katılımları ve pazarlama faaliyetleriyle sektörde öncülüğünü sürdürüyor.

AGT'nin ContiRoll Generation8 teknolojisi ile Türkiye'nin en modern ve yüksek performanslı MDF tesisi, yıllık 500 bin metreküp üretim kapasitesine sahip. Türkiye'de üretilen 6 milyon metreküp MDF'nin yaklaşık yüzde 10'unu AGT üretiyor. Aynı zamanda AGT laminat parkede üretim kapasitesini 20 milyon metrekarenin üzerine çıkararak dünya pazarındaki payın %2'sine sahip oldu. Marka 2016 yılındaki 700 milyon TL olan cirosunu, 2017'nin sonunda yaklaşık 900 milyon TL'ye yükseltmeyi öngörüyor ve İran'da gerçekleştireceği tesis yatırımıyla ihracat pazar payını daha da artırmayı hedefliyor.



20 milyon metrekare

AGT'nin dünya pazarının %2'sine denk gelen laminat parke üretim kapasitesi



www.agt.com.tr

Sektör: Ağaç Ürünleri

Bölge: Antalya



KALİTE, ULAŞILAN DEĞİL
KOŞULLARA GÖRE SÜREKLİ
YENİLENEN VE GELİŞTİRİLEN
BİR HEDEFTİR.

Şirzat Subaşı
GENEL MÜDÜR

MİNERAL ÜRÜNLER »

ÇİMENTO, CAM, SERAMİK VE
TOPRAK ÜRÜNLERİ İHRACATÇILARI
BİRLİĞİ TÜRKİYE'NİN DÜNYA
SIRALAMASINDAKİ KONUMUNU
DAHA YUKARILARA TAŞIMAYI
HEDEFLİYOR.



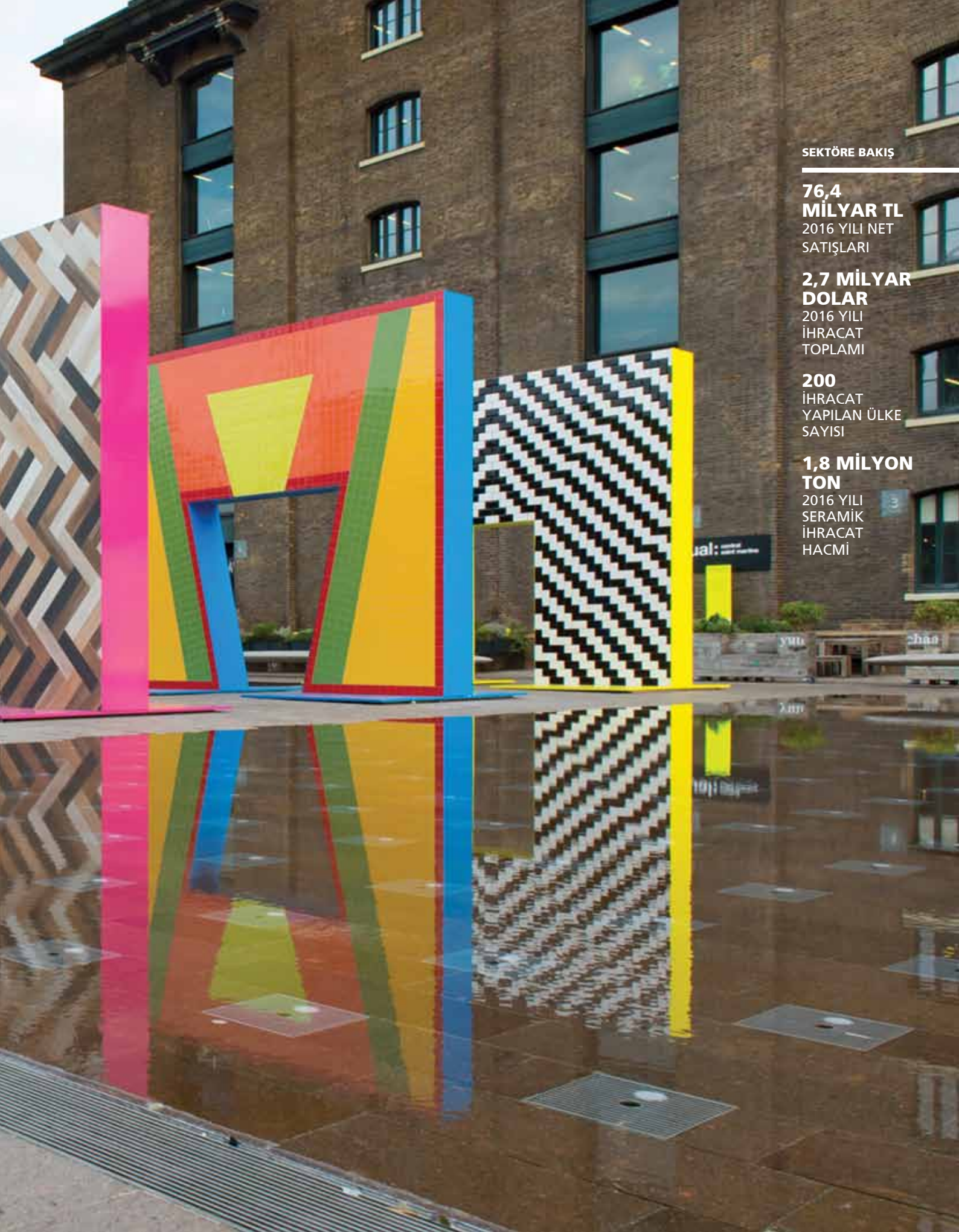
SEKTÖRE BAKIŞ

76,4
MİLYAR TL
2016 YILI NET
SATIŞLARI

2,7 MİLYAR
DOLAR
2016 YILI
İHRACAT
TOPLAMI

200
İHRACAT
YAPILAN ÜLKE
SAYISI

1,8 MİLYON
TON
2016 YILI
SERAMİK
İHRACAT
HACMİ



SEKTÖR GÖRÜŞÜ

LONDRA'DA BİR TÜRK TASARIM MERKEZİ'NİN
(TURKISH DESIGN CENTER) AÇILMASI İLE İLGİLİ
ÇALIŞMALARIMIZI TAMAMLAMAK ÜZEREYİZ.

TASARIM VE FARKLILAŞMA İLE KÜRESEL REKABET

Çeyrek asrı aşan köklü bir geçmişe sahip olan Çimento, Cam, Seramik ve Toprak Ürünleri İhracatçıları Birliği, üretiminde tamamen yerli kaynakları kullanan ve net döviz girişiyle Türkiye'nin dış ticaret dengesine pozitif katkı yapan çimento, cam ve seramik sektörlerinin tek koordinatör birliğidir. Birliğimiz, 200'ün üzerinde ülkeye ihracat gerçekleştirirken 10 bine yakın üyesiyle 65 bin kişiye doğrudan istihdam sağlamaktadır.

Türkiye çimento ve seramik ihracatında dünyada beşinci, cam ihracatında 17'nci sırada yer almaktadır. İhracat performansı, 2016'da FED'in faiz politikasındaki belirsizlikler, Çin ekonomisindeki sıkıntılar, petrol fiyatlarındaki düşüş ve yakın coğrafyamızda yaşanan siyasi sorunlardan olumsuz etkilenmiştir. Toplam ihracat, 2016 yılında %5,5 oranında azalarak 2,7 milyar dolara gerilemiştir. 2017 yılı Ocak- Eylül döneminde ise Türkiye'nin ihracatından %2 pay alarak 2 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir.

Türkiye'nin en eski ve en hızlı ilerleyen sektörlerinden biri olan seramik sektörü, dünyada da algısı en güçlü üç ülkeden biri konumundadır. Son 10 yılda karo ve vitrifiye ürünlerde çok sayıda markamız dünyadaki birçok tasarım yarışmasından ödül almıştır. Seramik kaplama malzemeleri ve sağlık gereçleri ihracatında dünyada beşinci konumdayız. 2016'da ihracatımız en fazla Almanya, ABD ve İngiltere gibi gelişmiş pazarlara gerçekleşmiştir ve %1,3 oranında artarak 946 milyon dolar ve 1,8 milyon tona ulaşmıştır. Türk seramik sektörü olarak Londra'da son dört yıldır Turquality projesi kapsamında yoğun tanıtım faaliyetleri yürütüyoruz. Royal Academy of Arts ile işbirliği, Londra Tasarım Haftası kapsamında Granary Square'da Türk seramiklerinden yapılan ve mimarlık tarihini simgeleyen dört farklı kapı "Gateways" in sergilenmesi, Londra Tasarım Bienali, BluePrint Ödüllerine sponsorluk, Architects Journal Dergisi ile ortak çalışarak Mimar Sinan'ın eserlerinin, hayatının ve mimarlık dünyasını etkileyen işlerinin incelendiği bir eser hazırlanarak çeşitli sergilerde sunulması faaliyetlerimizin başlıcalarıdır. Bu faaliyetleri yürütürken



Bahadır Kayan

ÇİMENTO, CAM, SERAMİK VE TOPRAK ÜRÜNLERİ
İHRACATÇILARI BİRLİĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI

İngiltere'nin önde gelen mimarlık firmaları, dergileri, sanat atölyeleri ve akademileriyle sürekli temas halindeyiz. Bağımsız denetim kuruluşlarınca yapılan çalışmaya göre faaliyetlerimizin sonucunda mimarlık firmaları arasında Türk seramik sektörünün bilinirliğini artırdık. Londra'da bir Türk Tasarım Merkezi'nin (Turkish Design Center) açılması ile ilgili çalışmalarımızı da tamamlamak üzereyiz.

DÜZCAMDA
AVRUPA'DA BİRİNCİ,
DÜNYADA BEŞİNCİ,
CAM EV EŞYASINDA
AVRUPA'DA İKİNCİ,
DÜNYADA ÜÇÜNCÜ
SIRADAYIZ.

Çimento sektöründe ise 2016 yılında ihracatımızdaki lider ülkeler ABD, İsrail ve Suriye olmuştur. Yakın coğrafyamızda yaşanan jeopolitik riskleri de göz önünde bulundurarak sektör, uzun zamandır pazar çeşitlendirmeye yönelmiştir. İhracatımız 2016 yılında 11.4 milyon ton ve yaklaşık 500 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir.

Cam sektörü, girdilerinin tamamına yakını yurt içinden temin ederek ülke ekonomisine net katma değer sağlamaktadır. Dünya cam üretiminde 12'nci, Avrupa cam üretiminde ise 5'inci sıradayız. Ulusal cam sanayiinin Türkiye'de konumlandığı üretim kapasitesinin toplamı ise 4 milyon ton/yıl düzeyindedir. Bu kapasite ile camın hemen bütün ana alt gruplarında üretim yapılmaktadır. Düzcamda Avrupa'da birinci, dünyada beşinci, cam ev eşyasında Avrupa'da ikinci, dünyada üçüncü, cam ambalajda Avrupa'da ve dünyada beşinci, cam elyafta Avrupa'da altıncı, dünyada 11'inci sırada yer almaktadır. Cam sektörü 2016 yılında 678 bin ton ve 792 milyon dolar ihracat gerçekleştirmiştir. Başlıca ihraç pazarlarımız İtalya, İngiltere, ABD ve Almanya'dır. Yerel ve uluslararası deneyime sahip cam sektörü, küresel marka yaratabilme potansiyeline sahiptir.

İhracatı artırma çalışmaları kapsamında, yenilikçi ürünler ile farklılaşma çalışmalarına ilave olarak, maliyet düşürme, hizmet seviyesini artırmaya yönelik satış örgütlenmesi ve tedarik zinciri geliştirme, ürün ve marka bilinirliğini artırmaya yönelik pazarlama projelerinin yürütülmesine devam edilmektedir. Sektör temsilcileri olarak dünyanın en büyük seramik, cam ve çimento üretici ve ihracatçıları sıralamasındaki konumumuzu daha yukarılara taşımayı hedefliyoruz.



AKARYAKIT DAĞITIMI »

TÜRKİYE'DE TOPLAM
AKARYAKIT ÜRÜNLERİ
SATIŞI SON BEŞ YILDA
HER YIL ORTALAMA %7
BÜYÜYEREK 35 MİLYON
TONA ULAŞMIŞTIR.





SEKTÖRE BAKIŞ

123,3
MİLYAR TL
2016 YILI NET
SATIŞ TOPLAMI

35 MİLYON
TON
TOPLAM
AKARYAKIT
SATIŞI

+100
AKARYAKIT
DAĞITIM
ŞİRKETİ SAYISI

13.000
AKTİF OLARAK
ÇALIŞAN
AKARYAKIT
BAYİ SAYISI

SEKTÖR GÖRÜŞÜ

KAYIT DIŞI AKARYAKIT SATIŞINA İLİŞKİN OLARAK ALINAN ÖNLEMLER VE BÜYÜK ALTYAPI PROJELERİNİN YARATTIĞI TALEP SATIŞLARDAKİ BÜYÜMEYİ % 14'E ÇIKARMIŞTIR.

AVRUPA'NIN EN GENİŞ ÜÇÜNCÜ BAYİ AĞI

Türkiye ekonomisindeki lokomotif sektörlerden olan akaryakıt dağıtım sektörü son beş yılda her yıl ortalama %7 büyüme göstermiştir. Ülkemiz yaklaşık 35 milyon tonluk toplam akaryakıt satışı ile Avrupa ülkeleri arasında altıncı sıradadır.

Akaryakıt dağıtım sektöründe hizmet veren 100'ün üzerinde dağıtım şirketi, 102 depo/antrepo ve aktif olarak çalışan yaklaşık 13 bin bayisi ile Türkiye, Almanya ve İtalya'dan sonra Avrupa'nın en büyük üçüncü bayi ağına sahiptir. Dolayısıyla Türkiye ekonomisine büyük katkıları olan bu sektör aynı zamanda inşaat, üretim, enerji, mühendislik, emlak, taşımacılık/lojistik ve tarım dahil olmak üzere yaklaşık 30'un üzerinde ana sektörü doğrudan etkilemektedir.

Türkiye'de toplam akaryakıt ürünleri satışı son beş yılda her yıl ortalama %7 büyüyerek 35 milyon tona ulaşmıştır. Bu artışı özellikle %9 büyümeye ile motorin ve %7 büyümeye ile havacılık yakıtları sağlamaktadır. Ülkedeki önemli sektörlerden biri olan havacılığın toplam maliyetinin yaklaşık %30'dan fazlasını akaryakıt maliyeti oluşturmaktadır. İstanbul'a üçüncü havalimanının açılması ile birlikte talebin artacağı ve 2020 yılına kadar her yıl yaklaşık %6-7 oranında büyüyeceği düşünülmektedir. Denizcilik sektörüne yapılan satışların %80'ini transit satışlar, %20'sini ise yurtiçi satışlar oluşturmaktadır. Bu rakamın 2020 yılına kadar her yıl yaklaşık %5-6 oranında artması beklenmektedir.

Kayıt dışı akaryakıt satışına ilişkin olarak alınan önlemler ve büyük altyapı projelerinin yarattığı talep 2015'te satışlardaki büyümeyi %14'e çıkarmıştır.

Sektörün sağladığı istihdama baktığımızda ise; yaklaşık 95.000 ön saha, 45.000 nakliye/diğer istasyon personeli ve 10.000 dağıtım şirketi çalışanı olmak üzere 150.000 kişiye doğrudan iş olanağı sunduğunu görmekteyiz.



Batu Aksoy
TÜRKONFED YÖNETİM KURULU ÜYESİ
TURCAS PETROL CEO VE YÖNETİM KURULU ÜYESİ

ÜÇ KUŞAK BAŞARI YOLCULUĞU

Temelleri 1947 yılında Hacı İrfan Mersin tarafından Denizli'nin Sarayköy ilçesinde küçük bir ticarethanede atılan Sadık Otomotiv, yönetim kurulu başkanı ikinci kuşak Turgay Mersin, yönetim kurulu başkan yardımcısı Oktay Mersin ve üçüncü kuşak yönetim kurulu üyesi İrfan Cihan Mersin'in liderliğinde faaliyetlerini sürdürmektedir. Bölgesel olarak başladığı toptan akaryakıt işinde Türkiye çapında söz sahibi olan Sadık Otomotiv beş lider markayla (Petrol Ofisi, Shell, Opet, Total ve BP) sektörde önemli bir pazar payı elde etti. Şirket hem istasyonlar hem de toptan ticari akaryakıt satışları ile tüm Türkiye'de hizmet verirken toptan madeni yağda da Petrol Ofisi'nin distribütörlüğünü yapıyor. Ayrıca toptan akaryakıtın yanı sıra Türkiye'nin dört bir yanına uzanan güçlü ve güvenilir akaryakıt lojistiği ile filosunu daha da genişleterek bu alanda söz sahibi olmayı planlıyor.



Akaryakıt sektörüne ağırlık vermesinin yanı sıra otomotiv sektöründe de Renault, Dacia, Ford ve BMC bayiliklerine sahiptir ve bu markalarla tüm Türkiye'de toplu filo satışları gerçekleştirmektedir. İkinci elde toplu filo alım ve satışlarını sürdürürken filo kiralama sektöründe de iş hacmini genişletiyor. Sadık Otomotiv her yıl bir öncekine göre daha yüksek bir hedef belirleyip yatırımların kalıcılığını sağlayacak adımlar atmak üzere ülke ekonomisinin gidişatına uygun stratejiler belirliyor. Günümüz koşullarına göre doğru planlamalar yaparak emin adımlarla ilerliyor. İştiraklerini, sosyal sorumluluk bilincini, çalışma arkadaşlarını, hizmet verdiği herkesi, kısacası insanı ön planda tutan düsturu ile hareket ediyor.

Şirketin doğru pazar analiziyle fırsatları değerlendirmek üzere attığı stratejik adımlarla gelen sürdürülebilir başarı Sadık Otomotiv'e Türkiye çapında bir tanınırlık sağladı. Son olarak 2017 yılında açıklanan listelere göre Fortune Türkiye'nin En Büyük 500 Şirketi listesinde 346'ncı, Ekonomist Dergisi'nin "Anadolu 500" listesinde 49'uncu ve tüm dünyadaki Ford bayileri arasında düzenlenen sosyal sorumluluk projelerinin yarıştığı Salute to Dealers programında da büyük ödülün sahibi oldu. Sadece iş değil sosyal sorumluluk projeleri de hayatlarının bir parçası. Özellikle eğitim alanında yaptıkları ve yapmaya devam ettikleri birçok proje var. Mersin Ailesi, aile büyüklerinin ismini ülkemize kazandırdığı dört okulda yaşıyor.

Yönetim Kurulu Başkanı Turgay Mersin, "Her yıl bir önceki yıla göre daha yükseklerde bir hedef belirleyip o hedefler doğrultusunda ilerlemeye devam ediyoruz. Önemli olan yatırımların kalıcılığını sağlayacak adımları atmak. Biz de grup olarak emin adımlar atarak yolumuzda ilerliyoruz. Elde ettiğimiz başarılar nereden nereye geldiğimizi gösteren en güzel örneklerdir." diyor. Turgay Mersin "Başarı, kişinin başlangıç noktası ile ulaştığı yer arasındaki farktır." sözünden ilham alarak hedeflerine ulaştıkları noktayı yeni bir başlangıç noktası kabul edip yeni hedeflerini bu ölçeklendirme doğrultusunda belirlediklerini ifade ediyor.



www.sadik.com.tr

www.sadik.com.tr

Sektör: Akaryakıt Dağıtımı

Bölge: Denizli (Aydın Alt Bölgesi)

Sadık Oto, tüm dünyadaki Ford bayileri arasında düzenlenen sosyal sorumluluk projelerinin yarıştığı Salute to Dealers programında büyük ödülün sahibi oldu.



Turgay Mersin, Oktay Mersin,
İrfan Cihan Mersin

%72

2016'da 491 milyon TL olarak gerçekleşen net satışların 2013 yılına göre büyüme oranı

METODOLOJİ

100 ŞİRKETİ BELİRLEME SÜRECİ

TÜRKİYE’NİN YÜKSELEN LİDERLERİ İLK 100 LİSTESİ, KAMUYA AÇIK VERİLERE DAYALI OLARAK BELİRLENDİ. KAPSAYICILIK AÇISINDAN MÜMKÜN OLAN EN GENİŞ DAĞILIMA ULAŞMAK AMACIYLA İSTANBUL SANAYİ ODASI BİRİNCİ 500, İKİNCİ 500 VE FORTUNE 500 2013 VE 2016 SIRALAMALARI KULLANILDI. BİLİŞİM SEKTÖRÜ İÇİN BT HABER BİLİŞİM 500 SIRALAMASI DİKKATE ALINDI.

Örneklem

Araştırmanın örneklemini İstanbul Sanayi Odası’nın Birinci 500, İkinci 500 ve Fortune 500 2013 ve 2016 net satış verileri yer alan şirketlerden oluşturulmuştur. Net satışları 1 milyar TL üstünde olan 323 şirket ve adını açıklamayan 26 şirket elendikten ve İSO ile Fortune sıralamalarındaki mükerrerlikler giderildikten sonra 990 şirketten oluşan bir listeye ulaşılmıştır.

Araştırmanın amacı doğrultusunda bu liste içinden hakim ortağının 2016 yılsonu konsolide net satışları 1 milyar TL üstünde olanlar, halka açık şirketler, banka ve finansal kuruluşlar ve kamu iktisadi teşekkülleri örneklem harici tutulmuş, ayrıca sürdürülebilirlik kriteri gereğince öz sermayesi %20’den fazla kayba uğrayan şirketler, Ceza Muhakemesi Kanunu (CMK) kapsamında yönetim kayyımı atanan şirketler ve 31 Aralık 2012 tarihinden sonra kurulan şirketler araştırmaya örneklem harici tutulmuştur.

Finansal Performans

Şirketlerin sürdürülebilir büyüme performansı, yılsonu net satışlarının 2013 ve 2016 arasındaki üç dönemlik yıllık bileşik büyüme hızı kullanılarak hesaplanmıştır.

Veri Kaynakları

Yararlanılan şirket sıralamalarındaki eksik veriler ve raporda incelenen diğer değişkenlere ilişkin veriler ikinci el veri kaynağı olarak Türkiye Ticaret Sicil Gazetesi kayıtları ve Türkiye İhracatçılar Meclisi ile Türkiye Patent Enstitüsü verilerinden yararlanılarak tamamlanmıştır. Ayrıca finansal ve kurumsal yönetim verilerini desteklemek Türkiye’nin Yükselen Liderleri ve Bilişimin Yükselen Liderleri örnekleme dahil edilen şirketlerle 1 Eylül - 30 Eylül 2017 tarihleri arasında anket uygulanmış, ankete olumlu yanıt veren şirketlerin verileri analize dahil edilmiştir.

Bilişim Sektörü

Veri toplama ve analiz aşamasında bilişim sektörü işletmelerinin gerek finansal büyüklük gerek yıllık bileşik büyüme hızı açısından diğer işletmelerden farklı yapıda olduğu gözlenmiştir. Bu nedenle bilişim işletmeleri genel örnekleme dahil edilmeyip yıllık bileşik büyüme hızı ortalaması genel örneklem ortalamasından yüksek olan 69 adet bilişim işletmesi bir alt örneklem olarak ayrı analiz edilmiştir.

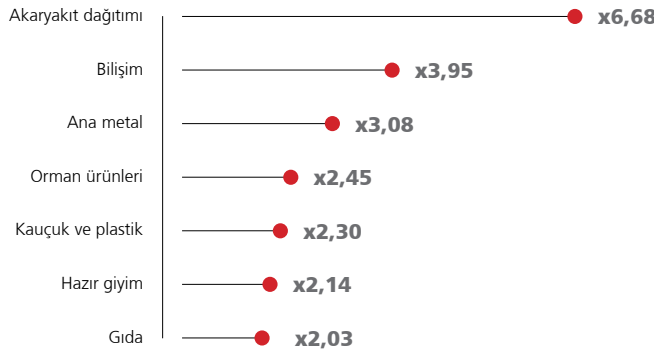
Kısıtlar

Türkiye’de halka açık şirketler dışındaki işletmelerin finansal verileri hakkında yeterli düzeyde kamuya açık veri kaynağı bulunmamaktadır. Kapsayıcılık açısından mümkün olan en geniş dağılıma ulaşmak amacıyla yararlanılan kamuya açık şirket sıralamalarının kapsamında yer alan en küçük işletmenin altındaki işletmeler araştırmaya dahil edilememiştir. Bu alt sınır İstanbul Sanayi Odası için 106 milyon TL, Fortune 500 için 315 milyon TL’dir. Öte yandan yararlanılan kaynakların 2016 sıralamalarında yer aldıkları halde 2013 yılında İstanbul Sanayi Odası’nın İkinci 500 ve Fortune 500 listelerinin alt sınırının altında yer aldığı için sıralamada olmayan işletmelerin büyüme hızı tespit edilememiş, dolayısıyla bu işletmeler analiz kapsamına alınamamıştır.

YAKIN PLAN

GSYH'nin iki katına yakın büyüme

TÜİK verilerine göre Türkiye'nin 2013 ve 2016 yılları arasında gelir yöntemiyle GSYH artışının yıllık bileşik büyüme hızı %12,96 iken Türkiye'nin Yükselen Liderleri %24,64 ile bu artışın iki katına yakın büyüme gösterdi. Yükselen Liderler'in temsil ettiği sektörler Sanayi Bakanlığı Sektörel Gelir Tablosu'nda ilgili sektörlerin üç yıllık büyüme hızıyla karşılaştırıldığında örnekleme Türkiye sektör ortalamasının iki kat üstünde büyüyen 7 sektör belirlenmiştir.



Daha yüksek katma değer için yapısal dönüşüm

Türkiye'nin Yükselen Liderleri toplam 65 patent ve 3.776 tescilli markayı elinde bulundurmaktadır ve 100 şirket ortalaması 0,65 patent ve 3,78 markaya karşılık gelmektedir. Fikri mülkiyet haklarında, örnekleme bu araştırma ile aynı yaklaşımla belirlenen (net satışların YBBO'su) Companies to Inspire Europe 2017 araştırmasında ise 1000 şirket toplam 4.884 patent ve 2.877 (ortalama 4,88 ve 2,87) tescilli markayı elinde bulundurmaktadır. Bu karşılaştırma son yıllarda sıklıkla gündeme gelen Türk ekonomisindeki yapısal dönüşüm ihtiyacını destekleyen bir tablo ortaya koymaktadır.

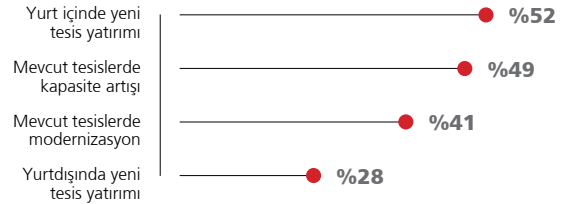
İstihdamın itici gücü

2013 ve 2016 yılları arasında Türkiye'nin istihdam artışının yıllık bileşik büyüme hızı %3,41 olarak gerçekleşirken aynı oran Türkiye'nin Yükselen Liderleri için %13'tür. Türkiye'de 2016 yılında ise bir önceki yıla göre %2,19 istihdam artışı kaydedilirken Yükselen Liderler çalışan sayısını %7,40 artırdı. Üç yıllık istihdam artışı Türkiye genelinden 3,81 kat yüksek olan Yükselen Liderler istihdam artış hızında hayati bir rol oynamaktadır.



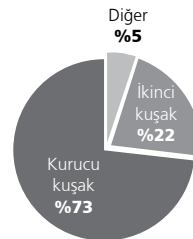
Stratejik önceliklerde yeni tesis yatırımı ilk sırada

Gelecek üç yılda planlanan yeni yatırımlar Yükselen Liderler'in piyasayı canlandırmadaki kritik rolünü ortaya koymaktadır.

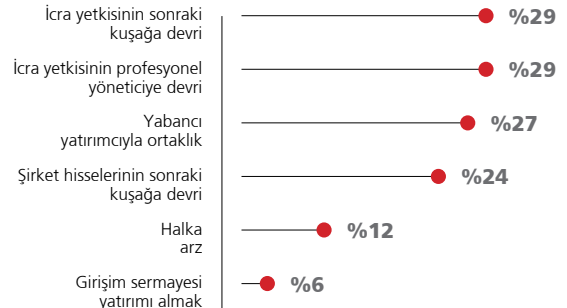


Gelecek üç yıl içinde yaygın bir kurumsal yönetim değişimi öngörüsü

Çoğunluk hisseleri birinci kuşak kontrolünde olan şirketlerin oranı %73, şirket kurucusunun yaş ortalaması ise 62 olarak (bilişim 46) belirlenmiştir. Bu veriler yakın gelecekte Türkiye'nin Yükselen Liderleri'nin önemli bölümünün şirket kontrolünün bir sonraki kuşağa devri ve/veya icra yetkisini devralacak bir sonraki yöneticinin belirlenmesi gibi önemli kurumsal yönetim geçişlerini sağlıklı bir şekilde yönetmek durumunda kalacağını ortaya koymaktadır.



İcra yetkisinin devri önümüzdeki üç yılda Türkiye'nin Yükselen Liderleri'nin uygulamaya koymayı planladıkları geçişler arasında ilk sırada yer almaktadır.



**İSTANBUL**

24 İmalat ve 4 Ticaret Şt.
YBBO %23
48 Bilişim Şt.
YBBO %50,7

BALIKESİR

1 Bilişim Şt.
YBBO %29

KOCAELİ

6 İmalat ve 1 Ticaret Şt.
YBBO %24,1
1 Bilişim Şt.
YBBO %33,5

BURSA

5 İmalat Şt.
YBBO %25,5
1 Bilişim Şt.
YBBO %26,6

İZMİR

6 İmalat ve 1 Ticaret Şt.
YBBO %26,7
3 Bilişim Şt.
%33,3

MANİSA

1 İmalat Şt.
YBBO %27,5

AYDIN

3 İmalat ve 1 Ticaret Şt.
YBBO %26,2

ANTALYA

1 İmalat Şt.
YBBO %35,3

ZONGULDAK

1 İmalat Şt.
YBBO %19,3

**ANKARA**

7 İmalat ve 1 Ticaret Şt.
YBBO %24,6
13 Bilişim Şt.
YBBO %34,4

KONYA

2 İmalat Şt.
YBBO %21,8
1 Bilişim Şt.
YBBO %39,6

ADANA

7 İmalat Şt.
YBBO %26,7

HATAY

3 İmalat Şt.
YBBO %22,4

GAZİANTEP

14 İmalat Şt.
YBBO %25,1

ŞANLIURFA

1 İmalat Şt.
YBBO %30,9

KAYSERİ

2 İmalat Şt.
YBBO %21,2
1 Bilişim Şt.
YBBO %28,1

SAMSUN

5 İmalat Şt.
YBBO %25,1

TRABZON

4 İmalat Şt.
YBBO %26,6

TÜRKİYE'NİN YÜKSELEN LİDERLERİ

Net satış değerleri 2013 ve 2016 yıllarına aittir. Parantez içindeki büyüme oranları bu yıllara karşılık gelen üç dönemlik yıllık bileşik büyüme hızını ifade etmektedir. * Büyüme hızı açısından ilk yüzde yer almadığı halde kendi bölgelerinin (İBBS2) en hızlı büyüyen işletmeleri olarak rehberde dahil edilen işletmeleri ifade eder.

İSTANBUL İstanbul Alt Bölgesi

Elvan Gıda

www.elvan.com.tr
Sektör: Gıda
Net Satışlar: 181M TL-432M TL
(%33,70)

Farplas

www.farplas.com.tr
Sektör: Elektrikli Teçhizat
Net Satışlar: 238M TL-553M TL
(%32,45)

Ünteks Boya Baskı Apre Tekstil

www.untexsgrup.com
Sektör: Tekstil
Net Satışlar: 115M TL-253M TL
(%29,96)

Erişler Yem

www.erisyem.com
Sektör: Gıda
Net Satışlar: 115M TL-232M TL
(%26,46)

Mega Metal

www.megametal.com.tr
Sektör: Ana Metal
Net Satışlar: 220M TL-442M TL
(%26,09)

Boğaziçi Beton

www.bogazicibeton.com
Sektör: Mineral Ürünler
Net Satışlar: 256M TL-505M TL
(%25,39)

Şık Makas

www.sikmakas.com.tr
Sektör: Hazır Giyim
Net Satışlar: 301M TL-592M TL (%)
25,37)

Alfa Metal Alüminyum

www.alfa-metal.com.tr
Sektör: Ana Metal
Net Satışlar: 89M TL-168M TL
(%23,60)

Öz-sel Ecza Depoları

www.ozsel.com
Sektör: İlaç
Net Satışlar: 262M TL-491M TL
(%23,27)

Aster Tekstil

www.astertextile.com
Sektör: Hazır Giyim
Net Satışlar: 142M TL-262M TL
(%22,79)

Koçak Farma

www.kocakfarma.com
Sektör: İlaç
Net Satışlar: 288M TL-531M TL
(%22,65)

Sapro Temizlik

www.sapro.com.tr
Sektör: Kimya
Net Satışlar: 133M TL-244M TL
(%22,49)

Sanica Isı

www.sanica.com.tr
Sektör: Kauçuk ve Plastik
Net Satışlar: 119M TL-218M TL
(%22,27)

Çamsan Entegre Ağaç

www.camsan.com.tr
Sektör: Ağaç Ürünleri
Net Satışlar: 254M TL-462M TL
(%22,15)

Kanca El Aletleri

www.kanca.com.tr
Sektör: Taşıt ve Treyler
Net Satışlar: 120M TL-216M TL
(%21,71)

Erkul Kozmetik

www.goldenrose.com.tr
Sektör: Kimya
Net Satışlar: 114M TL-205M TL
(%21,59)

Ege Kimya

www.egekimya.com
Sektör: Kimya
Net Satışlar: 132M TL-236M TL
(%21,37)

Akplas Plastik

www.akplas.com.tr
Sektör: Elektrikli Teçhizat
Net Satışlar: 107M TL-191M TL
(%21,33)

Ümran Çelik Boru

www.umran.com
Sektör: Ana Metal
Net Satışlar: 295M TL-526M TL
(%21,33)

Alce Elektrik

www.alce-elektrik.com.tr
Sektör: Elektrikli Teçhizat
Net Satışlar: 94M TL-168M TL
(%21,26)

Akpa Alüminyum

www.akpaas.com.tr
Sektör: Ana Metal
Net Satışlar: 159M TL-282M TL
(%21,15)

Safi Katı Yakıt

www.safikomur.com
Sektör: Madencilik
Net Satışlar: 296M TL-510M TL
(%19,79)

ABC Deterjan

www.abcdeterjan.com.tr
Sektör: Kimya
Net Satışlar: 148M TL-253M TL
(%19,54)

Umur Basım

www.umur.com.tr
Sektör: Baskı ve Çoğaltma
Net Satışlar: 195M TL-332M TL
(%19,50)

Akım Metal

www.akimmetal.com.tr
Sektör: Taşıt ve Treyler
Net Satışlar: 120M TL-204M TL
(%19,37)

Baydemirler Tekstil

www.baydemirler.com.tr
Sektör: Tekstil
Net Satışlar: 209M TL-353M TL
(%19,15)

Çekok Gıda

www.cekok.com.tr
Sektör: Gıda
Net Satışlar: 374M TL-624M TL
(%18,56)

Milteks Tekstil

www.milteks.com.tr
Sektör: Hazır Giyim
Net Satışlar: 106M TL-177M TL
(%18,48)

BATI MARMARA Tekirdağ Alt Bölgesi

Muratlı Karton*

www.muratlikarton.com.tr
Sektör: Kağıt ve Kağıt Ürünleri
Net Satışlar: 121M TL-177M TL
(%13,51)

Balıkesir Alt Bölgesi Teksüt*

www.teksut.com
Sektör: Gıda
Net Satışlar: 195M TL-302M TL
(%15,58)

EGE

İzmir Alt Bölgesi

TYH Uluslararası Tekstil

www.tyh.com.tr
Sektör: Hazır Giyim
Net Satışlar: 136M TL-354M TL
(%37,66)

İmbat Madencilik

www.imbatmadencilik.com
Sektör: Madencilik
Net Satışlar: 369M TL-810M TL
(%29,88)

Üniteks Tekstil Gıda

www.uniteks.com.tr
Sektör: Hazır Giyim
Net Satışlar: 326M TL-686M TL
(%28,19)

Norm Cıvata

www.normcivata.com.tr
Sektör: Fabrikasyon Metal Ürünleri
Net Satışlar: 279M TL-543M TL
(%24,87)

Tankar Oto Petrol

www.tankar.com.tr
Sektör: Akaryakıt ve Madeni Yağ
Ticareti
Net Satışlar: 307M TL-583M TL
(%23,79)

Baylan Ölçü Aletleri

www.baylanwatermeters.com
Sektör: Elektronik ve Optik
Ürünlerin İmalatı
Net Satışlar: 92M TL-173M TL
(%23,67)

Verde Yağ Besin

www.olioverde.com.tr
Sektör: Gıda
Net Satışlar: 115M TL-193M TL
(%19,01)

Aydın Alt Bölgesi

Seval Kablo

www.sevalkablo.com
Sektör: Elektrikli Teçhizat
Net Satışlar: 287M TL-585M TL
(%26,79)

Sadık Otomotiv

www.sadik.com.tr
Sektör: Akaryakıt ve Madeni
Yağ Ticareti
Net Satışlar: 286M TL-491M TL
(%19,75)

Kılıç Deniz Ürünleri

www.kilicdeniz.com.tr
Sektör: Gıda
Net Satışlar: 297M TL-733M TL
(%35,13)

Gümüşdoğa Su Ürünleri

www.gumusdog.com.tr
Sektör: Gıda
Net Satışlar: 276M TL-513M TL
(%23,01)

Manisa Alt Bölgesi

Pilenpak Ambalaj

www.pilenpak.com
Sektör: Kağıt ve Kağıt Ürünleri
Net Satışlar: 112M TL-231M TL
(%27,52)

DOĞU MARMARA

Bursa Alt Bölgesi

Hastavuk Gıda

www.hastavuk.com.tr
Sektör: Gıda
Net Satışlar: 169M TL-511M TL
(%44,46)

Matlı Yem

www.matli.com.tr
Sektör: Gıda
Net Satışlar: 496M TL-931M TL
(%23,33)

Erbak-Uludağ İçecek

www.uludagicecek.com.tr
Sektör: İçecek
Net Satışlar: 127M TL-231M TL
(%21,95)

Uludağ Maden Suları

www.uludagicecek.com.tr
Sektör: İçecek
Net Satışlar: 114M TL-193M TL
(%19,08)

Harpur Tekstil

www.harputtektstil.com.tr
Sektör: Tekstil
Net Satışlar: 282M TL-473M TL
(%18,85)

Kocaeli Alt Bölgesi

Teklas Kauçuk

www.teklas.com.tr
Sektör: Kauçuk ve Plastik
Net Satışlar: 395M TL-922M TL
(%32,64)

Ayhanlar Yol Asfaltlama

www.ayhanlar.com.tr
Sektör: Mineral Ürünler
Net Satışlar: 162M TL-351M TL
(%29,28)

Torun Bakır

www.torunmetal.com
Sektör: Makine ve Teçhizat
Net Satışlar: 85M TL-158M TL
(%22,97)

Kalibre Boru

www.kalibreboru.com
Sektör: Metal
Net Satışlar: 132M TL-227M TL
(%19,78)

Koruma Klor

www.koruma.com
Sektör: Kimya
Net Satışlar: 314M TL-539M TL
(%19,71)

Balsu Gıda

www.balsugida.com
Sektör: Gıda
Net Satışlar: 392M TL-757M TL
(%24,48)

Tersan Tersanecilik

www.tersanshipyard.com
Sektör: Gemi ve Tekne Yapımı
Net Satışlar: 412M TL-705M TL
(%19,65)

**BATI ANADOLU
Ankara Alt Bölgesi**

Ankara Ofis Yem

www.ofisyem.com
Sektör: Gıda
Net Satışlar: 98M TL-216M TL
(%30,19)

Yayla Agro

www.yaylabakliyat.com.tr
Sektör: Gıda
Net Satışlar: 368M TL-797M TL
(%29,44)

Emek Boru

www.emekboru.com.tr
Sektör: Ana Metal
Net Satışlar: 207M TL-433M TL
(%27,80)

Bien Yapı

www.bienseramik.com.tr
Sektör: Mineral Ürünler
Net Satışlar: 191M TL-379M TL
(%25,75)

Yiğit Akü

www.yigitaku.com
Sektör: Elektrikli Teçhizat
Net Satışlar: 202M TL-392M TL
(%24,65)

Mikropor Makina

www.mikropor.com.tr
Sektör: Makine ve Teçhizat
Net Satışlar: 97M TL-170M TL (%20,48)

Şahinler Metal

www.sahinler.com.tr
Sektör: Metal
Net Satışlar: 203M TL-354M TL
(%20,34)

Reis Rs Enerji

www.reisgrubu.com
Sektör: Elektrik Üretimi
Net Satışlar: 389M TL-646M TL
(%18,37)

Konya Alt Bölgesi

Safa Tarım

www.safatarim.com
Sektör: Kimya
Net Satışlar: 95M TL-184M TL
(%24,43)

Aydınlar Yedek Parça

www.aydtr.com
Sektör: Taşıt ve Treyler
Net Satışlar: 180M TL-306M TL
(%19,23)

AKDENİZ

Antalya Alt Bölgesi

AGT Ağaç

www.agt.com.tr
Sektör: Ağaç Ürünleri
Net Satışlar: 282M TL-698M TL
(%35,33)

Adana Alt Bölgesi

Sepaş Plastik

www.sepasplastik.com.tr
Sektör: Kauçuk ve Plastik
Net Satışlar: 150M TL-405M TL
(%39,11)

Abdioğulları Plastik

www.abdiogullari.com
Sektör: Tekstil
Net Satışlar: 236M TL-459M TL
(%24,87)

Zahit Alüminyum

www.zahit.com.tr
Sektör: Ana Metal
Net Satışlar: 121M TL-214M TL
(%21,18)

Oğuz Gıda

www.daren.com.tr
Sektör: Gıda
Net Satışlar: 136M TL-233M TL
(%19,63)

Gürsoy Yem

www.torosyem.com.tr
Sektör: Gıda
Net Satışlar: 182M TL-304M TL
(%18,61)

Başhan Tarımsal

www.bashan.com.tr
Sektör: Gıda
Net Satışlar: 288M TL-683M TL
(%33,29)

Memişoğlu Tarım

www.tatbakliyat.com
Sektör: Gıda
Net Satışlar: 230M TL-505M TL
(%29,93)

Hatay Alt Bölgesi**Hatboru**

www.hatboru.com

Sektör: Ana Metal

Net Satışlar: 115M TL-202M TL
(%20,57)

Şirikçiöğlü Mensucat

www.sirikcioglu.com.tr

Sektör: Tekstil

Net Satışlar: 293M TL-593M TL
(%26,60)

Yaşar Dondurma

www.yasardondurma.com

Sektör: Gıda

Net Satışlar: 132M TL-229M TL
(%20,08)

ORTA ANADOLU**Kayseri Alt Bölgesi****Gürkan Ofis**

www.gurkan.com.tr

Sektör: Mobilya

Net Satışlar: 98M TL-178M TL
(%22,04)

Beşler Tekstil

www.beslertekstil.com.tr

Sektör: Tekstil

Net Satışlar: 88M TL-153M TL (%20,26)

Kırıkkale Alt Bölgesi**Nevsac Metal***

www.nevsac.com

Sektör: Ana Metal

Net Satışlar: 186M TL-237M TL
(%8,53)

BATI KARADENİZ**Zonguldak Alt Bölgesi****Mescier Demir Çelik**

www.mescier.com.tr

Sektör: Ana Metal

Net Satışlar: 387M TL-657M TL
(%19,33)

Samsun Alt Bölgesi**Karaçuha Tarım**

www.karacuha.com.tr

Sektör: Gıda

Net Satışlar: 255M TL-595M TL
(%32,57)

Özyılmaz Fındık

www.ozyilmazfindik.com

Sektör: Gıda

Net Satışlar: 227M TL-462M TL
(%26,74)

Erçal Fındık

www.ercal.com.tr

Sektör: Gıda

Net Satışlar: 179M TL-344M TL
(%24,28)

Sampa Otomotiv

www.sampa.com

Sektör: Taşıt ve Treyler

Net Satışlar: 152M TL-254M TL
(%18,66)

Kozlu Gıda

www.kozlu.com.tr

Sektör: Gıda

Net Satışlar: 181M TL-339M TL
(%23,31)

DOĞU KARADENİZ**Trabzon Alt Bölgesi****Arslantürk Tarım**

www.arslanturk.com.tr

Sektör: Gıda

Net Satışlar: 194M TL-501M TL
(%37,22)

Özgün Gıda

www.ozgungida.com

Sektör: Gıda

Net Satışlar: 212M TL-445M TL
(%28,08)

Altaş Yağ

www.cotanak.com.tr

Sektör: Gıda

Net Satışlar: 175M TL-321M TL
(%22,29)

Poyraz Poyraz Fındık

www.poyrazpoyraz.com

Sektör: Gıda

Net Satışlar: 150M TL-251M TL
(%18,76)

KUZEYDOĞU ANADOLU**Erzurum Alt Bölgesi****Aşkale Çimento***

www.askalecimento.com.tr

Sektör: Mineral Ürünler

Net Satışlar: 539M TL-679M TL
(%7,99)

ORTADOĞU ANADOLU**Van Alt Bölgesi****Ak-Ay Gıda***

www.akaygrup.com.tr

Sektör: Gıda

Net Satışlar: 257M TL-407M TL
(%16,52)

GÜNEYDOĞU ANADOLU**Gaziantep Alt Bölgesi****Beşler Makarna**

www.beslerun.com

Sektör: Gıda

Net Satışlar: 278M TL-847M TL
(%45,04)

Melike Tekstil

www.meliketekstil.com

Sektör: Tekstil

Net Satışlar: 229M TL-516M TL
(%31,20)

Şireci Tekstil

www.sireci.com.tr

Sektör: Tekstil

Net Satışlar: 251M TL-530M TL
(%28,27)

Oba Makarnacılık

www.obamakarna.com.tr

Sektör: Gıda

Net Satışlar: 337M TL-694M TL
(%27,14)

Mutlu Makarnacılık

www.mutlumakarna.com.tr

Sektör: Gıda

Net Satışlar: 264M TL-531M TL
(%26,28)

Kartal Halı

www.kartalcarpets.com

Sektör: Tekstil

Net Satışlar: 199M TL-396M TL
(%25,65)

Unat Yağ

www.unat.com.tr

Sektör: Gıda

Net Satışlar: 204M TL-393M TL
(%24,48)

Ünal Sentetik

www.unalsentetik.com.tr

Sektör: Tekstil

Net Satışlar: 114M TL-212M TL
(%23,13)

Çelikaşlan Tekstil

www.celikaşlan.com

Sektör: Tekstil

Net Satışlar: 107M TL-194M TL
(%21,96)

Erdem Soft Tekstil

www.erdemsofttextile.com

Sektör: Tekstil

Net Satışlar: 87M TL-156M TL
(%21,37)

Yasin Kaplan Tekstil

www.kaplancarpet.com

Sektör: Tekstil

Net Satışlar: 117M TL-202M TL
(%20,10)

Eruslu Tekstil

www.eruslutekstil.com

Sektör: Tekstil

Net Satışlar: 154M TL-263M TL
(%19,52)

Zafer Tekstil

www.zafertekstil.com

Sektör: Tekstil

Net Satışlar: 100M TL-167M TL
(%18,59)

Selçuk İplik

www.selcukgroup.com

Sektör: Tekstil

Net Satışlar: 279M TL-462M TL
(%18,32)

Şanlıurfa Alt Bölgesi**Mes Yağ**

www.mesyag.com.tr

Sektör: Gıda

Net Satışlar: 128M TL-288M TL
(%30,94)

BİLİŞİMİN YÜKSELEN LİDERLERİ

Net satış değerleri 2013 ve 2016 yıllarına aittir. Parantez içindeki büyüme oranları bu yıllara karşılık gelen üç dönemlik yıllık bileşik büyüme hızını ifade etmektedir.

İSTANBUL İstanbul Alt Bölgesi

Türkkep
www.turkkep.com.tr
Net Satışlar: 0,8M TL-14,6M TL
(%165,10)

Mebitech Bilişim
www.mebitech.com
Net Satışlar: 1,3M TL-14,5M TL
(%124,03)

Numeko Bilişim
www.numekotech.com
Net Satışlar: 1,5M TL-13,3M TL
(%108,02)

Cloudteam Bulut
www.cloudteam.com.tr
Net Satışlar: 1M TL-9,3M TL
(%107,99)

Beyaz Bilgisayar
www.beyaz.net
Net Satışlar: 4,4M TL-35,4M TL
(%101,12)

**Metod Bilişim Hizmetleri-Metod
İt Akademi**
www.metod.com.tr
Net Satışlar: 1,6M TL-8,6M TL
(%76,76)

Birleşik Uzmanlar
birlesikuzmanlar-it.com
Net Satışlar: 1M TL-5,3M TL
(%72,87)

P.I. Works TR
www.piworks.net
Net Satışlar: 14,5M TL-71,3M TL
(%69,99)

Artı Bilgisayar
www.arti.net.tr
Net Satışlar: 75M TL-362,9M TL
(%69,17)

Es Dil Hizmetleri
www.eslr.com
Net Satışlar: 1,8M TL-8,3M TL
(%65,85)

LGC 7/24
www.724tikla.com
Net Satışlar: 7,3M TL-30,7M TL
(%61,11)

Netcore Bilişim
www.netcore.com.tr
Net Satışlar: 9,5M TL-39,4M TL
(%60,58)

Data Sistem Hizmetleri
www.data-sistem.com
Net Satışlar: 1,4M TL-5,5M TL
(%59,10)

Percom Bilişim Sistemleri
www.percom.com.tr
Net Satışlar: 5,2M TL-20,9M TL
(%58,80)

Argenit Akıllı Bilgi Teknolojileri
www.argenit.com.tr
Net Satışlar: 0,9M TL-3,4M TL
(%58,18)

Destel Bilişim Çözümleri
www.destel.com.tr
Net Satışlar: 3,4M TL-13,2M TL
(%56,89)

Ekin Teknoloji
www.ekin.com
Net Satışlar: 44,1M TL-167,5M TL
(%55,98)

Fortech Bilişim
www.fortechbilisim.com
Net Satışlar: 3,4M TL-12,3M TL
(%53,40)

BNK Dış Ticaret
www.bnkgup.com
Net Satışlar: 7,7M TL-26,3M TL
(%50,74)

Orbitel Telekomünikasyon
www.orbitel.com.tr
Net Satışlar: 2,3M TL-6,9M TL
(%44,52)

Regna Bilgisayar
www.regna.com.tr
Net Satışlar: 1,4M TL-4,1M TL
(%43,98)

Lidya Dağıtım
www.lidyagrup.com.tr
Net Satışlar: 12,8M TL-36,7M TL
(%42,06)

OBSS Bilişim
www.obss.com.tr
Net Satışlar: 21M TL-59,9M TL
(%41,82)

Vitel Veri
www.vitel.com.tr
Net Satışlar: 9,1M TL-25,7M TL
(%41,46)

Fokabeks Kablo
www.focabex.com
Net Satışlar: 8,4M TL-21M TL
(%35,62)

Trinoks Yazılım
www.trinoks.com
Net Satışlar: 1M TL-2,4M TL
(%35,31)

Parge Yazılım
www.pargesoft.com.tr
Net Satışlar: 6,1M TL-15M TL
(%35,26)

Artı ve Artı Teknoloji
www.artivearti.com
Net Satışlar: 57,8M TL-142,7M TL
(%35,18)

Data Market
www.datamarket.com.tr
Net Satışlar: 140M TL-344,8M TL
(%35,05)

CSA Danışmanlık
www.qadturkiye.com
Net Satışlar: 0,9M TL-2,1M TL
(%34,31)

İdea Teknoloji
www.ideateknoloji.com.tr
Net Satışlar: 10,6M TL-25,6M TL
(%34,15)

Ody Bilgisayar
www.odya.com.tr
Net Satışlar: 4,6M TL-11M TL
(%33,73)

Artı Mobil
www.artimobil.com
Net Satışlar: 18,7M TL-43,7M TL
(%32,67)

Becom Bilgisayar
www.becom.com.tr
Net Satışlar: 1,8M-4,1M TL
(%32,62)

Teletek Bulut
www.teletek.net.tr
Net Satışlar: 2,1M TL-4,8M TL
(%32,10)

Compro Bilişim
www.compro.com.tr
Net Satışlar: 44,2M TL-101M TL
(%31,69)

Vianet Telekomünikasyon
www.vianet.com.tr
Net Satışlar: 28,3M TL-63,8M TL
(%31,07)

Sentim Bilişim
www.sentim.com.tr
Net Satışlar: 243M TL-537M TL
(%30,33)

**BI Technology
(Qlikview Türkiye)**
www.bitechnology.com
Net Satışlar: 8,5M TL-18,4M TL
(%29,57)

Kafein Yazılım
www.kafein.com.tr
Net Satışlar: 17,2M TL-37,1M TL
(%29,10)

Netsmart Bilişim
www.netsmart.com.tr
Net Satışlar: 9,1M TL-19,4M TL
(%28,87)

Detaysoft-Detay Danışmanlık
www.detaysoft.com
Net Satışlar: 30,5M TL-65,2M TL
(%28,80)

Teknotel Bilişim
www.teknotel.com
Net Satışlar: 8,4M TL-17,6M TL
(%28,16)

Vektör Barkod
www.vector-tr.com
Net Satışlar: 15,8M TL-32,8M TL
(%27,58)

Endeks Bilişim
www.endeksbilisim.com.tr
Net Satışlar: 22,4M TL-45,6M TL
(%26,75)

İksap Bilişim

www.iksap.com

Net Satışlar: 2,2M TL-4,3M TL
(%25,65)**SYS Telekomünikasyon**

www.sys.com.tr

Net Satışlar: 5M TL-9,8M TL
(%25,50)**VBT Bilgi Teknolojileri**

www.vbt.com.tr

Net Satışlar: 14,3M TL-27,7M TL
(%24,76)**BATI MARMARA****Balıkesir Alt Bölgesi****Bilsam Büro**

www.bilsam.com

Net Sales: 0,9M TL-1,9M TL
(%28,96)**EGE****İzmir Alt Bölgesi****Olgu Bilgisayar**

www.olgu.com.tr

Net Satışlar: 2,1M TL-5,9M TL
(%41,10)**Aktif İletişim**

www.aktifiletisim.com.tr

Net Satışlar: 1,8M TL-3,9M TL
(%30,29)**Lidya Donanım**

www.lidyagrup.com.tr

Net Satışlar: 6,8M TL-14,6M TL
(%28,62)**DOĞU MARMARA****Bursa Alt Bölgesi****Artı ve Artı**

www.artivearti.com

Net Satışlar: 12,3M TL-24,9M TL
(%26,56)**Kocaeli Alt Bölgesi****Bimser Çözüm Yazılım Ticaret A.Ş**

www.bimser.com.tr

Net Satışlar: 9,4M TL-22,4M TL
(%33,52)**BATI ANADOLU****Ankara Alt Bölgesi****Tektronik Mühendislik**

www.tektronik.com.tr

Net Satışlar: 2,1M TL-9,2M TL
(%63,53)**Bilgibim Bilgisayar**

www.bilgibim.com.tr

Net Satışlar: 15,9M TL-42,9M TL
(%39,07)**Bites Savunma**

www.bites.com.tr

Net Satışlar: 2,5M TL-6,7M TL
(%38,21)**Destek Bilgisayar**

www.destek.as

Net Satışlar: 80,4M TL-195,2M TL
(%34,37)**Proya Profesyonel**

www.proya.com.tr

Net Satışlar: 2,6M TL-6,2M TL
(%34,32)**İcterra Bilgi Ve İletişim**

www.icterra.com

Net Satışlar: 10,5M TL-24,5M TL
(%32,67)**1D Bilgisayar**

www.1d.com.tr

Net Satışlar: 4,5M TL-10,4M TL
(%31,84)**Biznet Bilişim**

www.biznet.com.tr

Net Satışlar: 13,8M TL-31,5M TL
(%31,76)**Başarı Teknik Servis**

www.basariservis.com

Net Sales: 17,1M TL-37,4M TL
(%29,67)**Asnet Bilgi Sistemleri**

www.asnet.com.tr

Net Satışlar: 6,6M TL-14,3M TL
(%29,41)**Plato Bilgisayar**

www.plato.web.tr

Net Satışlar: 11,6M TL-24,7M TL
(%28,55)**İntra Bilişim**

www.intra.com.tr

Net Satışlar: 2,6M TL-5,6M TL
(%28,37)**Sisoft Sağlık**

www.sisoft.com.tr

Net Satışlar: 9,9M TL-19,7M TL
(%25,87)**Konya Alt Bölgesi****Badel Bilgisayar**

www.badel.com.tr

Net Satışlar: 1,1M TL-3M TL
(%39,59)**ORTA ANADOLU****Kayseri Alt Bölgesi****Netcom Bilgisayar**

www.netcom.com.tr

Net Satışlar: 14,6M TL-30,6M TL
(%28,06)

KAYNAKÇA

Bilim, Teknoloji ve Sanayi Bakanlığı: Girişimci Bilgi Sistemi, gbs.sanayi.gov.tr/Raporlar.aspx
BT Haber: Bilişim 500, www.bilisim500.com
Fortune Türkiye: Fortune 500 Türkiye Listesi, www.fortuneturkey.com/Fortune500
İstanbul Sanayi Odası: Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu 2016, www.iso500.org.tr
İstanbul Sanayi Odası: Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu 2013, www.iso500.org.tr
Petder Petrol Sanayi Derneği: Sektör Raporu 2016, www.petder.org.tr/yayin/petder-sektor-raporu-2016/
Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği: Sanayi Veritabanı, sanayi.tobb.org.tr
Türkiye Patent ve Marka Kurumu (Resmi Yazışma)
Türkiye Ticaret Sicili Gazetesi: www.ticaret sicil.gov.tr
Türkiye İstatistik Kurumu: Temel İstatistikler, www.tuik.gov.tr
Türkiye İhracatçılar Meclisi, İhracat Verileri: www.tim.org.tr/tr/ihracat-rakamlari.html

