



“

Adım Adım Girişimcilik

Yalova Kadın Girişimciler Kurulu



YALOVA
TİCARET VE SANAYİ
ODASI
CHAMBER OF COMMERCE
AND INDUSTRY

Adım Adım Girişimcilik

yeni girişimciler için el kitabı

Hazırlayanlar:
Sevim ÜNLÜ - Nejat RÜZGAR



SUNUŞ

TOBB Kadın Girişimciler Kurulları, her ilde bulunan oda, borsa kurulları tarafından ildeki oda meclis üyesi toplam sayısı kadar üyeden oluşur. İl Kuruluna üye olacak kadınlar, ticaret siciline kayıtlı yani gerçek anlamda iş yeri sahibi ve imza yetkisine sahip olmalıdır ya da yönetim kurulu üyesi, yönetici, genel müdür veya Murahhas Azası olması gerekmektedir.

Kadın girişimciler kurulu, ildeki kadın girişimci potansiyelinin nitelik ve nicelik bakımından geliştirilmesi ve daha donanımlı hale getirilmesi amacıyla politikalar belirler, girişimcilik kültürünün kadınlar arasında gelişmesine öncülük eder, lise üniversite ve de kadının olduğu her yerde girişimcilik üzerine dersler verir, seminerler, paneller düzenler. İş kurma prosedürleri hakkında kitaplar, cd'ler hazırlar, yeni kadın girişimcilere öncülük eder, koçluk sistemini geliştirir. Konuların özelliklerine göre çalışma grupları kurar. Yurt içi ve yurt dışında kadın girişimciliğe ilişkin düzenlemeleri izler ve bilgileri paylaşır.

Yalova'da 2008 yılında kurulan kurulumuz, günümüze kadar üç kez başkan seçimi gerçekleştirmiştir. İlk seçim ile göreve gelen Yıldız Tuna ve ekibi ikinci seçimde Süheyla Uzunesere ve ekibine görevi devretmiştir. Üçüncü seçimde bayrak ben Zuhal Karakoyun ve ekibime devredilmiştir. Bu üç dönemde de birincil öneme sahip husus; başlayan projelerin devamlılığını sağlamaktır. Yıldız Tuna ile başlayan "girişimcilik aşısı" üniversite öğrencileri ile hala severek sürdürdüğümüz bir çalışmadır. Her eğitim öğretim döneminde en az üç sınıfta derslere katılarak girişimcilik üzerine konuşulmakta, gençlerin girişimcilik ile ilgili sorularına yardımcı olunmaya çalışılmaktadır. Süheyla hanım ile başlayan "hobim işim olsun" projesinde ise sabun çiçekleri ile ilgili çalışmalarımız yoğun bir şekilde devam etmektedir.

Yeni dönemde bu projelere ek olarak liselerde öğrencilerle dersliklerde buluşmaktayız. Halk eğitim merkezlerinde kadınlarla sık sık bir araya gelerek girişimcilik üzerine dersler veriyor, sohbetler ediyoruz. Ayrıca bu dönem ev kadınları ve ürettikleri ile ilgili ne yapabiliriz diyerek yola çıktık ve 3 başlık belirledik:

- Ev kadınları tarafından evde üretilen ürünlerin paraya dönüştürülmesi
- Yalova'yı tanıtmak adına ürün geliştirmek
- Sabun çiçekleri projesi ile üretilen ürünlere pazar bulmak

Bu başlıklar kapsamında sayısız toplantılar gerçekleştirdik. Valilik, Belediye, Ticaret ve Sanayi Odası, Halk Eğitim Müdürleri, Turizm İl Müdürleri ile yaptığımız bu toplantılar sonunda Yalova Ticaret ve Sanayi Odası Sosyal Sorumluluk Projesi Satış Ofisi açma konusunda karar kıldık. Ofis şuan iki sigortalı çalışanı ile güzel bir yerde hizmete açıldı. Bu ofis için yaklaşık 50 ev kadını üretimlerini, kurduğumuz komisyonumuza getiriyor. Komisyon tarafından beğenilen tüm ürünler raflarda yerini alıyor. Bu sayede pek çok kadın kazançlarını elde etmeye başladı.

Yalova'ya gelen turistlerin Yalova'dan alıp gidecekleri hiçbir ürün ve hediyelik eşya olmadığı uzun zamandır, gözümüzden kaçmıyordu. Bununla ilgili on civarında magnet çeşidi oluşturuldu. Yalova'ya özgü, Yalova amblemi taşıyan pek çok ürün geliştirdik. Bu ürünler raflarda yerini aldı. Bu raflara ayrıca sabun çiçeklerini de yerleştirerek çok sayıda ürün çeşitliliği oluşturmuş olduk. Dernek ve Kurul ile el ele vererek Yalovalı kadınlara nasıl faydalı olabiliriz diye her hafta sistemli ve düzenli toplantılar yaparak ofisin gelişmesine katkı sağlamaya çalışmaktayız.

Derneğimiz üzerinden üç yıldır yaklaşık yüz kadına mikro kredi verildi. İş projesi olan ev kadınlarına valilik destekli mikrokrediler dağıtarak, iş hayallerini gerçekleşmesine öncülük ettik. Çilek bahçesi, sebze seraları, tavuk ve yumurta üreticileri, keçi yetiştirip süt ürünleri pazarlayan, dikiş makinası alıp giysi dikerek satan pek çok kadına destek sağlandı.

Kurul olarak Türkiye çapında pek çok ilde diğer illerin kadın girişimciler kurulları ile bir araya gelerek eğitimler almakta, iller bazında yapılanları dinleyip örnek almaktayız. Ayrıca TOBB'un davetlerini kaçırmadan takip etmekteyiz. Birçok çalışma ufkumuzu açıyor. Kendi işlerimizi geliştirmek adına da başka başka şehirlerde dostlar ediniyoruz. Bu programlara katılabilmek için tüm harcamalarımızı tamamiyle kendi bütçemizden karşılamaktayız. Kendi işlerimizden, evlerimizden ayırdığımız zamanlarla kendi bütçemizle yaşadığımız ve yaptığımız kadınlara yönelik tüm çalışmalar, sadece yaşadığımız bu topluma katkı sağlamak içindir. Kazancımız ise ruhsal doygunluk...

Yeni iş kurmak isteyenler için hazırlamış olduğumuz girişimcilik el kitabı için yaklaşık bir yıl çalıştık. Amacımız iş kuracak herkese biraz elimizi uzatmak ve hikayelerimizle rol model olabilmek. Bu anlamda "Adım Adım Girişimcilik" kitabının ortaya çıkmasındaki desteği ve özverili çalışmaları nedeniyle Sevim ÜNLÜ'ye teşekkür ediyor; Yalova İl Kadın Girişimciler Kurulu olarak böylesine güzel bir çalışmayı şehrimize kazandırmaktan ve tüm girişimcilerin faydasına sunmaktan büyük bir mutluluk duyduğumuzu ifade etmek istiyorum.

Yalova Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı
Zuhal Karakoyun

BÖLÜM 1

BAŞLAMADAN ÖNCE: GİRİŞİMCİ OLMAYA NE KADAR HAZIRSINIZ ?

1. GİRİŞİMCİ KİŞİLİK ÖZELLİKLERİ	10
1. 1. KENDİNE GÜVEN	10
1. 2. AZİM ve TUTKU	10
1. 3. BAŞARMA İHTİYACI	10
1. 4. RİSK ALMA	11
1. 5. BELİRSİZLİKLERİ TOLERE EDEBİLME	11
1. 6. KENDİNİ ADAMA	11
1. 7. ZENGİNLİK İSTEĞİ	11
2. GİRİŞİMCİLİK SÜRECİ	13
2.1. GİRİŞİMCİLİK SÜRECİ BASAMAKLARI	13
2. 2. SWOT (GZFT) ANALİZİ	14
2. 3. YENİ BİR İŞE BAŞLARKEN KONTROL LİSTESİ	17

BÖLÜM 2

GİRİŞİM MALİYETİ VE FİNANSMANI

1. BAŞLANGIÇ YATIRIM GİDERLERİ	19
1. 1. Arazi Temin Giderleri	20
1. 2. Etüt ve Proje Giderleri	20
1. 3. Arazi Düzenlenmesi	20
1. 4. Bina ve İnşaat Giderleri	20
1. 5. Makine ve Teçhizat Giderleri.	20
1. 6. Yardımcı İşletmeler Makine-Ekipman Giderleri	20
1. 7. İthalat ve Gümrükleme Giderleri	20
1. 8. Taşıma ve Sigorta Giderleri	20
1. 9. Montaj Giderleri	20
1. 10. İşletmeye Alma Giderleri	20
1. 11. Lisans Giderleri	20
1.12. Genel Giderler	20
2. BAŞLANGIÇ YATIRIM SERMAYESİ İHTİYACI	21
2. 1. Şirket Kuruluş Maliyetleri	21
2. 2. İşyeri Dekorasyon Masrafları	21
2. 3. Muhasebeci Maliyeti	21
2. 4. Pazarlama ve Reklam Giderleri	21
2. 5. İşyeri Kirası	21
2. 6. Logo Tasarım Maliyeti	21
2. 7. Sigorta	21
2. 8. Mobilya ve Tefrişat Giderleri	22
2. 9. Ekipman ve Makineler	22
2. 10. Nakil Masrafları	22
2. 11. Tedarikler ile İlgili Masraflar	22
2. 12. Yasal ve Mali Yükümlülükler	22

3. FİNANSMAN KAYNAKLARI	23
3. 1. ÖZKAYNAK	24
3. 2. ORTAKLIK KURMA	25
3. 3. DIŞ KAYNAKLAR	25
3. 3. 1. KOSGEB-Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı\Tüm Girişimciler için	25
3. 3. 2. KOBİ GİRİŞİM SERMAYESİ YATIRIM ORTAKLIĞI A. Ş.\ Tüm Girişimciler için	28
3. 3. 3. KREDİ GARANTİ FONU (KGF)\ Fark Yaratacak Girişimciler için	28
3. 3. 4. TÜRKİYE GRAMEEN MİKROFİNANS PROGRAMI\ Ev Kadınları için	29
3. 3. 5. SOSYAL YARDIMLAŞMA VE DAYANIŞMA VAKFI\ Dar Gelirli için	29
3. 3. 6.TÜRKİYE TEKNOLOJİ GELİŞTİRME VAKFI (TTGV)\ Teknoloji Alanında Fark Yaratıcılar için	29
3. 3. 7. TÜRKİYE İŞ KURUMU (İŞKUR) \Uzmanlığı Olmayan veya Yeni Uzmanlık Kazanmak İsteyenler için	30
3. 3. 8. T.C.MİLLÎ EĞİTİM BAKANLIĞI ÇIRAKLIK VE YAYGIN EĞİTİM GENEL MÜDÜRLÜĞÜ \ Meslek Edinmek İsteyenler için	30
3. 3. 9.TOBB KADIN GİRİŞİMCİLER KURULU\ Kadın Girişimciler için	31
3. 3. 10. KADIN GİRİŞİMCİLER DERNEĞİ (KAGİDER)\ Kadın Girişimciler için	31
3. 3. 11. DIŞ TİCARET MÜSTEŞARLIĞI İHRACATI GELİŞTİRME ETÜD MERKEZİ - İGEME\ İhracat Yapacak Girişimciler için	31
3. 3. 12. TARIM BAKANLIĞI \Tarımsal Destekler için	31
3. 3. 13. AVRUPA YATIRIM BANKASI GİRİŞİMCİLER İÇİN DESTEK FONU\ Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler için	32

BÖLÜM 3

İŞİ PLANLAMAK

1. İŞ PLANI HAZIRLARKEN DİKKAT EDİLMESİ GEREKENLER	33
2. İŞ PLANINDA BULUNMASI GEREKEN ÖNEMLİ BÖLÜMLER	33
2. 1. Yönetici Özeti	34
2. 2. İşin Tanımı	34
2. 3. Ürün ve Hizmetler	34
2. 4. Pazarlama Stratejisi	35
2. 5. Yönetim Planı	35
2. 6. Operasyon Süreci	35
2. 7. Finansal Bilgiler	36
2. 8. Ekler	36

3. İŞ PLANI KİMİN İÇİN HAZIRLANIR?	36
3.1. Kendiniz için	36
3. 2. Bankalar için	36
3. 3. Risk Sermayedarları ve Melek Yatırımcılar için	37
3. 4. KOSGEB veya Kalkınma Ajansları için	38
4. SEKTÖRLERE GÖRE İŞ PLANI	38
4. 1. Üretim Sektörü	38
4. 2. Hizmet Sektörü	38
4.3. İleri Teknoloji Şirketleri	39
4. 4. Perakende Sektörü	39

BÖLÜM 4

ŞİRKET KURULUŞUNDA İZLENECEK YOL

1. ŞAHİS ŞİRKETLERİNİN KURULUŞU	40
2. LİMİTED ŞİRKET KURULUŞU	41

BÖLÜM 5

GİRİŞİMCİLİK HİKAYELERİ

1. Zuhal KARAKOYUN	46
2. Emine YÜKSEKOL	48
3. Oya AKBULUT	49
4. Meltem ENGİN	50
5. Tijen EVCİN	51
6. Huriye KURTULUŞ	52
7. Sümerra NİYAZIOĞLU	53
8. Nalan SARAÇOĞLU	54
9. Seda ERKORKMAZ	56
10. Seyhan BAKKAL	58
11. Ayşenur KURTULUŞ PELTEK	59
12. Merva GENCER	60
13. Emine KARAGÖZLÜ	61
14. Zühal ULAŞ	62
15. Zeliha AYDIN	63
16. Şebnem KOÇGÜNDÜZ	64

Girişimci mi olmak istiyorsunuz?

Evet ☐

Hayır ☐

Nasıl değer yaratıp yeni işler kuracağınız üzerine
sürekli olarak düşünüyor musunuz?

Evet ☐

Hayır ☐

Bu sorulara “evet” cevabını verdiyseniz, hoş geldiniz!
Hadi sizin işinizi kuralım...

GİRİŞİMLİK YOLUNDA 12 ADIM



SOKAĞA ÇIKIN

Bir girişimci masa başında bekleyerek başarılı olamaz. Yeni yerlere gidin, mümkün olduğu kadar fazla gözlem yapın. Oturduğunuz yerden yeni iş fikirleri üretemezsiniz.



FİKRİNİZİ SORGULAYIN

İş fikrinizin tutup tutmayacağı konusunda basit bir pazar yoklaması yapın. Sokaktaki insanlarla fikrinizi paylaşın. (Fakat unutmayın fikriniz ile ilgili tüm detayları değil yalnızca gerektiği kadarını paylaşın). Özellikle yapacağınız yatırım ile ilgili tecrübe ve bilgi sahibi olan insanlardan fikir alın. Potansiyel müşterilerinize ve yakın çevrenize fikrinizi, yapmak istediklerinizi anlatın. Ürün mal veya hizmetiniz satar mı satmaz mı anlayın. Müşterilerinizin ne istediğini veya fikirlerini bilmiyorsanız boşa kürek çekiyorsunuz demektir.



GİRİŞİMCİ MİSİNİZ YOKSA SADECE HEVESLİ Mİ?

Bir şeyi istemek başka, istediğin şeyi yapabilecek özelliklere sahip olmak başka bir şeydir. Bunun için kendinizi objektif değerlendirin. Daha işin başındayken cevaplamamız gereken en önemli soru bu. Girişimci sadece hayalleri hakkında konuşan değil, hayalleri için adım atandır, harekete geçendir.

MÜŞTERİLERİNİZİ TANIYIN



Müşterileriniz kimlerdir, kimler değildir öğrenmek için sorun, sorgulayın, korkmayın, kaçınmayın. Müşterinin istediği, kullanacağı ve bunun için size para ödemeyi kabul edeceği ürünler nasıl olmalı bunları öğrenmeye odaklanın. Girişiminize ofis açarak değil, müşteri bularak başlayın. Bir ofis açıp bir yıl müşteri arayıp kimseye bir şey satamazsanız, sermayeniz ve emeğiniz yok olup gider. Müşterilerinizi bulmaya, tanımaya ve onlara nasıl fayda sağlayacağınıza odaklanın.

PLAN YAPIN

İş planı, işinin geleceğini gösteren ve size rehberlik eden bir yol haritasıdır. Gelecekte karşılaşacağınız durumları önceden görmenize yardımcı olur. Hangi adımları ne zaman atacağınızı, hangi giderleri ne zaman yapacağınızı, hangi gelirleri ne zaman elde edeceğinizi gösterir. İş planınızı gerekli gördüğünüzde ve belki de belirli aralıklarla revize edin.



PARA BULUN

Bu iş için gerekli finansmanı nasıl sağlayacağınızı belirleyin. İşe başlamadan önce girişim fikriniz için ne kadar sermaye toparlayabileceğinizi hesaplayın. Öz sermayenizle mi yoksa dış kaynaklarla mı yatırım yapacağınıza karar verin.

KÜÇÜK ADIMLARLA BÜYÜK DÜŞÜNEREK BAŞLAYIN

Girişim hayaliz için alınacak uzun bir yol var. Girişiminizle günü kurtarmayı, maliyetleri çıkarmayı hedeflemeyin. Büyük düşünün: Şirketinizi kuracak, işi büyütecek, markalaştıracak ve sistemleştireceksiniz.



TEMEL FAALİYETLERİNİZİ BELİRLEYİN



Girişiminiz içingercekleştireceğiniz ana faaliyetlerin neler olduğunu belirleyin. Her zaman odağınızda temel faaliyetleriniz olsun. Ürününüzün ilk aşaması aynı zamanda işi öğrenme sürecinizin başlangıç noktasıdır. Geciktirmeyin, Geliştirin! Çünkü gerçek girişimciler başarınca kadar denemeye devam ederler.

ÇEVRENİZİ GENİŞLETİN

Bir girişimcinin kimleri tanıdığının önemi büyüktür. Müşteri, çalışan, yatırımcı, arkadaş her kesimden insan tanımak önemlidir. Ama daha önemlisi çevrenizde yetenekli insanların olmasıdır. Büyük firmalar çevrelerinde yetenekli insanlarla kurur. İşinizi büyütmek için yalnızca paraya ihtiyacınız yoktur, sizden ürünlerinizi alacak biri ile tanışmanızı sağlayacak bir kişi, çoğu zaman nakit paradan daha değerlidir. Sürekli insanlarla tanışın ve mutlaka onlara işinizden söz edin. Farklı insanlar size bazen para, müşteri gibi olanaklar sağlarken, bazen de bir eleman yada ortaklık sağlayabilir.



İYİ VE KÖTÜ OLMAK ÜZERE İKİ PLAN HAZIRLAYIN



İşinizi kurarken bir A bir de B (iyi ve kötü durum) planınız olsun. İşlerinizin iyi gitmesi plan A'nın tıkr tıkr işlediğini gösterir. Ancak tüm girişimlerde başarısızlıklar yaşanabilir. İşleriniz kötü gittiğinde ise B planınızı uygulamalısınız. Kötümser planınız, ilk planınız gerçekleşmediğinde, işler kötü gittiğinde ne yapmanız gerektiğini göstermelidir. Önemli olan, başarısızlık durumunda A planında ısrar etmemek ve B planını devreye sokmaktır. Böylelikle kötü durumlara karşı da hazırlı olacaksınız.

İYİ BİR SATIŞ DAĞITIM AĞINA SAHİP OLUN



Harika ürünler yada hizmet tasarlayıp üretebilirsiniz ancak bu ürünleri satacak bir dağıtım ağına yoksa bu başarılarınızın hiçbir anlamı olmaz. İnsanlar tanımadıkları şirketlerden bilmedikleri ürünleri satın almazlar. Açılış etkinlikleri düzenleyin, yerel yada ulusal gazetelerde haberlere çıkın, internette, sosyal medyada kendi reklamlarınızı oluşturun. Ürünleriniz ve hizmetleriniz hakkında bilgi verin.

DEĞERLERİNİZE ÖNEM VERİN

Şirketinizi kurduğunuz ilk günden itibaren tutarlı adımlar atın. Örgüt kültürünüzün oluşması şirketinizin ömrü açısından önemlidir.



BÖLÜM 1

BAŞLAMADAN ÖNCE: GİRİŞİMCİ OLMAYA NE KADAR HAZIRSINIZ?

Girişimcilik bir yaşam biçimidir. Girişimci için risk almak, belirsizliklerle yaşamak kaçınılmazdır. Çok iyi bir fikrinizin olduğunu düşünüyor ancak kişilik özelliklerinizin girişimciliğe uygun olup olmadığını merak ediyorsanız bu bölümde size yardımcı olacak bilgileri bulabilirsiniz!

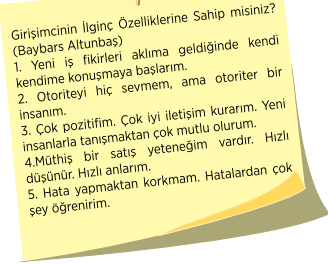
1. GİRİŞİMCİ KİŞİLİK ÖZELLİKLERİ

Girişimciler riskleri, sorumlulukları ve uzun süre çalışmayı göze almış kişilerdir. Girişimci büyük düşüncelere sahip olmak zorunda değildir, aksine girişimci problemleri pragmatik bakış açısıyla çözmektedir. Girişimciler fırsatları fark etmek ve kullanmak, belirsizlik altında ve kısıtlı çevresel kaynaklarla çalışmak, hızlı kararlar vermek, kendi çalışanlarından daha sıkı çalışmak, liderlik, yönetim, pazarlama, yenilikçilik gibi yetenekler de dâhil olmak üzere birçok beceri, bilgi ve yeteneklere sahip olmak zorundadırlar.

GİRİŞİMCİLERİN ORTAK KİŞİLİK ÖZELLİKLERİ

Girişimcilik ve kişilik arasındaki ilişki birçok araştırmada da ortaya konulmuştur. Girişimcilerin sahip oldukları birçok ortak kişilik özelliğinden bahsedilebilir. Ancak burada en genel 7 ortak kişilik özelliğinden bahsedeceğiz.

Kendine Güven
Azim ve Tutku
Başarma İhtiyacı
Risk Alma
Belirsizlikleri Tolere Etme
Kendini Adama
Zenginlik isteği



Girişimcinin İlginç Özelliklerine Sahip misiniz?
(Baybars Altunbaş)
1. Yeni iş fikirleri aklıma geldiğinde kendi kendime konuşmaya başlarım.
2. Otoriteyi hiç sevmem, ama otoriter bir insanım.
3. Çok pozitifim. Çok iyi iletişim kurarım. Yeni insanlarla tanışmaktan çok mutlu olurum.
4. Müthiş bir satış yeteneğim vardır. Hızlı düşünür. Hızlı anlarım.
5. Hata yapmaktan korkmam. Hatalardan çok şey öğrenirim.

1. 1. KENDİNE GÜVEN

Kendine güveni yüksek olan girişimciler, sınırlı kaynaklarla, sınırlı bir sermayeyle ve kısıtlı bir zamanda yeni girişimler üstlenerek, zorlu işlerin üstesinden başarılı bir şekilde gelebilirler. Kendine güven, girişimcilerin sorumluluklarını yerine getirmelerini sağlayan, dolayısıyla ihtiyaç duydukları yeteneğe sahip olduklarına dair inançlarıdır. Girişimcilik sürecinde girişimcinin kendine güvenip, tereddüt etmeden risk alması gerekebilir. Kendine güven; kararlı, planlı, kendisiyle barışık, problemler karşısında yılmayan kişilerin başarılarının arkasında yatan önemli bir kişilik özelliğidir. Ayrıca işinize ve kendinize olan inancınız ve işle ilgili teknik detaylı bilgi sahibi olmanız da kendinize güven duymanıza yardımcı olacaktır.

1. 2. AZİM ve TUTKU

Girişimciler bir iş kurmanın zaman alabileceğinin farkındadırlar ve bu süre içerisinde onları azim ve tutkuları ayakta tutar. Tutku, ister sıfırdan bir işletme kuruyor olun, ister iyi geçmişi olan bir işi satın alın, başarılı olmak için gerekli olan güç ve kararlılığınızı kamçılayacaktır. Yaptığınız işten zevk almalısınız, uzun, yorucu günler ve geceler geçireceksiniz ve ilerlediğiniz yolun bazı noktalarında işiniz sizi tüketecek. Eğer yaptığınız işe tamamen tutkuyla bağlı değilseniz, ve zorluklar karşısında azimle mücadele edemeyecekseniz, stres ve engeller omuzlarınızda yükü artırır ve en sonunda çökmenize neden olabilir.

1. 3. BAŞARMA İHTİYACI

Başarma ihtiyacı girişimci olmanın arkasındaki itici güçtür. Girişimciler kendi çabaları ile ulaşmak istedikleri hedefler doğrultusunda başarma isteğindedirler. Bir girişimci olmak için yola çıktığınızda, bu yolda ilerlerken çok net hedefler belirlemeniz gerekir. İşinizi büyütmek, satışlarınızı artırmak ve yeni çalışanları işe almak gibi. Başarma ihtiyacı bu yolda sizin itici gücünüz olacaktır.

1. 4. RİSK ALMA

Risk alma yeteneğinin girişimcilerin önemli bir özelliği olduğu ve girişimci olanların, girişimci olmayanlara göre, daha fazla risk aldıkları sıkça belirtilmiştir. En başarılı girişimciler hesaplı riskler alma konusunda istekli kişilerdir. Girişimcilerden bazıları büyük risklere girerler ve bunun karşılığını da elde ettikleri başarılarla alırlar.

1. 5. BELİRSİZLİKLERİ TOLERE EDEBİLME

Girişimcilik sonuçların ne olacağını bilmeden, belirsizlik altında karar vermeyi gerektirmektedir. Bu gibi durumlarda belirsizliği tolere edebilme ve geleceğe yönelik emin adımlar atma, girişimcilerin önemli yeteneklerinden biridir. Yeni bir işe başlanıldığında belirsizlik girişimcilerin, davranışları üzerinde büyük bir etkiye sahiptir. Girişimciler belirsizlikler ve zorluklarla karşılaştıklarında çabalarında ısrarcı olmaları gerekmektedir.

1. 6. KENDİNİ ADAMA

Başarılı girişimcilerin kendilerini işlerine adadıkları görülmektedir. Girişimcilerin özellikle kuruluş aşamasında hem zihinsel hem de fiziksel dayanıklılık göstermeleri gerekmektedir. Yoğun ve uzun sürelerle çalışma, ailelerine ve kendilerine zaman ayıramama ve tüm zamanlarını işte geçirme gibi durumlar, ancak girişimcilerin kendilerini işlerine adadıklarında mümkündür.

1. 7. ZENGİNLİK İSTEĞİ

Başarılı girişimciler her zaman maddi ve manevi daha fazla kazanma isteğindedirler. Zenginlik tüm girişimciler için ilk amaç olmasa da başarının önemli bir ödülü olarak görülür. Dolayısıyla her girişimci girişimlerinin sonuçları olarak zengin olma isteği içerisinde olurlar.

Başarılı bir girişimci için tek bir insan tipi ve özellikleri gösterilemez ancak girişiminizde başarılı olabilmemiz için aşağıdaki özelliklerden en az yarısına sahip olmanız gerekmektedir!

Girişimcilerin Genel Kişilik Özellikleri	Bu özelliğe sahipseniz işaretleyniz!
Kendinin Patronu Olma İsteği	
Geleceği Görüp Harekete Geçme	
Maddi/Manevi Daha Çok Kazanma İsteği	
Bağımsız ve Esnek Çalışma İsteği	
Kendine Güven	
Enerjik Kişilik	
Yüksek Başarma Arzusu	
Risk Alma	
Yenilikçilik	
Belirsizlikler Altında Çalışabilme	
Kendini Adama	
Yenilikçilik	
Genel Öz-Yeterlilik	
Fiziksel ve Zihinsel Dayanıklılık	
Strese Dayanıklılık	
Sorumluluk alma ve Kendi Yolunu Çizme İsteği	

GİRİŞİMCİ OLMAYA HAZIR MISINIZ?

Aşağıdaki testi doldurarak girişimciliğe ne kadar hazır olduğunuzu ölçebilirsiniz. Kendinize karşı dürüst olmanız çok önemli. Bir de sizi çok iyi tanıyan bir yakınınıza bu testi sizin adınıza doldurmasını isteyin. Dışarıdan bir göz sizi nasıl değerlendiriyor öğrenin!

		EVET	HAYIR
1	Ne kadar para kazanacağımın kontrolü bende olsun istiyorum.		
2	Bağımsız olmak, kendimin patronu olmak istiyorum.		
3	Kendimden başkasına hesap vermek istemiyorum.		
4	Esnek çalışma saatlerim olsun istiyorum.		
5	Karar verme konusunda başarılıyım.		
6	Birşeyler yaratmak istiyorum.		
7	Gerçekleşmeden önce çevremdeki eğilimleri(trendleri) tahmin edebilirim.		
8	Her zaman fırsatları bulan ya da fırsat yaratan bir kişiliğim var.		
9	İyi bir fikrim olduğunda ya da bir fırsatı fark ettiğimde, bunun için birşeyler yaparım.		
10	Değişimden hoşlanırım. Değişim yanlısıyım.		
11	Sürekli bir şeyleri geliştirmekten hoşlanırım.		
12	Rekabetin yoğun olduğu piyasada, satın alınmaya değecek bir uzmanlık, bir beceri, ürün ya da hizmetim bulunmaktadır.		
13	Girişimde bulunmak istediğim işte/alanda daha önce çalıştım. Bu sektörde tecrübelerim var.		
14	Üreteceğim hizmetlere ya da ürünlere ihtiyaç duyabilecek potansiyel ve mevcut müşterilerim var.		
15	Hukuki ve muhasebe ile ilgili konularda bana yardımcı olabilecek, güvenilir kişiler var/tanıyorum.		
16	Sözleşme takibinden, satış yapmaktan ve müzakere etmekten hoşlanırım.		
17	Girişimimin sıkıntılı zamanlarında, en azından ilk altı ayı için, birikimim ya da bana mali açıdan destek sağlayacak birileri var.		
18	Ailemin ve önem verdiğim kişilerin manevi destekleri var.		
19	Bedensel ve zihinsel sağlığım yerinde.		
20	Duygusal açıdan güçlüyüm. İşlerin yolunda gitmesi güçleştiğinde bile kendimi hevesli ve coşkulu tutabilirim.		
21	İşletmemin düzgün işlemesini sağlamak için kişisel zamanımın çoğunu vermeye istekliyim.		
22	Zamanımın çoğunda yalnız çalışmaktan hoşlanırım.		
23	İşleri yönetmek ve zamanımı önceliklendirme konusunda yeterince düzenliyim.		
24	Disiplinliyim. Başladığım işi bitiririm.		
25	Müşterimin daima haklı olduğuna inanıyorum. Müşteriyi kaybetmemek için, bir konuda onun dediğini kabul etmeye razıyım.		
26	“Para kazanmak için para harcamak gerekir” sözüne inanıyorum.		

Değerlendirme

Sorulara verdiğiniz “Evet” cevaplarınızı sayın. “Hayır” cevaplarının değeri yoktur. Her “Evet” için ise kendinize 4 puan verin. Toplam puanınıza göre aşağıdaki dört farklı sınıflandırmadan size uygun olanı okuyun:

0-49: Hayatınızın bu döneminde kendi işinizin peşine düşmek uygun bir seçenek gibi görünmüyor. Şu an için başkası adına çalışmak daha iyi olabilir. Şartlar daha uygun olduğunda her zaman girişimciliği tekrar düşünebilirsiniz.

50-69: Bazı nitelikler, tutumlar veya uygun destek konusunda eksikliğiniz olduğu görülüyor. Cesaretiniz kırılmasın! Biraz çalışma, beceri geliştirme veya eksikliklerinizi tamamlayan bir ortak ile hala girişimci olabilirsiniz.

70-84: Bir işletmeyi başarılı kılabilecek durumdasınız. Girişimcilik sürecine başlamadan önce diğer insanlarla (örneğin danışman veya koçlarla) görüşmeyi ve testteki bazı konuları –özellikle “Hayır” cevabını verdiklerinizi- gözden geçirmeyi düşünebilirsiniz.

85-100: Hemen işe koyulun! Giriştiğiniz işte başarılı olmaya en yatkın sizsiniz! Başarılı bir başlangıç ve uzun dönemde işletmenin ayakta kalması için gerekli temel tutum ve karakteristiklere sahipsiniz.

2. GİRİŞİMCİLİK SÜRECİ

2.1. GİRİŞİMCİLİK SÜRECİ BASAMAKLARI

ORGANİZASYON

Mevcut Kaynakların Tespiti
Gerekli Kaynaklara Erişim
Kaynakların Birleştirilmesi
Şirketi Kurma

PLANLAMA

İş ve Sektörü Tanımlama
Swot Analizi Yap
Mali Analiz Yap
Üretim Süreci Belirleme
Yasal Araştırma

FARKINDA OLMA

İş Planı Hazırlama
Fırsatları Keşfet
Değerlerini Hesapla
Riskini Hesapla
Gerekli Kaynakları Bul
Rekabeti İncele

2. 2. SWOT (GZFT) ANALİZİ

Swot Analizi, kendiniz ve işinizle ilgili güçlü ve zayıf yönlerinizi farklı yönlerden ele alarak bunları değerlendirme imkanı sunar. SWOT Analizi yaparak, güçlü ve zayıf yönlerinizi anlayabilir, fırsatlarınızı değerlendirip, gelecekte karşılaşılabilecek tehditleri öngörebilirsiniz. Böylece meydana gelebilecek fırsatları fark edebilir ve sizin için tehdit oluşturacak durumlar için önceden önlem alabilirsiniz.

Analiz dört aşamadan meydana gelmektedir;

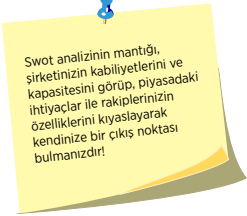
Güçlü Yanlar S-Strength; Belirlenen hedeflere ulaşabilmek için kişiye avantaj sağlayacak özelliklerdir. Güçlü, kuvvetli olduğunuz yanları bulmak için, ürününüzü, yeteneklerinizi, mali gücünüzü, pazardaki yerinizi değerlendirin.

Zayıf Yanlar W-Weakness; Belirlenen hedeflere ulaşabilmek adına kişiye dezavantaj yaratacak özelliklerdir. Örneğin olumsuzlukları ve zayıf tarafları, piyasadaki (varsa) deneyimsizliğinizi, mali zorluklarınızı, bilgi eksikliklerinizi, vb. değerlendirin.

Fırsatlar O-Opportunity; Belirlenen hedeflere ulaşabilmek için kişiye yardımcı olacak dış çevre koşullarıdır. Sizin ve şirketinizin kendi içinde ve dışarıda sahip olduğu fırsatları değerlendirin.

Tehditler T-Threat; Belirlenen hedeflere ulaşma yolunda kişinin performansını düşürecek olan dış çevre koşullarıdır. Gelecekte sizi hangi tehlikeler beklediğini değerlendirin.

SWOT Analizi yalnızca örgütsel anlamda yönetim süreçleri için değil aynı zamanda bireysel olarak da hayatın her alanında kullanılabilir. Bu sebeple burada iki ayrı SWOT tablosu verilmiştir. Aşağıdaki tabloda her bir bölümdeki sorulara yanıt bulmaya çalışın. Sorulara verdiğiniz olumsuz veya olumlu yanıtlara göre cevabını güçlü veya zayıf yanlar / tehditler veya fırsatlar bölümlerine ekleyin.



Swot analizinin mantığı, şirketinizin kabiliyetlerini ve kapasitesini görüp, piyasadaki ihtiyaçlar ile rakiplerinizin özelliklerini kıyaslayarak kendinize bir çıkış noktası bulmanızdır!

İş Fikriniz\Şirketiniz için SWOT

OLUMLU	OLUMSUZ
GÜÇLÜ YANLAR	ZAYIF YANLAR
En iyi yaptığınız şey nedir?	Fikrinizle ilgili alandaki bilginiz ne kadar?
Avantajlı özellikleriniz nelerdir?	Piyasadaki deneyiminizin düzeyi nedir?
Rakiplerinizden daha iyi olan özellikleriniz nelerdir?	Paranız işinizi kurmak için yeterli mi?
Fikrinizi farklı yapan nedir?	Aileniz iş fikrinizi destekliyor mu?
Başkalarına göre ne avantajlarınız var	Yeterli/ gerekli elemanlara ulaşabilir misiniz?

İÇSEL

FIRSATLAR	TEHDİTLER
Girişiminiz için “iyi fırsat” olarak neyi tanımlarsınız?	Karşılaştığınız engeller neler?
Piyasada sizin fikriniz için durum nedir?	Ülke ekonomisinin durumu?
Ülke ekonomisinin durumu?	Rakipleriniz neler yapıyor?
Yerel Fırsatlar neler?	Teknolojik gelişim işinizi etkiliyor mu?
Teknolojik gelişim işinizi etkiliyor mu?	Ürünleriniz kolaylıkla pazarlanabilir mi?
Rakiplerinizin boş bıraktıkları alanlar neler?	Müşterilerinizin rakiplerine geçme olasılığı nedir?

DIŞSAL

Yaptığınız SWOT Analizinin; bir çıktısı olmalı, yüzeysel sadece yapılmış olmak için yapılmamalıdır. Analiz sonucu sizi işinizle ilgili stratejik kararlara götürmelidir.

Kişisel SWOT

OLUMLU	OLUMSUZ
GÜÇLÜ YANLAR	ZAYIF YANLAR
Sahip olduğum profesyonel özellikler neler?	Kötü olduğum şeyler ne?
En iyi yapabildiğim şeyler neler?	Nasıl geliştirebilirim?
Başardığım en büyük şey ne?	Genellikle hangi işleri yapmaktan kaçırım?
Sahip olduğum kişisel özellikler neler?	Hatalarımın ana nedeni ne?
Eğitim düzeyim ne?	

İÇSEL

FIRSATLAR	TEHDİTLER
Profesyonel olduğum alandaki eğilimler/trendler neler?	Karşılaştığım engeller neler?
Eğitim seviyemi daha iyiye çıkarabilir miyim?	Piyasada değişim gerçekleşiyor mu?
Nasıl fark edilebilirim?	Profesyonel olduğum alanda teknoloji değişiyor mu?
Bazen farklı alanlarda çalışabilir miyim?	Fikirlerim kolaylıkla pazarlanabilir mi?
Hedeflerimi gerçekleştirmek için bana kimler destek olabilir?	

Güçlü ve zayıf yönleriniz ile ilgili gerçekçi olun. Neyi bilmediğinizi bilin. Bunu belirlediğiniz noktada ekibinizi zayıf yönlerinizi tamamlayacak kişiler ile güclendirebilirsiniz, doğru akıl hocalarını seçebilirsiniz.

DIŞSAL

İş Fikri SWOT Analizi

Girişim fikrinizi, kurduğunuz/kuracağınız işletmenizi düşünerek analizi gerçekleştirin.

GÜÇLÜ YANLAR

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ZAYIF YANLAR

.....

.....

.....

.....

.....

.....

FIRSATLAR

.....

.....

.....

.....

.....

.....

TEHDİTLER

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Bireysel SWOT Analizi

Kendinizi değerlendirerek analiz yapınız.

GÜÇLÜ YANLAR

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ZAYIF YANLAR

.....

.....

.....

.....

.....

.....

FIRSATLAR

.....

.....

.....

.....

.....

.....

TEHDİTLER

.....

.....

.....

.....

.....

.....

SWOT Analizi ile şirketinizin ve kendinizin belirli özelliklerini kategorize edersiniz ve elinizde bir liste olur. Asıl önemli kısım buradan sonra başlamaktadır. Liste de yer alan maddeler şirket hedefleriniz doğrultusunda düşünülerek önceliklendirilmelidir. Her bir madde analiz edilerek bu maddeler ile ilgili stratejiler belirlenmelidir. Güçlü stratejiler üreten maddeler değerli, herhangi bir strateji üretmeyen maddeler ise değersiz kabul edilmeli ve üzerinde çok zaman kaybedilmemelidir.

2. 3. YENİ BİR İŞE BAŞLARKEN KONTROL LİSTESİ

Fikir Aşamasında;

- İş fikrinizin analiz edilerek uygun olup olmadığının araştırılması*
- İş fikriniz ile ilgili tüm bilgilerin araştırılması*
- Siz bu fikri hayata geçirmek için uygun kişilik misiniz?*
- Güçlü ve zayıf yanlarınızın değerlendirilmesi*
- İş ile ilgili hedeflerin belirlenmesi*
- Kapsamlı bir pazar araştırmasının yapılması*
- Hedef müşteri kitlesinin belirlenmesi*
- İşinizi nerede yapacağınızın belirlenmesi*
- Müşterilerin ürüne ne sıklıkla ihtiyaç duyacaklarının saptanması*
- Sizin iş fikriniz ile karşılaştırma yaptığınızda rakiplerinizin farklı veya benzerliklerinin tanınlanması*
- Ortağa ihtiyacın olup olmadığının belirlenmesi, var ise uyumlu bir ortağın bulunması*
- Mevcut ve potansiyel mali kaynaklarınızın belirlenmesi*
- Faaliyete geçmek için ne kadarparaya ihtiyacınız olduğunun belirlenmesi*

Kuruluş Aşamasında;

- İş planının hazırlanması*
- Tüzel kişilik yapısının seçilmesi (Adi Şirket, Limited Şirket, Ananım Şirket, vb...)*
- Şirket isminin belirlenmesi ve Ticaret Sicil Müdürlüğü'nden tescil ettirilmesi*
- Sanayi, ticaret odalarına veya işinizle ilgili esnaf odalarına kayıt yaptırılması*
- Şirket isminin tescil ettirilmesi*
- Banka hesaplarının açılması*
- Hibe veya kredi başvurularının yapılması*
- Sosyal güvenlik kurumuna kayıtlarınızın yaptırılması*
- Vergi Dairesinden vergi kimlik numarası alınması*
- Tedarikçilerin bulunması*

Tanıtım Aşamasında;

- Web sitesi kurulması. Ürünleriniz uygunsa internetten satış için web sayfasının oluşturulması.*
- Sosyal medya (facebook, twitter, instagram vb.) hesaplarının açılması.*
- Açılışınız ile ilgili yazılı, görsel ve sosyal medyada haberlerin yapılması.*
- Kartvizit bastırılması.*
- Kurumsal e-mail adresi alınması.*
- Networkünüzün sizi çevrelerine tanıtması için harekete geçirilmesi.*

Tanıtım Aşamasında Kullanılan Sosyal Medya Araçları



facebook:

Şirketinizi başka insanlara tanıtır, işinizle ilgili fotoğraf, video, etkinlik paylaşımlarında bulunabilirsiniz.



instagram:

Şirketinizde gerçekleştirdiğiniz #etkinlikler ile ilgili fotoğrafları ve kısa videoları yükleyerek şirketiniz tanıtılabilir. Ayrıca müşterileriniz de sizi etiketleyebilir



twitter:

140 karakter sınırıyla işinizle ilgili paylaşımlar yazabilirsiniz.



foursquare:

Siz ve müşterileriniz işyerinizde konum paylaşır, ürünlerle ilgili yorumlar yapabilirsiniz.



blogger:

Dilediğinizi her konuda dilediğinizi yazabilir, fotoğraf paylaşabilirsiniz.



google+:

Takip ettiğiniz ve sizi takip eden arkadaşlarınızla fotoğraf, video ve link paylaşımı yapabilirsiniz.



youtube:

Video paylaşım sitesi olan youtube'da şirketiniz ile ilgili videoları paylaşabilirsiniz.



pinterest:

Şirketinizin bir panosunu oluşturup, fotoğraflar paylaşabilirsiniz.

BÖLÜM 2

GİRİŞİM MALİYETİ VE FİNANSMANI

Bir girişimde bulunurken girişimcilerin alacakları risk miktarı kişiden kişiye değişmektedir. Alacağınız riskle ilgili kendinize şu soruları sorun;

Kaybetmeyi göze alabilecek miyim?

Ne kadar kaybetmeyi göze alabiliyorum? Kaybedeceğim net miktar ne kadar?

Bu miktarı riske atar ve başarılı olamaz isem ne yaparım?

“Ne kaybedeceğinizi” ve “ne kadar sürede yerine koyabileceğinizi” hesaplayabiliyorsanız bu durumda hesaplanabilir bir risk var ve siz doğru yoldasınız demektir.

1. BAŞLANGIÇ YATIRIM GİDERLERİ

İş fikrinizi hayata geçirmek ve işinizi kurmak için gereken harcamalarınızı titizlikle araştırmalı, toplam yatırım sermayesi için ne kadar bir tutara ihtiyacınız olduğunu hesaplamalısınız.

Tablo 1: İş'in Ekonomisinin Ölçütü

		En Az Tutar? En Erken Zaman?	En Yüksek Tutar? En Geç Zaman?
Sermaye İhtiyacı	İşletmenizi kurmanız için gerekli olan tutar.		
İşletme Sermayesi İhtiyacı	Ürünlerin üretilmeye başlamasından gelir sağlayıncaya kadar geçen sürede gerekli olan tutar.		
Başa Baş Noktası Tutarı	Ne kadar bir satış ya da üretimle kar etmeye başlayacaksınız?		
Başa Baş Noktası Süresi	İşletme kuruluşundan itibaren ne kadar süre sonra kar etmeye başlayacak?		
Vergi Sonrası Kar Oranı	Vergileri ödedikten sonra beklenen kar miktarı nedir?		

Kaynak: Girişimcilik Okulu, Melih Arat, s.27, 2011'den uyarlanmıştır.

Girişim fikrinizi gerçekleştirmek için ilk yatırım aşamasında gereken bütün parasal değerleri hesaplayarak yatırım sermayesi olarak neye ihtiyaç duyduğunuz hesaplanmalıdır. Toplam yatırım sermayenizi “Başlangıç Yatırım Sermayesi İhtiyacı Tablosu” ile hesaplamada kullanabilirsiniz.

İşinizi kurarken 1 yıl hiç iş yapmayacak gibi düşünün, hiç para kazanamayacağınızı varsayın. 1 yıl sonra para kazanmaya başlayacaksınız ve bu 1 yılı idare edecek işletme sermayesini ilk işe başlarken bir kenara koymanız gerekmektedir.

1. 1. Arazi Temin Giderleri: Girişiminizi gerçekleştireceğiniz, üretim yaparak ürünleriniz veya hizmetinizi satacağınız alan için önemli bir miktarda para harcamanız gerekebilir. Alanın büyüklüğünde girişiminiz için yerleşim planınızı göz önünde bulundurarak değerlendirme yapınız. Gelecek dönemlerde büyüme olasılığınızda ihtiyaç duyacağınız genişlemeyi de hesaba katınız.

1. 2. Etüt ve Proje Giderleri: İş fikrinizi gerçekleştirirken çeşitli uzman kuruluşlardan hizmet alıyorsanız yapılacak harcamalar bu başlık altında hesaplanmalıdır.

1. 3. Arazi Düzenlenmesi: Yatırımın gerçekleştirilmesi öncesinde arazinin inşaaata hazır hale getirilmesi ve bunun için yapılacak maliyetleri kapsamaktadır.

1. 4. Bina ve İnşaat Giderleri: İşletmenin her türlü bina ve inşaat çalışmaları için yapılan giderler bu kalem altında belirtilir.

1. 5. Makine ve Teçhizat Giderleri: İşletmenin temel üretim süreçleri için gerekli olan makine ve teçhizat için yapılacak harcamalardır.

1. 6. Yardımcı İşletmeler Makine-Ekipman Giderleri: Elektrik, su tesisatı, havalandırma, yakıt ekipmanı üretim sürecinin temel ekipmanı olmayan ancak işletmenin ihtiyaç duyduğu destek makine-ekipmanın yatırım bedeli için yapılacak harcamalardır.

1. 7. İthalat ve Gümrükleme Giderleri: Makine ve ekipmanlar yurtdışından temin edilmiş ise ithalat ve gümrük işleri komisyonları ve vergiler de hesaplanmalıdır. Eğer yatırım teşvik uygulamaları kapsamında gerçekleşecek ise vergi harcamaları bu kapsamda yapılmaz.

1. 8. Taşıma ve Sigorta Giderleri: Makine ve ekipmanların nakliyat ve sigorta harcamaları için yapılacak giderlerdir.

1. 9. Montaj Giderleri: Satın alınan makine teçhizata montaj fiyatı dahil değil ise yapılan montaj giderleri bu kaleme yazılır.

1. 10. İşletmeye Alma Giderleri: İşletmenin çalışmaya başlaması öncesinde deneme üretimi için geçirilecek sürede oluşan işletme maliyetleridir.

1. 11. Lisans Giderleri: Lisans, patent ve benzeri know-how giderleridir.

1.12. Genel Giderler: Yatırım döneminde ortaya çıkan işletme giderleridir (personel, ulaşım, haberleşme, tanıtım, vb.). Ayrıca yatırım dönemindeki noter masrafları, harçlar, sigortalar da bu kaleme gösterilir.

Tablo 2: Başlangıç Yatırım Giderleri

Yatırım Giderleri	Öngörülen Maliyet
1. Arsa Bedeli	TL
2. Etüt ve Proje Giderleri	TL
3. Arazi Düzenlemesi	TL
4. Bina-İnsaat Giderleri	TL
5. Makine ve Teçhizat Giderleri	TL
6. Yardımcı İşletmeler Makine-Ekipman Giderleri	TL
7. İthalat ve Gümrükleme Giderleri	TL
8. Taşıma ve Sigorta Giderleri	TL
9. Montaj Giderleri	TL
10. İşletmeye Alma Giderleri	TL
11. Lisans Giderleri	TL
12. Genel Giderler	TL
13. Diğer Giderler	TL
Toplam Sabit Yatırım	TL

2. BAŞLANGIÇ YATIRIM SERMAYESİ İHTİYACI

2. 1. Şirket Kuruluş Maliyetleri: Şirketin ilk kuruluş aşamasında noter, oda kayıt masrafları ve işyeri açma ile ilgili prosedürler sebebiyle yapılacak harcamalar bu başlık altında yer alır.

2. 2. İşyeri Dekorasyon Masrafları: Kiraladığınız ya da mülkünüz olan işyerinin yeni işinize uygun olarak tasarlanması ve bazı düzenlemeler yapılması gerekebilir. Bunlar inşaat maliyetleri olabileceği gibi dekorasyon maliyetlerini de içermektedir.

2. 3. Muhasebeci Maliyeti: Şirket kuruluş aşamasında bir muhasebeciden yardım almanız işlerinizi kolaylaştıracağına daha önce belirtmiştik. Daha sonra ki süreçte aynı muhasebeci ile çalışacaksınız ve sizin defterlerinizi tutacaksa genellikle kuruluş işlemleri için sizden para talep etmezler. Ancak talep edenler de olabileceğinden bu kalemi eklemenizde yarar vardır.

2. 4. Pazarlama ve Reklam Giderleri: Şirketiniz kurarken bastırdığınız reklam afişleri, yazılı ve görsel medyada yer alma ile ilgili harcamaları kapsamaktadır.

2. 5. İşyeri Kirası: İşyeri mülkü size ait değil ise aylık kira ödemeleriniz bu kalemdedir.

2. 6. Logo Tasarım Maliyeti: Şirketinizin ismi onaylandıktan sonra bir logo oluşturulmalıdır. Logosuz bir şirket isimsiz bir insana benzer, mutlaka olmalıdır. Tasarımları profesyonele yaptırmakta fayda var, aksi halde hem ikinci kez yaptırmak ekstra maliyet olacak hem de şirket imajı açısından pek olumlu olmayacaktır.

2. 7. Sigorta: İşyerinizi yangın, deprem, su baskını, hırsızlık gibi risklere karşı koruma amaçlı yaptıracağınız sigorta giderleri bu kalemdedir.

2. 8. Mobilya ve Tefrişat Giderleri: İşyerinize alınacak mobilya ve döşeme masrafları için yapılacak harcamalar bu başlık altında yer alacaktır.

2. 9. Ekipman ve Makineler: Şirketinizin ihtiyacı olan makine ve ekipman alımları ile ilgili kalemleri içermektedir.

2. 10. Nakil Masrafları: Satın aldığınız ekipman ve makinelerin, mobilyaların nakliyat masrafları genellikle tedarik eden firma tarafından karşılanmaktadır ancak karşılanmadığı durumlarda maliyetler bu başlık altında yer alır.

2. 11. Tedarikler ile İlgili Masraflar: Ürününüzü/ hizmetinizi üretebilmek için bazı ürünleri tedarik etmeniz gerekmektedir. Tedarik edeceğiniz mallar ile ilgili iyi bir pazar/fiyat araştırması yapılarak tedarikçiler karar verilmelidir. Üreteceğiniz ürünün/hizmetin alt yapısını oluşturacağından hem kalite hem de fiyat açısından sizin için önemli bir kalemdir.

2. 12. Yasal ve Mali Yükümlülükler: Vergi ve SSK ödemeleri ile maaş ödemeleri bu kalem altında yer almaktadır.

Başlangıç yatırım harcamaları ve işletme sermayesi ihtiyacı toplamı iş fikrinizin gerçekleştirilmesi için gereken finansman ihtiyacını belirler. Şirketinizi kurarken; Tablo 3'de yer alan aylık sabit/değişken harcamalarınızın toplamını 12 ile çarpmanızda, şirketinizi kurarken 1 yıl için ihtiyacınız olacak işletme sermayesi ihtiyacını ortaya çıkaracaktır. Tablo 1 ve Tablo 2'nin toplamlarını ekleyin böylece şirketinizi kurup, ilk bir seneyi geçirirken ne kadar nakde ihtiyacınız olduğunu bulacaksınız. Böylece iş fikrinizi gerçekleştirmek için mali açıdan gerçekçi bilgilere ulaşmış olursunuz. Girişimcilerin şirketlerini kurduklarında başa baş noktasına gelme süresi en az 6 ay olarak beklenmektedir. Hesaplama bir yıl için yapılmıştır. Ancak siz işletmeniz için mevsimsel etkileri, ülkenin ekonomik durumunu da göz önünde bulundurarak bir hesaplama yapabilirsiniz.

*Şirket Kurmak+12 Ay = (Tablo 3 toplam *12)+ Tablo 1 Toplamı + Tablo 2 Toplamı*

!Başa Baş Noktası
Şirketinizi kurmak için harcadığınız sabit ve değişken giderleri karşılayabilmek için kadar gelir elde etmeniz gerektiği size başa baş noktanızı verir.

Şirketinizin Yerini Seçerken!
Eğer müşteri size gelecekseniz; Kolay ulaşılabilen, Otopark sorunu olmayan, gerektiğinde şirketinizi büyütebileceğiniz bir yer seçin! Siz müşteriye gidecekseniz; uygun bir kira ödeyeceğiniz yeri seçin!

Ülkemizde girişimciler genellikle sabit yatırım harcamalarını yaptıktan sonra işletme sermayesi ihtiyacını çok fazla göz önünde bulundurmazlar. Oysa ki kurulduktan sonra faaliyete geçemeyen yada çok kısa süre ayakta kalabilen bir çok girişim vardır. İşletme sermayesi ihtiyacınızı unutmayın!

Tablo 3: Başlangıç Yatırım Sermayesi İhtiyacı

YATIRIM HARCAMALARI	Öngörülen Maliyet
1. Şirket Kuruluş Maliyetleri	TL
2. İşyeri Dekorasyon Masrafları	TL
3. Muhasebeci Maliyeti	TL
4. Pazarlama ve Reklam Giderleri	TL
5. İşyeri Kira Gideri	TL
6. Logo ve Tasarım Maliyetleri	TL
7. Lisans ve İzinlerle İlgili Maliyetler	TL
8. Sigorta	TL
9. Diğer Maliyetler	TL
Toplam	TL

Tablo 4: İşe Başlarken Varlık Alım Maliyetleri

İŞE BAŞLARKEN VARLIK ALIMI DURUMUNDA	Öngörülen Maliyet
Gayri Menkul Bedeli	TL
Mobilya ve Tefrişat	TL
Ekipman ve Makineler	TL
Nakliyat	TL
Envanter	TL
Diğer Giderler	TL
Toplam	TL

Kira Kontratınızı Yaparken;
*Kiralayacağınız yerin durumuna göre en az 1 ay kira ödemeden tadilat süresi isteyin
*Kiralayacağınız yerin işinizle ilgili ruhsat almak için uygun olduğunu teyit edin.

Tablo 5: Aylık Sabit/Değişken Maliyetler

AYLIK SABİT/DEĞİŞKEN HARCAMALARIN HESAPLANMASI	Öngörülen Maliyetler
Kira Ödemeleri	TL
Fatura Ödemeleri	TL
Personel Giderleri	TL
Tedarik Edilmesi Gereken Ürünler Maliyeti	TL
Sigorta Giderleri	TL
Bakım/Onarım Maliyeti	TL
Yasal ve Mali Yükümlülükler	TL
Envanter	TL
Kredi Geri Ödemeleri	TL
Reklam ve Pazarlama Giderleri	TL
Diğer Giderler	TL
Toplam	TL

3. FİNANSMAN KAYNAKLARI

İş fikrinizi hayata geçirirken, kendi sermayenizi mi kullanacaksınız yoksa yabancı bir kaynak (kredi, hibe vb.) mı kullanacaksınız? Başlangıç sermayesi ihtiyacınızı yukarıdaki tabloyu kullanarak hesaplayabilir, elinizde ki sermayenin yeterli olup olmadığına karar verebilirsiniz.

Girişimin gerçekleştirilmesinde gerekli yatırım ve işletme sermayesi için;

Özkaynak,

Ortaklık kurma

Kredi/hibe fonları bulma şeklinde potansiyel finansal kaynaklar kullanılabilir.

Sermayeniz İş Kurmak için Yeterli ise Kendinize şu Soruları Sorunuz;

Sermayem işi kurmak için yeterli fakat işe başlayınca oluşacak ihtiyaçlarımı sermayem ile karşılayabilir miyim?

Şirketi kurduktan sonra ki ihtiyaçlarımı karşılamak için nereden kaynak bulabilirim?

İşe başlarken sermayemin bir kısmını, daha sonra ki ihtiyaçlar için ayırmalı mıyım?

Bu sorular sonucunda sermayeniz işi kurmak için yetersiz ise dış kaynak bulmanız gerekmektedir. Peki finansal desteği nerelerden bulabilirsiniz?

Öncelikle yakın çevreniz size kaynak sağlama konusunda yardımcı olabilecek önemli kişilerdir. Ancak yakın çevrenizde de istediğiniz sermayeye ulaşamazsanız, size sermaye anlamında destek sağlayacak ortak bulma yoluna gidebilirsiniz. Ayrıca bugün Türkiye’de finansal kaynak bulabileceğiniz birçok kurum ve kuruluş bulunmaktadır. Bunların bir kısmı girişimciliği desteklemek amaçlı geri ödemesiz hibe fonları, bir kısmı ise geri ödemeli düşük oran faizli kredi sağlayan kurum ve kuruluşlardır.

3. 1. ÖZKAYNAK

Girişimcilerin kişisel birikimleri finansman kaynağı açısından kullanılan önemli bir unsurdur. Tasarruf edilmiş nakit kaynaklar direk kullanılacağı gibi, taşınmazların (ev, arsa, taşıt) ipoteği karşılığında sağlanan krediler de girişim açısından özkaynak sağlayacaktır. Maliyeti en düşük finansman kaynağıdır.

Girişimcilerin kendilerinden sonra işletmeye sermaye sağlamada kullanılan diğer kaynak ise girişimcinin ailesi, akraba ve yakın çevre arkadaşlarından oluşmaktadır. Özellikle aileler yatırım desteği sağlama konusunda girişimcilere önemli yardımlarda bulunmaktadır. Akraba ve yakın çevreden borç alınması durumunda borcun geri ödenmesi titizlikle planlamalıdır. Aksi halde akraba, eş dost ilişkileri zedelenebilir.

ÇEYİZİ SATIP SERMAYE YAPTI, FİBER OPTİKTE DÜNYADA İLK 20 İÇİNDE

Kayserili girişimci kadın, dev şirketlere parmak ısırtan bir başarıya imza attı. Bilgisayar programcılığı mezunu olan Aysun Pelik, 2001 krizinde çeyizindeki koltuk takımını sattı. Eline geçen parayı sermaye yaparak zor günlerde Domino isimli bir elektronik şirketi kurdu. Türkiye'nin tek fiber optik aksesuar şirketi olan Domino şimdi dünyanın en büyük telekomünikasyon şirketlerine üretim yapıyor. Dünyada bu alanda ilk 20 içinde, Avrupa'da ise ikinci.

Kısa bir sürede 5 milyon dolarlık ciroya ulaşan Domino'nun kurucusu Pelik, Türkiye'de kendilerinden başka fiber optik aksesuarı üreten başka bir firma olmadığını söyledi. Yurtiçindeki ve dışındaki birçok askeri tesis, Tüpraş, Siemens scada projeleri, Devlet Hava Meydanları (TAV), birçok organize sanayi bölgesinin iletişim alt yapısı ve Alcatel, Nortel gibi firmalara üretim yaptıklarını kaydeden Pelik, üretimlerinin yüzde 30'unu ihraç ettiklerini, 2006 yılında 800 bin metre kabloyu işlediklerini, 750 bin adet konnektörü pigtail/patchcord yaptıklarını söyledi. Pelik, ayrıca Kayseri'de yeni kurulan Mimar Sinan Organize Sanayi Bölgesi'nde 6 bin metrekare kapalı alanı olan bir fabrika inşaatına başladıklarını, gelecek yıl değişik mekanlarda yaptıkları üretimi tek çatı altında burada toplamayı planladıklarını da ifade etti. Domino şirketi alanında dünyada ilk 20 arasında yer alıyor.

Kaynak: Referans Gazetesi

3. 2. ORTAKLIK KURMA

Finansman kaynağı açısından eksiklik yaşayan girişimciler için bir alternatif de ortaklık kurmaktır. İşinizi bir ortak ile kurmanız hem mali açıdan katkılar sağlayacaktır hem de yeni iş risklerini ve sorumluluklarını biriyle paylaşmış olacaksınız. Böylece zararınız da karınız da ikiye bölünecektir. Yalnızca mali sebeplerle ortaklık kurulmamalı, öncesinde sorumluluk alanları belirlenmelidir. Kuracağınız ortaklığın size neler kazandırıp, kaybettireceği iyi analiz edilmelidir. Ortaklıkla ilgili kendinize sormanız gerekenler;

Ortağınızı ne kadar süredir tanıyorsunuz? Hoşunuza gitmeyen davranışları var mı? Bu davranışlar işinizi etkileyecek davranışlar mı?

Ortağınız piyasada tanınıyor mu? İtibarı nasıl?

Ortağınızın yöneticilik vasıfları var mı? Şirketi kim yönetecek?

Ortağınız yeni kuracağınız iş ile ilgili ne kadar bilgili? Onun bilgisine ihtiyacınız var mı? Yalnızca sizin bilginiz yeterli mi?

Ortağınız fiilen iş içinde olacak mı? Yalnızca finansal destek mi sağlayacak? Kar payı mı alacak?

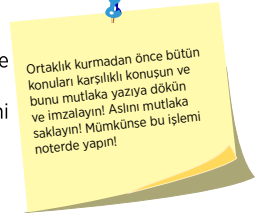
Akrabalar ile ortaklık kurulacak ise;

Ortaklığınızda kim hangi işi yapacağı net bir çizgi ile belirlenmeli.

Akrabalık bağı ile ortaklık bağı karıştırılmamalı.

Görev paylaşımı yapılmalı ve kimse kimsenin işine müdahale etmemelidir.

Bunlara ek olarak iş kuracağınız piyasa, ekonomik ve bireysel bir çok soru eklenebilir. Mühim olan aklınızda hiç soru kalmayacak şekilde ortaklık kurulacak kişi ile konuşmak ve bir mutabakata varmaktır.



3. 3. DIŞ KAYNAKLAR

Girişimciler, iş fikirlerini hayata geçirebilmek için gerekli olan finansman kaynağına ulaşmakta zorluklar yaşayabilmektedir. Girişimcilerin genelde en önemli sorunu, karşılaştıkları finansman eksikliğidir. Bu eksiklik özel bankalardan kredi çekilerek karşılanabilir. Ancak özel bankalar yeni iş kuracak girişimcilere kredi verirken mutlaka ipotek edilecek bir karşılık istemektedirler. Karşılık sağlayabilecek bir malınız varsa özel bankalardan kredi kullanmak sizin için bir alternatiftir.

Ülkemizde girişimciliği destekleyen ve finansal yardımlar sağlayan bazı kurum ve kuruluşlar bulunmaktadır. Bunlar ile ilgili bilgiler aşağıda verilmektedir.

3. 3. 1. KOSGEB-Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı\Tüm Girişimciler için

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) Türkiye’de girişimcilere destek veren en önemli kurumlardan biridir. Kredi alımı, eğitim, danışmanlık, yazılım, kalite geliştirme, teknoloji geliştirme (ARGE), fuarlara katılım, eleman istihdamı gibi bir çok konuda 38’den fazla türde destek vermektedir. Bu desteklerden yararlanmak için KOSGEB veri tabanına kayıtlı olmak gerekmektedir. KOSGEB destekler kapsamında 11 farklı alanda destek programı sağlamaktadır. Bunlar;

- KOBİ Proje Destek Programı
- Tematik Proje Destek Programı
- İşbirliği Güçbirliği Destek Programı
- Ar-Ge, İnovasyon, ve Endüstriyel Uygulama Destek Programı
- Genel Destek Programı
- Girişimcilik Destek Programı
- Gelişen İşletmeler Piyasası Kobi Destek Programı
- Kredi Faiz Desteği
- Laboratuvar Hizmetleri

Yukarıda bahsedildiği üzere KOSGEB’in 11 ayrı alanda girişimcilere desteği bulunmaktadır fakat burada yalnızca Girişimcilik Destek Programı ile ilgili ayrıntılı bilgileri sunacağız. KOSGEB, özellikle Girişimcilik Destek Programı ile küçük ve orta ölçekli işletmelere önemli destekler sağlamaktadır. Program kapsamında Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi, Yeni Girişimci Desteği, İş Geliştirme Merkezi Desteği ve İş Planı Ödülü yer almaktadır.

GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI

Program; girişimciliği desteklemek, yaygınlaştırmak ve başarılı işletmelerin kurulmasına öncülük etmek amacını taşımaktadır. Kendi işyerini kurmak isteyen için bir nevi başlangıç sermayesi desteği olan Yeni Girişimci Desteği kapsamında verilen hibe desteği 50.000 TL'dir. KOSGEB İcra Komitesi'nde alınan kararla, girişimcilerin kuracakları işletme için, işletme kuruluş giderleri desteği 2.000 TL, Kuruluş Dönemi Makine, Teçhizat, Ofis Donanım ve Yazılım Desteği 18.000 TL, İşletme Giderleri Desteği 30.000 TL olmak üzere toplam 50.000 TL hibe verilmektedir. Böylece, Yeni Girişimci Desteği'nin 50.000 TL'si geri ödemesiz, 100.000 TL'si de geri ödemeli olmak üzere toplam 150.000 TL'dir. Ayrıca destek oranları kadın/erkek girişimcilere ve bölgelere göre değişim göstermektedir.

DESTEK UNSURU		ÜST LİMİT (TL)	DESTEK ORANI (%) (1. ve 2. Bölge)	DESTEK ORANI (%) (3., 4., 5. ve 6. Bölge)
İşletme Kuruluş Desteği		2.000	-	
Kuruluş Dönemi Makine, Teçhizat, Ofis Donanım ve Yazılım Desteği	Geri Ödemesiz	18.000	% 60	% 70
İşletme Giderleri Desteği		30.000	Kadın Girişimci, Gazi, Birinci Derece Şehit Yakını veya Engelli Girişimciye % 80 uygulanır.	Kadın Girişimci, Gazi, Birinci Derece Şehit Yakını veya Engelli Girişimciye % 90 uygulanır.
Geri Ödemesiz Destekler Toplamı		50.000		
Sabit Yatırım Desteği	Geri Ödemeli	100.000		

Kaynak: <http://www.kosgeb.gov.tr>

Programdan yararlanmak isteyen girişimcilerin www.kosgeb.gov.tr adresindeki KOSGEB Veri Tabanı'na kayıt olması ve KOSGEB Müdürlüğü'ne iş planı ve ilgili belgeler ile birlikte başvurusu yapmaları gerekmektedir. Başvurunun olumlu sonuçlanması durumunda sağlanacak destekler;

A. İŞLETME KURULUŞ DESTEĞİ

Geri ödemesiz olan bu desteğin üst limiti için 2.000 TL olup, sadece aşağıda belirtilen işletme kuruluş giderlerini kapsar:

- İşletme kuruluş aşaması noter masrafları (iş ana sözleşmesinin hazırlanması ve onaylanması, işletme müdürü imza sirküleri/imza beyanı, defterlerin tasdik ettirilmesi),
- İşletmenin ticaret/esnaf sicil kaydının yapılması,
- İşletmenin sicil gazetesinde ilanı,
- Fatura, irsaliye ve gider pusulası belgelerinin basımı ve tasdiki,
- İlgili odalara kayıt yaptırılması,
- İşyeri açma ve çalışma izin ve ruhsatlarının alınması,
- Yazar kasa alımı,
- Mali müşavir ve muhasebeci ücreti (Serbest Muhasebeci, Serbest Muhasebeci Mali Müşavir ve Yeminli Mali Müşavir Ücretlerinin Esasları Hakkında Yönetmelik hükümleri uyarınca hazırlanan ve her yıl yayımlanan asgari ücret tarifesindeki tutar).

B. KURULUŞ DÖNEMİ MAKİNE, TEÇHİZAT, YAZILIM VE OFİS DONANIM DESTEĞİ

İşletmenin kuruluş tarihinden itibaren 12 ay içinde satın alınan/alınacak makine, teçhizat, yazılım ve ofis donanımları için geri ödemesiz olarak verilen bu desteğin üst limiti 18.000 TL'dir.

Destek ödemesi yapılmadan önce, işletmeden sorumlu KOSGEB personeli işletmeyi ziyaret ederek Yeni Girişimci Desteği Tespit Tutanağını düzenler. Düzenlenen tespit tutanağı evrak kaydına alınır.

Destek kapsamında satın alınan/alınacak makine-teçhizat yeni veya ilk kullanıcı için düzenlenen satış faturası tarihi itibarıyla en fazla 3 (üç) yaşında olabilir.

Ofis donanımlarının ise yeni olması gerekmektedir.

C. İŞLETME GİDERLERİ DESTEĞİ

Desteğin başlangıç tarihinden (taahhütnamenin evrak kayda alındığı tarih) itibaren 24 ay içinde gerçekleşen işletme giderlerine yönelik geri ödemesiz olarak verilen desteğin üst limiti 30.000 TL'dir.

İşletme gideri olarak sayılan kalemler;

Personel net ücretleri (yeni istihdam şartı aranmaz, asgari geçim indirimi net ücrete dahil edilmez), İşyeri kirası (stopaj ve ortak giderler hariç), elektrik, su, ısıtma, telekomünikasyon, işyerinde ürün/hizmet üretim amaçlı kullanılan makine ve teçhizata ait yakıt giderleridir.

İşletme sahipleri, ortakları ile bunların eşi, annesi, babası, kardeşi veya çocuğuna ödenen ücretler personel giderleri desteği kapsamında değildir.

D. SABİT YATIRIM DESTEĞİ

Desteğin başlangıç tarihinden (taahhütnamenin evrak kayda alındığı tarih) itibaren 24 ay içinde satın alınacak, makine ve teçhizat için teminat karşılığı geri ödemeli olarak verilen bu desteğin üst limiti 100.000 TL'dir.

Destek ödemesi yapılmadan önce, işletmeden sorumlu KOSGEB personeli işletmeyi ziyaret ederek Yeni Girişimci Desteği Tespit Tutanağını düzenler. Düzenlenen tespit tutanağı evrak kaydına alınır.

Destek kapsamında satın alınacak makine-teçhizat yeni veya ilk kullanıcı için düzenlenen satış faturası tarihi itibarıyla en fazla 3 (üç) yaşında olabilir.

KOSGEB girişimcilere hibe verirken, “önce harca sonra KOSGEB’den parayı al” sistemiyle işlemektedir. Bütün harcamaları faturalandırmanız gerekmektedir. Ayrıca faturaları yüksek göstermek gibi kayıt dışı işlemlerden kesinlikle kaçının KOSGEB Uzmanları piyasadaki fiyatları genel olarak bilmektedir. Kurnazlığa gerek yok, dürüst olun!

KOSGEB destek programları ile ilgili ayrıntılı bilgi almak için; Çağrı Merkezi 444 1 567 <http://www.kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Destekler.aspx?ref=8> ziyaret ediniz.

3. 3. 2. KOBİ GİRİŞİM SERMAYESİ YATIRIM ORTAKLIĞI A. Ş. \ Tüm Girişimciler için

KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş., finansman kaynaklarına ulaşmakta zorluk çeken yenilikçi KOBİ'lerin Türkiye ekonomisine katkı sağlayabilecek, yüksek rekabet avantajına sahip ürün ve hizmet projelerine sermaye ve yönetim desteği sunmaktadır. Ortaklık yapısında % 48,12 TOBB, % 31,47 Halkbank, % 12,33 KOSGEB, % 6,14 Sanayi ve Ticaret Odası (İzmir, Ankara, İstanbul, Adana, Manisa, Denizli, Bursa, Adapazarı gibi 17 ilin Sanayi Ticaret Odaları), % 1,65 Halk Finansal Kiralama, % 0,29 TESK bulunmaktadır.

Yatırım yapacakları girişimcinin ve girişim fikrinin;

KOBİ tanımına uyması (Sanayi Bakanlığı'nın son yayınlamış olduğu tebliğ esas alınmaktadır),

Girişim fikrinin teknolojik farklılıklar yaratarak, pazarda rekabet avantajı sağlayabilecek olması veya geliştirme potansiyeli olan yeni ürün-hizmet portföyü sunması,

Gelecekte ki nakit akımları ile döndürülemeyecek miktarda muaccel olmuş vergi, SGK prim, banka v.b. borcunun bulunmaması,

Girişimcinin teknik ayrıntılara hakim, pazar, müşteriler ve işletmecilik hakkında bilgi sahibi olması,

Uygulanabilir bir iş planına sahip olması,

Vizyonu geniş, deneyimli, güvenilir, çalışkan ve dürüst olması,

Yatırımdan ortalama sonraki 5-6 yıl içerisinde çıkılabileceğine inanılması hedeflenmektedir.

GSYO'lar hem azınlık hem de çoğunluk hissedarı olabilir ancak genellikle azınlık hissesi (%49) sahibi olarak kalmayı tercih ederler.Sağlanan finansman kaynağı uzun vadeli, geri ödemesiz ve faizsizdir.Ortak olunan şirketlere yeni ürün ve hizmet geliştirme, kurumsal yönetim gibi konularda destek sağlarlar.

Detaylı bilgi için: www.kobias.com.tr

3. 3. 3. KREDİ GARANTİ FONU (KGF) \ Fark Yaratacak Girişimciler için

Kredi Garanti Fonu girişimcilerin iyi iş fikirlerinin önündeki finansman sorununu, engelini aşmaları için başarı vaat eden genç, yaratıcı girişimlere ve küçük/orta ölçekli işletmelere destek vermektedir. KGF, kredi kuruluşlarının teminat olarak talep ettikleri varlıklara sahip olmayan KOBİ'lerimize kefil olmak suretiyle teminat yetersizliğini finansmana erişimin önünde bir engel olmaktan çıkarmayı amaçlamaktadır. Amaçları;

Kredi piyasasının etkin çalışmasını,

KOBİ'lerin toplam krediler içindeki payının yükseltilmesini,

KOBİ'lerin uzun vadeli yatırım kredileri kullanabilmesini,

KOBİ'lerin rekabet gücünün artırılmasını,

Girişimciliğin desteklenmesini,

KOBİ'lerin kayıt dışı piyasalar yerine bankalardan borçlanmasını,

Gelir dağılımının iyileştirilmesini ve istihdam artışını da hedeflemiş olmaktadır ki, bu hedefler aynı zamanda büyüme ve kalkınma yolundaki ülkemizin de öncelikleri arasındadır.

Girişim fikrinizi uygun buldukları takdirde finans talebinize kefil oluyorlar.

Detaylı bilgi için: www.kgf.com.tr

3. 3. 4. TÜRKİYE GRAMEEN MİKROFİNANS PROGRAMI\ Ev Kadınları için

Kendi işini kurmak isteyen, dar gelirli, bankadan kredi alamayan kadınlara, ipoteksiz, kefilsiz, teminatsız küçük sermaye desteği sağlayan programdır. Kendiniz gibi girişimci ruha sahip dört kadını yanınıza alıp, hibe başvurunuzu yapabilirsiniz. Mikrokredi sisteminin amacı dar gelirli kadınların sürdürülebilir gelir getirici faaliyetlerde bulunmalarına ve onların aile bütçelerine katkıda bulunmalarına yardımcı olmaktadır.

Detaylı bilgi için: www.tgmp.net

3. 3. 5. SOSYAL YARDIMLAŞMA VE DAYANIŞMA VAKFI\ Dar Gelirliiler için

İlçe bazında Kaymakamlıklara bağlı olarak çalışan Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışma Vakıfları “İş kurmak isteyen yoksul vatandaşlar” için sermaye desteği sağlamaktadır. Herhangi bir sosyal güvenlik kurum ve kuruluşlarında sosyal güvencesi olmayan, vergi ve araç kaydı bulunmayan girişimcilere “İş Kurma Kredisi” verilmektedir. Yararlanmak isteyen girişimcilerin ikamet ettiği ilçedeki kaymakamlıklarda bulunan Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışma Vakfı’na başvurmaları gerekmektedir. Proje uygun bulunması durumunda 15.000 TL’ye kadar destek alabilmektedir.

Desteklerin geri ödeme şekli;

İlk yıl ödemesiz,

İkinci yıl verilen proje desteğinin %20’si,

Üçüncü yıl %20’si,

Dördüncü yıl %30’u,

Beşinci yıl %30’u şeklinde olmak üzere

5 yıl vade ile faizsiz olarak uygulanmaktadır.

3. 3. 6. TÜRKİYE TEKNOLOJİ GELİŞTİRME VAKFI (TTGV)\ Teknoloji Alanında Fark Yaratıcılar için

Başlangıç ve büyüme aşamasındaki teknoloji firmalarına yatırım yapan bağımsız bir Girişim Sermayesi Fonu yöneticisidir. Amacı, yaratıcı, benzersiz fikirleri ve vizyonu olan yetenekli girişimcilere yatırım yapmaktır. Finansal destek mekanizmaları, ülkemizde Ar-Ge ve inovasyon bilincinin yaygınlaşmasına ve Ulusal Inovasyon Sisteminin gelişmesine katkıda bulunması hedeflenmektedir.

Ar-Ge Proje Destekleri

Çevre Proje Destekleri

Stratejik Odak Proje Destekleri alanlarında destek sağlamaktadırlar.

Detaylı bilgi için: www.ttgiv.org.tr

3. 3. 7. TÜRKİYE İŞ KURUMU (İŞKUR) \Uzmanlığı Olmayan veya Yeni Uzmanlık Kazanmak İsteyenler İçin

İŞKUR girişimcilere finansal destek sağlamaktan ziyade eğitim desteği sağlamaktadır. Mesleki yeterlilik belgesi olmayan girişimciler iş kuramamaktadırlar. Bu sebeple mesleki yeterlilik belgesi olmayan girişimcilerin İŞKUR kursları ile bu belgeyi almaları mümkündür. İŞKUR; istihdamın artırılması ve işgücü piyasasının nitelikli işgücü ihtiyacının karşılanması amacıyla, Aktif İşgücü Programları çerçevesinde mesleki eğitim kursları ve işgücü uyum hizmetleri vermektedir. Bu kapsamda, kuruma kayıtlı işsizlerden herhangi bir mesleki bilgi ve becerisi bulunmayanların kendilerine gelir getirici bir faaliyette bulunmalarını temin amacıyla “Kendi İşini Kurmak İsteyenlere Yönelik Meslek Edindirme Kursları” verir. Bu kursların yanı sıra yine kuruma kayıtlı kişilere yönelik olmak üzere;

İstihdam Garantili İşgücü Yetiştirme Kursları,

Meslek Geliştirme Kursları,

Engellilere Yönelik Mesleki Eğitim ve Rehabilitasyon Faaliyetleri,

Hükümlü ve Eski Hükümlülere Yönelik Mesleki Eğitime ve Rehabilitasyon Faaliyetleri,

İşsizlik Sigortası Kapsamında İşsizlere Verilen Eğitimler düzenlenmektedir.

Detaylı bilgi için: <http://www.iskur.gov.tr>

3. 3. 8. T.C.MİLLÎ EĞİTİM BAKANLIĞI ÇIRAKLIK VE YAYGIN EĞİTİM GENEL MÜDÜRLÜĞÜ \ Meslek Edinmek İsteyenler İçin

MEB’e bağlı ve her ilde örgütlenmiş Halk Eğitim Merkezleri bünyesinde meslek teknik kursları düzenlenmektedir. Zaten eğer işiniz de Çıraklık Eğitimi kapsamındaki 130 meslek dalında işyeri kapsamında giriyorsa, bu eğitimlerden yararlanarak ustalık belgesi alabilirsiniz. Verilen eğitimlerle ilgili olarak, MEB İlçe Müdürlüğüne bağlı Halk Eğitim Müdürlüklerinden bilgi alabilmektedir.

Detaylı bilgi için: www.mtegm.meb.gov.tr

HALK EĞİTİM MERKEZİ KURSLARI İLE YALOVA SABUN ÇİÇEKLERİ PROJESİ

Başlangıçta Hobim İşim Olsun Sabun Çiçekleri Projesi ile 22 kadın 10 günlük Halk Eğitim Merkezi kursunda sabundan çiçek yapmayı öğrendiler. Ürettiklerini satmak için yönlendirmeler yaptık. Üretim ve satışta kendilerini geliştirdiler. Ortaya çok zevkli ve şık tasarımlar çıktı. Görenlerin büyük beğenisi ve takdirini kazanan Yalova Sabun Çiçekleri yerel de ve ulusal da pek çok alıcı bulmaya başladı. Özel günler için aldıkları siparişler ile moral bulan kadınlar bize ve yaptıkları işe inandılar. Bizde Yalova Ticaret Ve Sanayi Odası olarak logomuzu oluşturduk ve marka patent enstitüsüne başvurumuzu yaptık.

Özet olarak Projeyi başlattığımız bir yıllık süreçte kadınlara eğitimler verdik. Teknik geziler düzenledik. Ulusal fuarlara katıldık. Ürünlerin satış ve pazarlaması süreçlerinde destekledik. Kadınlarımızı girişimci olmaları için teşvik ettik. Her fırsatta Girişimcilik kültürünün inceliklerini anlattık. Fiyat ve tedarik dahil tüm ticari ilişkilerinde herkesi özgür bıraktık. Riskin ve kazancın kendilerine ait olduğunu anlattık. Biz mentorluk yaparak işleyişi koordine ettik. Ürünlerin ve projenin tanıtımını yaptık. Bugün geldiğimiz noktada 150 kadın sabun çiçekleri eğitimi aldı. Bu kadınlardan yaklaşık 20-30’u bu işi ticari olarak yapıp satmaktalar.

Kaynak: <http://sabuncicekleri.com>

3. 3. 9. TOBB KADIN GİRİŞİMCİLER KURULU \ Kadın Girişimciler İçin

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği bünyesinde kurulan Kadın Girişimciler Kurulu tarafından yürütülen “Yurt İçi Fuar Katılımında Kadın Girişimcilerin Desteklenmesi Projesi” kapsamında kadın girişimcilerin ürettikleri mal ve hizmetleri tanıtırken yeni ticari ilişkiler kurmalarına imkân sağlayacak en etkin platform olan fuarlarda ücretsiz olarak yer almalarını sağlamak amaçlanmaktadır.

Detaylı Bilgi için: <http://www.tobb.org.tr/TOBBKadinGirisimcilerKurulu/Sayfalar/AnaSayfa.php>

3. 3. 10. KADIN GİRİŞİMCİLER DERNEĞİ (KAGİDER) \ Kadın Girişimciler İçin

KAGİDER tarafından; kadınlara yönelik olarak “İşimi Kuruyorum” ve “İşimi Geliştiriyorum” adlı KAGİDER tescilli eğitimler verilmektedir. Burada umut vadeden girişimci kadın adaylarının hazırladıkları ve değerlendirme sürecini başarıyla tamamlayan iş kurma projelerine yönelik ücretsiz danışmanlık hizmeti sağlanmaktadır. Bu eğitimlere katılmış olan ve kendilerine ait nitelikli ve umut vadeden iş projeleri geliştirmiş olan kadınların projeleri arasından 6 proje seçilir ve 6 ay süreyle projeleri dahilindeki çeşitli ihtiyaçlarını KAGİDER desteği ile gerçekleştirebilir ve KAGİDER üyelerinden ücretsiz danışmanlık hizmeti alınabilmektedir.

Detaylı Bilgi için: www.kagider.org/

www.kadingirisimciyarismasi.com

3. 3. 11. DIŞ TİCARET MÜSTEŞARLIĞI İHRACATI GELİŞTİRME ETÜD MERKEZİ - İGEME \ İhracat Yapacak Girişimciler İçin

İGEME, Türkiye ihracatını geliştirmek ve sağlıklı bir yapıya kavuşturmak, bu amaçla araştırma ve çalışmalar yapmak ve ilgili kurumlar arasında koordinasyonu sağlamak ana işlevi ile kurulmuş bir kamu kuruluşudur.

İGEME Girişimciler için;

İhracatçıya ve ihracat potansiyeli olan firmalara gerekli tüm bilgileri sağlamak,

Bu alandaki beceri ve donanımlarını geliştirmelerine yardımcı olmak,

Dış ticaretle ilgili kamu kuruluşları arasında koordinasyonu sağlamak,

Türk ihraç ürünleri ve firmalarının yurtdışında tanıtılması amacı ile yayınlar hazırlamak,

Uluslararası fuarlara milli katılımlar organize etmek,

Yerli ihracatçı ile yabancı ithalatçı arasında doğrudan temas imkânları yaratmak gibi hizmetler sunmaktadır.

Detaylı Bilgi için: <http://www.igeme.com.tr>

3. 3. 12. TARIM BAKANLIĞI \ Tarımsal Destekler İçin

Tarım Bakanlığı ülkemizde tarıma desteklemek amaçlı birçok proje yürütmektedir. Bu destekler mazot, gübre gibi girdilerin yanı sıra, bazı tarımsal ürünlerde fark ödemesi, çevre, ARGE, zararlılar, sertifikalı tohum ve fidan kullanımı, ihracat iadesi gibi desteklerdir. Bu destekler için bulunduğunuz yerdeki İl/İlçe tarım müdürlüklerine başvurarak yardım alabilirsiniz.

Detaylı bilgi için: www.tarim.gov.tr

3. 3. 13. AVRUPA YATIRIM BANKASI GİRİŞİMCİLER İÇİN DESTEK FONU\ Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler İçin

Avrupa Yatırım Bankası ile Türkiye'deki bankalar arasında yapılan anlaşma sayesinde uygun faiz oranları ve vadeler ile KOBİ'leri destekleyen AYB Kredisinden faydalanabilir, yeni yatırımlarınızı bu kapsamda finanse edebilir ya da işletmenizin nakit ihtiyacını karşılayabilirsiniz.

Özellikleri;

En fazla 250 kişiye kadar çalışan istihdam eden KOBİ'ler ve en fazla 1500 kişiye kadar çalışan istihdam eden Orta Büyüklükteki İşletmeler krediden faydalanmaktadır.

Yasaklı sektörler hariç her sektörde faaliyet gösteren KOBİ'ler kredi kapsamındadır.

Kredi yatırım ve işletme finansmanı olarak ikiye ayrılmaktadır.

Yatırım kredileri azami 2 yıl ödemesiz 7 yıl vadeli, işletme finansmanı kredileri azami 1 yıl ödemesiz 4 yıl vadeli kullanılmaktadır.

Azami yatırım tutarı 25 milyon EUR'dur.

Yasaklı sektörler hariç diğer sektörlerde faaliyet gösteren firmalar kredi kapsamındadır.

Kreditin üst limiti 5 milyon EUR'dur.

Kredi TL, USD ve EUR para cinslerinden kullanılmaktadır.

Mali Destek Bulmak için Finansmanın(KOSGEB Yetkilisinin, Banka Görevlisinin, Melek Yatırımcının) Karşısına Çıkarken;

Basit olun: Ailenizle yemek masasında paylaşabileceğiniz bir netlik ve anlaşılabilirlikte hazırlanın.

Pratik olun: İş planınız karmaşık olmasın, günlük hayatta işinizin uygulanabileceğini kanıtlayın.

Samimi olun: Gerçekten ne istediğinizi söyleyin.

Sunuma iyi hazırlanın: Sunumu anne, baba, arkadaşlarınıza ve aynalara defalarca yapın.

Özgüveninizi yüksek tutun: Sunum sırasındaki oturuşunuz, duruşunuz, cevap vermenizden konuya ne kadar hâkim olduğunuz anlaşılmalı.

Kendinize inancınızı gösterin: Kendi planınıza siz koşulsuz inanmıyorsanız, karşıdaki para verecek kişi niye inansın?

BÖLÜM 3

İŞİ PLANLAMAK

İŞ PLANI

İş planı, sizin iş fikrinizi tanıtıcı bir dokümandır. Bu dokümanda;

- Sektör ve pazarlama stratejileriniz, çalışan kadronuz,
- Satmayı düşündüğünüz ürün ya da hizmete ilişkin bilgiler,
- İş süreçleriniz ve ekipmanlarınız,
- Rekabet durumunuz,
- Finansal kaynaklarınız,
- Satış tahminleriniz gibi bölümler bulunmaktadır.

İş planı, aynı zamanda girişim fikrinizi pazarlayacağınız bir dokümandır ve bu nedenle dikkat çekici de olmalıdır. Planda girişim fikrinizin güçlü yanlarını vurgulamalı; ancak sorunlarla da karşılaşılabilirliğinden bunlarla nasıl başa çıkabileceğinizi belirtmelisiniz. Böylece hem gerçekçi bir plan hazırlamış, hem de her duruma hazırlıklı olduğunuzu göstermiş olursunuz.

1. İş Planı Hazırlarken Dikkat Etmeniz Gerekenler

- İş planının ne olduğunu ve nasıl hazırlandığını araştırınız.
- İş planını uzun uzun yazmaya çalışmaktan ziyade kısa ve öz yazmaya çalışınız.
- Amacınız doğrultusunda iş planınızı yazmaya özen gösterin.
- İş planınızı kimin için hazırladığınızı düşünerekten yazınız.
- İş planınızın gerçekçi ve ulaşılabilir olmasına dikkat edin. Vereceğiniz rakamlar gerçekçi olmalıdır.
- İş planınız teknolojik değişimler, pazar yapısındaki değişimler gibi nedenlerle güncellenmelidir.
- İş planınız hazırlandıktan sonra mümkünse bir uzman tarafından değilse de bir iş insanı tarafından okunmalıdır.

İş Planınızı Sunarken Dikkat Etmeniz Gerekenler;

- Ciddi olduğunuzu düşündürecek bilgisayarda bir (örn. Power Point) sunum hazırlayın.
- Ürününüzün/hizmetinizin özelliklerini ve iş modelinizi açıklayın.
- İş planınızı yalnızca “para” almak için hazırlamadığınızı, uygulanabilir olduğunu anlatın.
- Karşınızdaki kişileri iyi dinleyerek, eksiklerinizi görmeye çalışın.

2. İş Planında Bulunması Gereken Önemli Bölümler

Her girişim fikri kendine özgü durumlar içerdiğinden iş planı bu durumlara göre şekillenmelidir. İş planınızı okuyanlar, bu kendinize özgü durumları iş planınızda görmelidir. Bu plan, öncelikle bir mali kaynak bulmaya yönelik olduğundan ne talep edildiği, hangi amaçla talep edildiği özellikle vurgulanmalıdır. İş planınızda yazmanız gereken bölümler ile ilgili kısa bilgiler aşağıda verilecektir. Ancak siz bu bölümlere ilave yeni bölümler ekleyebilir, iş fikrinizde gerek olmayan bölümleri de çıkarabilirsiniz.

2. 1. Yönetici Özeti

Bütün bir iş planınızın kısa bir özetini içerecek olan kısımdır. Öncelikle bütün planı hazırlayıp sonrasında özeti yazmanız önerilmektedir, böylelikle bütün bölümlerle ilgili kısımları bilerek yazmış olacaksınız. Okuyucunun dikkatini çekecek ve ilk intiba oluşturacak şekilde, iş fikrinizin temellerini oluşturan unsurlar anlatılmalıdır. 1-3 sayfa arasında olmalıdır. Okuyucuların meşgul ve aynı anda birden fazla iş planı okuduğu düşünüldüğünde, onları bu bölümde iş planınızın tamamını okumaya ikna etmelisiniz. Yönetici özeti bölümünde yazmanız gerekenler;

İş planını yazma amacı ve hedefi,
İhtiyacınız olan mali kaynak ve bunu ne için kullanacağınız,
Yönetim deneyimi, geçmiş iş tecrübeniz ve iş planınızla ilişkisi,
İşin kısa tanımı ve şirketin yasal statüsü, misyonu ve vizyonu,
Ürün ve hizmetler ile ilgili bilgi,
Müşterileriniz ve rakipleriniz ile ilgili bilgi,
Rekabet edeceğiniz pazara giriş stratejiniz, pazardan almayı hedeflediğiniz pay,
Yönetim ekibiniz ile ilgili temel bilgi, onların bu iş fikri ile ilişkisi,

2. 2. İşin Tanımı

İş fikrinizi kısaca tanımlayınız. Şirketinizin sahip olacağı yasal statü ne olacak, ortaklarınız ile ilgili bilgilere değininiz. Aynı zamanda şirketinizin misyonu, vizyonu, değerleri ile ilgili konuların da yer alması gerekmektedir. Bu bölümde olması gerekenler;

İş fikrinizde üreteceğiniz ürünler veya hizmetler ile ilgili bilgi
Şirketinizin faaliyet konusu,
Şirketinizin yasal statüsü,
Şirketin misyon,vizyon ve değerleri

2. 3. Ürün ve Hizmetler

Üreteceğiniz ürün yada hizmetin ne olduğu, nasıl üretileceği, hangi alanlarda kullanılacağı, piyasadaki diğer ürün/hizmetlerden farkının ne olduğunu bu bölümde anlatmalısınız. Bu bölümde olması gerekenler;

Hammaddeden ürünün üretilmesine kadar geçen süreç,
Hizmet sektöründeyse, ürünlerin temininden sunumuna kadar bulunan aşamalar,
Ürünlerinizin/hizmetinizin rakiplerinizden farkı/avantajı,
Ürünlerinizin patent yada telifli ürünler olup olmadığı,
Patent yada telif alınacaksa hangi aşamada olduğunuz,
Hedeflenen pazarda, rakiplerinizin durumu ve sizin satış öngörüleriniz.

2. 4. Pazarlama Stratejisi

Hedef pazarlar veya müşterilere nasıl ulaşılabacağına dair planlamaların ve analizlerin yapılacağı bölümdür. Rakiplerin analizi yapılmalı, reklam ve pazarlama kanalları belirlenmelidir. Bu kısımda pazardaki veriler analiz edilerek verilmelidir. Pazardaki güçlü yanlarınıza vurgu yapılmalıdır. Bu bölümde olması gerekenler;

- Girilecek olan pazar ve pazarın büyüklüğü,
- İhracat yapılıp yapılmayacağı,
- Müşterilerin dikkatlice analiz edilip tanımlanması,
- Rekabet analizi,
- Girilen sektördeki mevcut durum,
- Pazardaki potansiyel ve büyüme beklentisi.

2. 5. Yönetim Planı

Yönetim ekibi, bir işin başarılması için en önemli unsurlardan biridir. Bu bölümde işi yönetecek ve sürdürecektir olan yönetim ekibinin kimlerden oluştuğu ve bu işi başarmaları için daha önceki deneyimleri aktarılmalıdır. Bu bölümde olması gerekenler;

- Bu projede çalışacak olan yönetim kadrosu,
- Hangi özellikleri ile bu işi başarabilecekleri,
- Bu kişilerin geçmiş başarıları ve bu başarılarının yeni iş ile ilişkisi,
- Girişimcinin organizasyondaki yeri ve yönetim alanları,
- Tüm yapının organizasyon şeması,
- Ücretlendirme politikası.

Yönetici kadronun özgeçmişleri bu bölümde verilmemeli, planın ekler kısmında sunulmalıdır.

2. 6. Operasyon Süreci

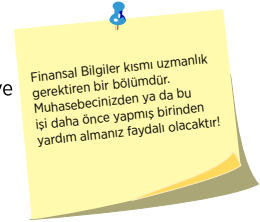
Ürün/hizmetlerin ilk aşamada üretilmesinden, müşteriye ulaşmasındaki son aşamaya kadar geçen sürecin ayrıntılı olarak aktarılması gerekmektedir. Tüm süreçteki aşamaların ayrıntılı olarak maliyet hesabı yapılmalı ve o aşamalarda operasyonel olarak neler yapılacağı bilgisi verilmelidir. Bu bölümde olması gerekenler;

- Üretime ilişkin ayrıntılar (Üretim süreci, İmalathane, Makine ve Ekipmanlar, Hammadde ve Tedarikçileri),
- Mal yada hizmetlere yönelik sipariş akışı,
- İstihdam edilen işgücü,
- İşçi başına düşen iş yükü,
- Kalite kontrol süreçleri.

2. 7. Finansal Bilgiler

Kuruluş ve idare aşamasında gerekli mali ihtiyaçların belirlenmesi, yatırım sonucu planlanan ciro ve karlılığın analiz edileceği bölümdür. Çok dikkatli analiz edilerek, hiçbir kalemi atlamadan ve gerçekçi rakamlarla yansıtılması gerekmektedir. Bu sebeplerle en uzmanlık gerektiren bölümdür. Rakamlar tutarlı olmalıdır. Bu bölümde olması gerekenler;

- Amortisman tablosu,
- Başa baş noktası analizi,
- Orta-Uzun vadede risk analizi,
- Gelir tablosu (Satış Maliyeti, Brüt kar, İşletme Maliyeti, Satış ve Pazarlama Maliyeti,
- Vergi Öncesi Net Kar, Vergi Sonrası Net Gelir)
- Bilanço (Aktifler, Pasifler/Borçlar, Öz-kaynaklar)



2. 8. Ekler

Diğer yedi bölümde sunduğunuz bilgileri güçlendirecek raporlar, analizler, özgeçmişler, pazar araştırmaları, şirket hukuki yapısı gibi belgeler ekler bölümünde sunulmalıdır. Ayrıca girişimcinin öngörülleri doğrultusunda hazırladığı finansal analizler, varsayımlar, pazar analizleri bu bölüme eklenmelidir.

İş planınızı kimin ve hangi sektörler için hazırladığınızın da içerikleri açısından önemlidir. Bunlarla ilgili bilgiler aşağıda yer almaktadır.

3. İş Planı Kimin İçin Hazırlanır?

3.1. Kendiniz için;

Her şeyden önce iş planı sizin için gereklidir. Hangi adımları atmanız gerektiğini bilmek, hedeflerinizi belirlemek ve varacağınız noktayı ve oraya nasıl varacağınızı bilmek bir girişimci için çok önemlidir. Bu nedenlerle iş planınızı gerçekçi hazırlamalısınız. Bu plan, aynı zamanda girişiminizin önemli bir yönetim aracı olacaktır. Bu plan dahilinde şirketin gelecekte ki büyümesi düşünülecektir.

İş planı hazırlamak için, işi ayrıntılı olarak incelemeli ve hedeflerinizi belirlemelisiniz. Bu sayede şirketin gelecekteki performansını değerlendirirken sizin için belirli kriterler oluşmuş olacaktır.

3. 2. Bankalar için;

Bankalar veya size mali kaynak sağlayacak olan kuruluşlar iş planınızı görmek isteyeceklerdir. İş planınızda şu soruların cevabını bulmak isteyeceklerdir;

- Ne kadar para istiyorsunuz?
- Parayı ne için istiyorsunuz?
- Bu para ile neyi başarmayı planlıyorsunuz, işinizi nasıl daha güçlü yapacaksınız?
- Borcunuzu ne zaman geri ödeyebileceksiniz?
- Şirketiniz, planlarında ortaya çıkabilecek bir sorunu çözebilecek güçte mi?
- Borç karşılığında ne gibi teminatlar sağlanabilir?

3. 3. Risk Sermayedarları ve Melek Yatırımcılar için;

Risk sermayesi;

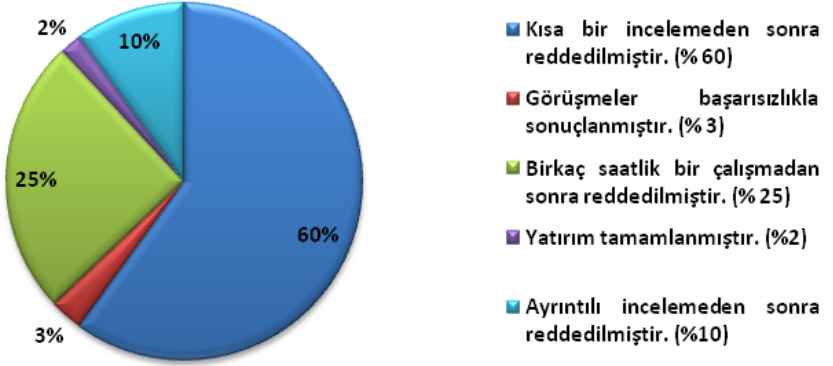
Kendilerine finansman arayan şirketlerin ve/veya yeni fikirleri olan girişimcilerin; kendilerine yatırım yapabilecekleri yeni fikirleri olan girişimciler ve şirketler arayan, risk almaya hazır finansör/ sermayedarlar ile buluşması olarak tanımlanmaktadır.

Melek Yatırımcı;

Belli bir bütçe ayırarak gelecek vaat eden yeni girişimcilere destek veren ve kısa vadede de geri dönüş beklemeyen yatırımcılar olarak tanımlanır

Girişim fikrinize yatırım yapacak olan bu kişiler iş planınızı en kapsamlı şekilde okuyup titiz davranacak olanlardır. İş planınızda girişim fikrinizle ilgili tüm bilgileri ayrıntılı olarak görmek isterler.

Bir risk sermayedarı tarafından aktarılan aşağıdaki istatistikler alınan 100 örnek iş planının akıbetinin ne olduğunu göstermektedir.



Kaynak:<http://www.tobb.org.tr/TOBBGencGirisimcilerKurulu/SiteAssets/Sayfalar/EgitimSunu>

Şekilde de görüldüğü üzere, başvuruların yalnızca %2'si kabul edilmiştir. Bu nedenle mali kaynak bulmak için iş planının çok iyi hazırlanması gerekmektedir. Yatırımcılar iş planınızı okurken şu sorulara cevap ararlar;

İş fikriniz ile nereden para kazanacaksınız?

Karlılık ne düzeyde olacaktır?

Müşteri neden sizin ürününüzü/hizmetinizi satın alsın?

Ne kadarlık bir finansman aramaktasınız ve bu parayı nerede kullanacaksınız?

Yatırımcınıza ne kadar sahip olma yüzdesi ya da hisse senedi vereceksiniz?

Size yatırım için verdikleri paralarını ne zaman ve nasıl geri alacaklar?

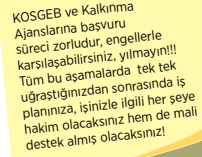
Yatırımcılar nasıl yeterli bir getiri elde edecekler?

İş planı hazırlarken bu soruları göz önünde bulundurmanız faydalı olacaktır.

3. 4. KOSGEB veya Kalkınma Ajansları için;

KOSGEB ve Kalkınma Ajansları illerdeki girişimcilerin sayılarını arttırmak ve onlara destek olmak amacıyla birçok maddi kaynak sağlamaktadır. Bu destekleri sağlarken her iki kurumda iş planınızı detaylı bir şekilde okumak isteyecektir. Ayrıca finansal destek almanızı sağlayacak en önemli faktörler arasında iş planınız gelmektedir. İş planınızda şu soruların cevabını görmek isteyeceklerdir;

- İş fikrinizde parayı nereden, hangi faaliyetlerle kazanacaksınız? İş planınıza inanıyor musunuz?
- Planınız gerçekçi mi?
- İleriye dönük olarak kar beklentileriniz nelerdir?
- Ne kadar finansmana ihtiyaç duyuyorsunuz?
- Kurulum dışında finansman desteği hangi amaçlar için kullanılacak?



KOSGEB ve Kalkınma Ajanslarına başvuru süreci zordur, engellerle karşılaşabilirsiniz, yılmayın!!! Tüm bu aşamalarda tek tek uğraştığımızdan sonrasında iş planınıza, işinizle ilgili her şeye hakim olacaksınız hem de mali destek almış olacaksınız!

4. Sektörlere Göre İş Planı

Kaynak: Kobi Girişimci El Kitabı, Garanti Bankası Yayınları

Bir diğer önemli husus; hazırlayacağınız iş planı girişim fikrinizin dahil olacağı sektöre/alana göre farklılık gösterebilmektedir. Aşağıda hangi sektörlerde nasıl iş planı hazırlanması gerektiği ile ilgili bilgiler yer almaktadır.

4. 1. Üretim Sektörü

Üretim sektöründe girişim fikriniz için iş planı hazırlıyorsanız aşağıdaki detaylara yer verilmesi önemlidir.

- Mevcut üretim miktarları
- Mevcut doğrudan üretim maliyetleri ve dolaylı üretim (sabit) maliyetleri
- Genel olarak ve her bir ürün hattı için brüt kâr marjı
- Üretim verimliliğindeki muhtemel artışlar
- Mevcut fiziksel üretim alanının üretim/kapasite limitleri
- Kapasite artırımı
- Genişletilmiş üretim tesisi (eğer genişletme planlanıyorsa)
- Mevcut ekipmanların üretim/kapasite limitleri
- Ekipman yenileme (eğer yenileme planlanıyorsa)
- Ürün grubu bazında fiyatlandırma
- Satın alma ve envanter yönetimi prosedürleri
- Mevcut ürünlerdeki öngörülen değişiklikler veya iyileştirmeler
- Geliştirme aşamasındaki veya beklenen yeni ürünler

4. 2. Hizmet Sektörü

Hizmet sektöründe girişim fikriniz için iş planı hazırlıyorsanız aşağıdaki detaylara yer verilmesi önemlidir:

- Fiyatlar
- Fiyatları belirlerken kullanılan yöntemler
- Ürün yönetimi sistemi
- Kalite kontrol prosedürleri
- Standart veya kabul edilmiş endüstri kalite standartları

Faturalanabilir saatlerin başa baş noktası
Yüklenici firmalar ile yürütülen işlerin yüzdesi
Yüklenici firmalara verilen işler üzerinden elde edilen kâr miktarı
Kredi, ödeme, tahsilat politikaları ve prosedürleri
Müşteri tabanının elde tutma, müşteri bağlılığı yaratma stratejileri
İşgücü verimliliği nasıl ölçülüyor
Yeni müşteri kazanma stratejileri

4.3. İleri Teknoloji Şirketleri

İleri Teknoloji sektöründe bir girişim fikriniz için iş planı hazırlıyorsanız aşağıdaki detaylara yer verilmesi önemlidir:

Endüstrinin ekonomik görünümü
Şirket, hızlı değişen fiyat, maliyet ve pazar dinamiklerini yönetebilecek bilgi sistemlerine sahip mi?
Şirket, pazara yön veren, son teknoloji ile geliştirilmiş ürün ve servislere sahip mi?
Ar-Ge birimi ne durumda ve ne amaçla görev yapıyor?
Pazara yeni ürün/servis çıkarmak gerekli mi?
Şirketi rekabetçi tutmak için neler yapılacak
Şirketin; fikri mülkiyet haklarını koruma, teknolojik eskime ile baş etme yolları nelerdir?
Sermaye temin etme, kilit personeli elde tutma yöntemleri neler?
Şirketin henüz kâra geçmemişse veya henüz satış bile yapmamışsa, uzun vadeli finansal tahminler yapmalı ve kârın ne zaman artmaya başladığını bu tahminlerde göstermelisiniz. Varsayımlarınız iyi bir temele ve belgelere dayanmalıdır.

4. 4. Perakende Sektörü

Perakende sektöründe girişim fikriniz için iş planı hazırlıyorsanız aşağıdaki detaylara yer verilmesi önemlidir:

Şirket imajı
Fiyatlandırma
Açıklanan fiyat yükseltme politikaları
Fiyatlar kârlı, rekabetçi ve şirket imajı ile uyum içinde olmalıdır.
Yıllık stok devir hızını hesaplayınız. Sonra bunu kendi kategorinizdeki perakendecilerin sektör ortalaması ile karşılaştırınız.
Müşteri hizmetleri politikaları: Rekabetçi ve şirket imajı ile uyum içinde olmalıdır.
Lokasyon: İhtiyacınız olan teşhir imkanlarını veriyor mu? Müşteriler için kullanışlı mı? Şirket imajı ile uyumlu mu?
Tanıtım: Kullanılan tanıtım yöntemleri, maliyetler. Tanıtım faaliyetleri şirket imajını tutarlı bir biçimde yansıtıyor mu?
Kredi: Müşterilerinize kredi imkanı sunuyor musunuz? Evet ise, bunu gerçekten yapmanıza gerek var mı ve fiyatların içinde bir maliyet unsuru olarak yer alıyor mu?

BÖLÜM 4

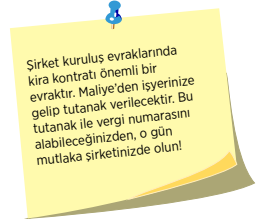
ŞİRKET KURULUŞUNDA İZLENECEK YOL

1. Şahıs Şirketlerinin Kuruluşu

Şahıs şirketleri çok kolay ve hızlı kurulma ve kapanma özellikleri vardır. Aynı zamanda diğer şirket türlerinin tüm ticari faaliyetlerini yerine getirirler.

Şahıs Şirketi Kurmanın Avantajları;

- Kuruluş süreci pratiktir,
- Kuruluşunda maliyet düşüktür,
- Gerçek kişiler tarafından kurulur,
- Herhangi bir miktar sermaye zorunluluğu yoktur,
- Kuruluşu hızlıdır.



Şahıs Şirketi Kurarken İzlenecek Yol

İşe 12 vesikalık fotoğrafınız ve en az 2 ikametgahınızı almak ile başlayın.

İşyeri kira sözleşmesi yada işyeri sizin üzerine ise tapusunu hazır edin.

Noterden imza beyannamesi alın.

Kendinize bir muhasebeci bulun.

Vergi dairesinden vergi levhası çıkartın.

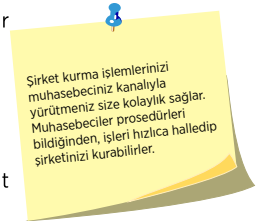
İşiniz ile ilgili bir odaya (esnaf odaları, sanayi ticaret odaları,) kayıt yaptırın.

Belediyeden işyeri açma ve çalışma ruhsatınızı alın. (Bazı durumlarda il özel idareden veya organize sanayi bölgeleri yetkililerinden alınmaktadır.)

Bankada hesap açtırın.

Yazarkasa alınız. (Bankanızdan Postyazar kasa olarak hem post hem de yazarkasaya aynı anda sahip olmanız sizin için avantajlı olacaktır. Vergi dairesine başvurduktan sonra yazarkasa almak için belirli bir süre vardır. Bu süreleri öğrenip yazarkasanızı hemen alınız. Aksi halde ceza ödemek durumunda kalabilirsiniz.)

Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı'nın İl Müdürlüğü'ne işyeri açığınızı 1 ay içerisinde bildirin.



Vergi dairesinden işyerinize yoklama memuru geldiği gün, Sosyal Güvenlik Kurumu'na işletmenizin kurulduğuna dair bildirimde bulunmanız gerekmektedir. Bildirimde bulunmamanız durumunda ceza kesilebilir. Bildirim için hazırlamanız gereken belgeler;

2 adet SSK işyeri bildirgesi (matbu)

İşyeri yetkili bilgileri (matbu)

Nüfus cüzdanı sureti

İkametgah

Belediyeden işyeri açma ve çalışma ruhsatı fotokopisi (Her işletmenin alması gerekmektedir.)

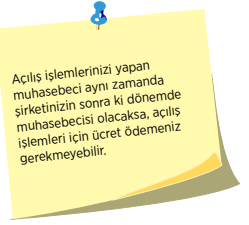
Vergi levhası fotokopisi

Bağlı olunan odadan alınacak kayıt sureti

Kira kontratı veya tapu fotokopisi

Defter ve belge düzenleyen muhasebecilerin-mali müşavirlerin belgesi

Yaptığınız iş gereği Esnaf ve Sanatkarlar Odasına kaydolmanız gerekiyorsa, çalışmaya başladıktan sonra 30 gün içerisinde Esnaf Sicil Müdürlüğü'ne kayıt olmalı ve Esnaf Sicil Gazetesi'nde isminizi ilan ettirmek zorundasınız.



Şahıs Şirketi Kuruluş Masrafları

Noter Masrafı 150-250 TL

Oda Kayıt Masrafı 500-750 TL

Muhasebeci Ücreti 250-500 TL

Yazarkasa Giderleri 1.500-3.000 TL

İşyeri Açma ve Çalışma Ruhsatı Alma İşyerinizin metrekaresine göre değişim göstermektedir.

Esnaf Siciline Kayıt için İstenen Belgeler;

Vergi Levhası (Fotokopisi)

Nüfus Cüzdanı (Fotokopisi)

İkametgah Belgesi (Aslı)

Ustalık Belgesi veya Satış Elemanlığı Belgesi Örneği

2. Limited Şirket Kuruluşu

Bir veya daha fazla gerçek veya tüzel kişi tarafından bir ticaret unvanı altında kurulan şirketlerdir. En az 10.000 TL sermaye ile kurulabilirler.

Limited Şirket Kurmanın Avantajları;

Kurumsallaşması kolaydır,

Kuruluş aşamasında çok fazla prosedür yoktur,

10.000 TL sermaye ile kurulabilir.

Limited Şirket Kurarken İzlenecek Yol

Bir mali müşavir/muhasebeci ile anlaşın.
www.mersis.gumrukticaret.gov.tr adresinden sisteme kaydınızı yaptırın ve mersis numarası alın.
Ortakların nüfus cüzdanı suretleri, ikametgah belgelerini alın.
Şirketinizin Ana Sözleşmesini hazırlayın.(Limited Şirketler için ana sözleşme örneği EK 2'dedir.)
Şirketin Ana Sözleşmesini notere onaylatın.
Noterden şirketi temsili yetkili kişilerin imza sirkülerini alın.
Ticaret sicil müdürlüğüne, şirketinizin sicilini almak için başvurun.
Ticaret ve Sanayi Odasına kayıt yaptırın.
Bankada hesap açtırın.
Yazarkasa alın.
Resmi evraklar, gider pusulası,fatura,irsaliye, müstahsil makbuzu ve kaşenizi bastırın.
Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı'nın İl Müdürlüğü'ne işyeri açtığınızı 1 ay içerisinde bildirin.
Vergi Dairesinden "İşe Başlama/Bırakma Bildirim" formu alın.
(Kendiniz formu düzenleyecekseniz imzalamanız yeterli ancak muhasebeciniz düzenleyecek ise; imzalamanız ve ayrıca kaşe/mühür basmanız gerekmektedir.)

Şirket kuruluş işlemlerinizi mali müşavir/muhasebeci ile yürütmek işinizi kolaylaştırır. Ucuz ve iş bilmeyen mali müşavir/muhasebeciler size daha sonra çok daha fazla maliyet neden olabilir. Sizi bilgilendiren, işini iyi bilen birini bulun!

Şirketinizin ticari ismini kullanabilmeniz için Ticaret Sicili Kuruluş Gazetesinde isminizin yayınlanması gerekmektedir.

Bankanızdan Postayaz kasa olarak hem post hem de yazarkasaya aynı anda sahip olmanız sizin için avantajlı olacaktır.

İşe Başlama Bildirimi Ekinde Vergi Dairesine Vermeniz Gerekenler;

Şirketin ana sözleşmesinin noter onaylı örneği
Ticaret siciline müracaat ettiğinize dair belge
Ortakların nüfus cüzdanı suretleri
Hissesi en yüksek en fazla 5 ortağın vergi kimlik numarası
Ortakların ikametgahı
Şirketi temsile yetkili kişilerin imza sirküleri
Şirketin Yönetim kurulu başkan, üyeleri ve genel müdürlerinin vergi kimlik numaraları
Tüm bu belgeleri vergi dairesine teslim ettikten sonra işyerinize yoklama memuru gelecektir. Vergi memuru geldiği zaman, işletmenizin kurulduğuna dair bildirimi Sosyal Güvenlik Kurumuna yapmanız gerekmektedir.

Sosyal Güvenlik Kurumuna Hazırlamanız Gereken Belgeler;

- 2 adet SSK işyeri Bildirgesi (maktu)
- İşyeri Yetkili Bilgileri (maktu)
- Müdürün ve ortakların nüfus cüzdan suretleri
- Müdürün ve ortakların ikametgah ilmühaberleri
- İşyeri açma izin belgesi fotokopisi
- Vergi levhası fotokopisi
- Bağlı olunan odadan alınacak kayıt sureti
- Şirket isminizin yayınlandığı Ticaret Sicili Kuruluş Gazetesi
- Müdür imza sirküleri
- Kira kontratı veya tapu fotokopisi
- Defter ve belge düzenleyen mali müşavir-muhasebecinin belgesi

Limited Şirket Kuruluş Masrafları

Şirket kuruluş masrafları illere hatta ilçelere göre farklılık göstermektedir ancak burada ortalama masraflar aktarılmaktadır.

Noter Tasdiki (4 Nüsha Ana Sözleşme)	500-750 TL
Notere Vekalet İşlemleri Masrafları	200-300 TL
Noter İmza Beyanı Masrafı	70-150 TL
Ticaret Sicil Müdürlüğü: Tescil Harçları,Gazete İlanı Masrafları	1.300-1.500 TL
Mali Müşavir Vekalet Ücreti	200-400 TL
Oda Kayıt Masrafları	1.500-2.500 TL
Muhasebeci Ücreti	250-300 TL
Yazarkasa Giderleri	1.500-3.000TL
İşyeri Açma ve Çalışma Ruhsatı Alma İşyerinizin metrekaresine göre değişim göstermektedir.	

Sosyal Güvenlik Kurumuna Hazırlamanız Gereken Belgeler;

- 2 adet SSK işyeri Bildirgesi (maktu)
- İşyeri Yetkili Bilgileri (maktu)
- Müdürün ve ortakların nüfus cüzdan suretleri
- Müdürün ve ortakların ikametgah ilmühaberleri
- İşyeri açma izin belgesi fotokopisi
- Vergi levhası fotokopisi
- Bağlı olunan odadan alınacak kayıt sureti
- Şirket isminin yayınlandığı Ticaret Sicili Kuruluş Gazetesi
- Müdür imza sirküleri
- Kira kontratı veya tapu fotokopisi
- Defter ve belge düzenleyen mali müşavir-muhasebecinin belgesi

Limited Şirket Kuruluş Masrafları

Şirket kuruluş masrafları illere hatta ilçelere göre farklılık göstermektedir ancak burada ortalama masraflar aktarılmaktadır.

Noter Tasdiki (4 Nüsha Ana Sözleşme)	500-750 TL
Notere Vekalet İşlemleri Masrafları	200-300 TL
Noter İmza Beyanı Masrafı	70-150 TL
Ticaret Sicil Müdürlüğü: Tescil Harçları,Gazete İlanı Masrafları	1.300-1.500 TL
Mali Müşavir Vekalet Ücreti	200-400 TL
Oda Kayıt Masrafları	1.500-2.500 TL
Muhasebeci Ücreti	250-300 TL
Yazarkasa Giderleri	1.500-3.000TL
İşyeri Açma ve Çalışma Ruhsatı Alma İşyerinizin metrekaresine göre değişim göstermektedir.	

İşimle İlgili Hangi Odaya Kayıt Yaptıracağım?

İşinizi kurarken hangi odaya kayıt yaptırmanız gerektiğini mutlaka muhasebecinize danışın. Aksi halde sizin sıkıntılarınızı anlayamayacak, size danışmanlık yapamayacak bir odaya kayıt yaptırmış olursunuz!

Bir Hukuk Danışmanı Edinin!

Şirketinizi kurarken ve sonraki süreçte bir avukattan danışmanlık almanızda fayda vardır. Daha sonra karşılaşacağınız önemli sorunların önüne geçmenizi sağlayabilirler. İşçi çalıştıracak girişimcilerin hem işçi haklarını hem de işveren haklarını iyi bilmeleri gerekmektedir. Bu konu da da avukatınızdan danışmanlık alabilirsiniz. Avukatınızla aylık düzenli ödemeler yapacağınız bir sözleşme ile veya dava başı bir sözleşme ile anlaşabilirsiniz.

Girişimcilik Hikayeleri



Zuhal Karakoyun

Çeliker Ticaret

Üç kızı olan memur bir ailenin çocuğu olarak 1967 yılında doğdum. 13 yaşına geldiğimde, annemle babam bir takım sıkıntılar nedeniyle ayrıldı ve biz annemle kaldık. Bunun sonucunda hiçbir zaman göremeyeceğim bir babaya sahip olarak ve birinin kızı olmadan büyüdüm. Birinin kızı olma şansımı daha 13 yaşımdayken kaybettim, çok zorlu yıllar başladı.

Annem ev kadını olarak üç kızının bakımını üstlenmiş, 35 yaşlarında ilkokul mezunu bir kadın. 80'li yıllarda zor şartlarda çalışarak bizi büyötmeye çalıştı. Annemin bize söylediğı tek şey, okuyacaksınız ve emekli olana dek çalışacaksınız, eliniz ekmek tutacak, el eline bakmayacaksınız. Hep bu sözleri duyarak büyödük, şartlandık. Çalışma hayatımız okul yıllarında başladı. Lise 1. sınıftan itibaren yarıyıl ve yaz tatillerinde çalışıp, okul harçlığını kazanacak bir işim mutlaka oldu. İlk işim tezgahtarlıktı, sonrasında mimar ve mühendislik bürolarında çizim yaptım. Liseyi evimize çok yakın olduğı için endüstri meslek lisesinde elektrik bölümünde

okudum. O yıllarda bu okulu kızlar pek tercih etmezdi ki okula kaydını yaptıran 2 kızdan biriydim. Yani beş yüz erkekle okuyan bir kızdım. Ama cinsiyet benim için hiç önemli olmadı. İşimin teknik boyutunun temelini de sanırım o yıllarda attım. Liseden mezun olunca hemen çalışmayı düşlerken, bir öğretmenin sınav harcımı yatırıp beni zorlayınca üniversite sınavına girdim, ve bilinçsiz tercihte 2 yıllık bir okulun elektrik bölümüne yerleştim. Lisede olduğı gibi üniversite bölümümde de üç kızdan biriydim. Böylece erkek egemen bir toplumda, onların bakış açılarını çok iyi öğrenerek büyümüş oldum.

Okul hayatı ve iş hayatı benim için hep bir arada devam etti. Okulu bitirip Yalova'ya döndüğümde, bir sonraki gün geçicide olsa işim hazırıldı. Hemen çalışmaya başladım. 15 yaşından beri iş hayatının içindeydim. Mesleğimle ilgili aylarca iş aramış, kadın olduğum için elektrikçilik mesleğı hiç yakıştırılmamış, hiçbir yerde kabul görmemiştim. En sonunda bir makine mühendisi, şantiyesinde borulama, çelik konstrüksiyon mekanik işleri yaptıkları yerde büro sorumluluğı teklifinde bulundu. Ben de kabul ettim. İlk ay sonunda hiç işe yaramadığımı, işe yaramak istediğimi söylediğimde, banahakediş yapmayı öğrenmemi önerdi. Öğrenmek için sahaya çıktım. Malzemeleri, işin yapılışını, izometrik okumayı ve pek çok şeyi öğrenmek zorunda kaldım. Her öğrendiğim şey ardından başka sorumluluklar gelmeye başladı. 1988 yılı Şubat ayında girdiğim bu iş yerinde Ekim ayında şantiye şefi oldum. Bütün çalışanları ve sahadaki işi yönetmeye başladım. Benden önce çalışan şantiye şefide, formende maalesef işinden oldu. Kesinlikle hedefim onları işlerinden etmek değildi. Ben her zaman işi öğrenmek ve layığıyla yapmak istiyordum. Yaklaşık 35 personelin başında buldum kendimi. Benim için hem çok sevindirici hem de çok yorucuydu. Bazen geceler boyu iş yerinde kalıyordum. Bayram bilmeden, tatil bilmeden, kendi işimde çalışır gibi bu firmada dokuz yıl çalıştım. Firma çok fazla büyüyünce gelen mühendisler beni bir türlü bir yere koyamadılar. Sahada görmek hoşlarına gitmiyordu. Aynı konumda olmak onları sinirlendiriyor bu nedenle bana baskı kuruyorlardı. Bu sebeplerden dolayı işimden ayrıldım ve daha küçük farklı bir firmada yeni bir işe başladım, yine şantiyenin tüm sorumluluğunu alarak. O yıl evlendim. Nikah masasına iş yerimden gittim, nikah masasından hemen işe döndüm. Çok sıkı çalışıyor, hiçbir şeye naz yapmıyordum, yorulmuyorum. Eşime bu tempo ilk başlarda anlamsız geldi. Fakat benim kararlılığım onun buna alışmasını sağladı. Bu arada ilk çocuğum dünyaya geldi, onu büyötmek için işe bir yıl ara verdim. Bu aranın çok anlamsız olduğunu sonradan fark ettim. Çünkü geri döndüğümde hiçbir şey eskisi gibi değildi. Aynı yere gelmek için üzerine iki yıl daha çalışmam gerekti. Eğer çocuğumla verimli bir zaman geçirirsem, bütün geçireceğim zamandan çok daha etkili olacağını gördüm. 2. çocuğuma hamile kaldığımda bu sefer planlar yaptım. Doğumuma iki gün kala izne ayrıldım. Evde çalışma düzeni kurdum 1999 yılıydı, artık internet vardı. Evden işimi takip edebiliyordum.

Doğumumun yirminci gününden itibaren çalışmaya başladım. Sabah geç saatte gidip, akşam erken çıkacak bir formül buldum.Yani çocuk da yaptım kariyer de. Bu arada depremi yaşadık, işler depremde ki hasarlardan dolayı çok fazlaydı. Ama her şeyi planlayınca ,vakit var. Yıllar akıp giderken, 2003 yılında işyerim bir krize girmeye başladı. İşçi çıkartıyordu. Çıkışların kararları yönetim tarafından verilsede, işçilereki belgelerini ben veriyorum ve her birine çok üzülüyorum. İşyeri sahibine bir gün beni çıkarın, artık katlanamıyorum, hemde benim yerime iki kişi daha fazla çalışır dedim. En azından benim evimde eşim çalışıyordu.Onlar ise evlerine tek başlarına ekmek götürüyorlardı.Buradaki yedi yıllık iş hayatım sona erdi ve çıkarıldım. Ancak işsiz olduğumu eşim,annem ve kardeşlerim dışında hiç kimse bilmedi, üst katta ki kayıvalıdem bile.Annem bir kapı kapanır, bir kapı açılır sabırlı ol diyordu.Ben her sabah işe gider gibi evden çıkıp, akşam dönüş saatinde döndüm. Çocuklarım bile bilmedi. İşsiz olmaktan çok utanıyordum. O yaz çocuklara yıllardır hiç izin yapmıyorum, bu yaz uzun bir tatil yapacağım dedim. Tabii çok sevindiler.Yazın ve tatilin tadını o yaz çıkardım.Kış geldiğinde yine iş arama temposu başladı.Yorulduğum günlerde anneme gidip, dinleniyorum. Bu 7 ay sürdü.Artık sabrım tükeniyordu.Her çaldığım kapıdan elim boş dönüyordum. Hatta maaş istemiyorum, paraya değil iş ihtiyacım var dediğimde ciddi olduğumu hiç anlamadılar. Oysaki çok ciddiydim. Son çalıştığım iş yerim tamamen başka bir şehre taşınmaya karar vermiş. Çalışanlarada orada çalışmalarını teklif etmişler. Ama hiçbirini kabul etmemiş. Şirket kapandı ve diğer tüm arkadaşlarımda işsiz kaldı.Aslında orada bir iş potansiyeli vardı. İşyeri sahibi işini kapatmıştı. Şu anki iş ortağım , o zaman firmada formenlik yapıyordu. Mehmet Ağabey'im.Gördüm ki burada bir fırsat var ve bu fırsatı değerlendirmek lazım. Mehmet Ağabey'e bu işi birlikte yapmayı önerdim. Eski işçileri de yanımıza alalım. Mehmet Ağabey ürttü, olmaz dedi.Bizi topluca bir firma alsın ne uğraşacağız dedi ama maalesef onada kimse yanaşmadı.Allahtan yanaşmadı. Mehmet Ağabey'e, bu işi yapacağız, bu insanları da yanımıza alacağız, şimdiye dek zaten bu işleri yaptık, deneyimliyiz, sadece parayı yönetmeyi bilmiyoruz. Onuda öğreniriz, atla deve değil ya dedim. Fabrikaya sorduk, bu boşluğu bu ekiple biz doldursak, bizimle devam edermisiniz diye. Gerçekten iyi bir ekiptik bu sebeple de bize kıyamadılar açıkçası.Olur ama ekipmanınız, vinç- servis aracı alet edevatınız var mı diye sordular. Mehmet Ağabey'i biliyorum doğrucudur, o bizde bu aletler yok demeden ben onlar kolay, bulur hallederiz dedim. Bu arada hem benim hem onun son maaşımız çoktan tükenmiş, bir birikimiz yok. Firmadan oluru aldık ama.Artık kimse beni durduramaz.Büyük bir sorumluluk. Ne yapacağız bir maaş bordromuz bile yok, bankadan nasıl kredi alalım, kim tanıır bizi diye düşünürken 2005 Şubat Ayı, üç yakın arkadaşımız ayrı ayrı bizim için 10 bin TL kredi çekti. Ödeme planlarını kendilerine göre yaptılar eğer biz ödeyemezsek diye ödemeyi göze almaları gerekiyordu.Bir galerici arkadaşımız kendisi kefil oldu, bize minibus sattı. Ödemelerine biz yetiştiremezsek, kendi ödemeyi kabul etti. Bir arkadaşımız vinç aldı, borçlarını biz ödeyip bitirdikten sonra da bize devretti.Eski iş yerimizden alışveriş yaptığımız bir firmada açık hesap bize gerekli tüm aletleri, sarf malzeme iş kıyafeti her ne lazımsa yığıldı ve nasıl öderseniz öyle olsun dedi.

Tabii tüm bunlar burada anlatıldığı gibi tereyağından kıl çeker gibi olmadı. Öncelikle kendimiz inandık ve sonrasında onları inandırmak için çok dil döktük. Ama bir hafta içerisinde karar verip, organize olarak,firmamızı kurduk.Tank ve silo imalatları,çelik konstrüksiyon imalatları,borulama, mekanik montaj ve bakım onarım işleri yapan ÇELİKER TİCARET tüm çabalarımızla,1 hafta da, Mehmet Ağabey ile yüzde elli ortak olarak kurmuş olduk. 15 kişi ile işimize başladık.Artık dönmek, vazgeçmek yok, yorulmak yok. Bize güvenip elini taşın altına koyan bir sürü insanın sorumluluğu var üzerimizde.

O kadar çok borç var ki, şansımız yok başaracağız.





Emine Yüksekol

Özel Elif Kız Erkek Öğrenci Yurtları

1964 yılında ,Yalova Kurtköy'de, 4 çocuklu çiftçi bir ailenin, ilk evladı olarak dünyaya geldim. Eğitimime, 5 sınıfta da bir arada okutulduğu köy okulunda başladım. Babamın işleri nedeniyle Yalova merkeze taşınınca eğitime devam etme şansını yakaladım, fakat gerek yaşadığımız dönemin gerekse çevrenin etkisiyle ailem üniversiteye devam edemeyeceğimi söyleyince lise 2'de okulu bıraktım. Ama evde boş oturmak bana göre bir şey olmadığından, yaz aylarında köyde ailemle beraber bahçede çalışıp kışın da halk eğitimin açmış olduğu çeşitli elsanatları ve kişisel gelişim kurslarına devam ettim. 1984 yılında evlendim. Eşimin subay olması nedeniyle sık sık tayin olduğumuzdan bir iş yerine girip çalışmayı düşünmedim, çocuklarımı büyütmeyi tercih ettim. Bu arada 1990'da Türkiye'de evde katalogla satış dönemi başlamıştı. Bir arkadaşım sayesinde satış distribütörü oldum. Çeşitli eğitimlerine katıldım, liderlik sertifikası aldım. Sonunda direktör olmuş ürün satmaktan profesyonel pazarlamacılaşa yükselmişim. Bu arada borsa ile

ilgileneceye başladım, fakat Elazığ'a tayinimiz çıktı. Yeni bir şehir, yeni insanlar derken yarım kalan lise eğitimimi açık liseye yazılarak tamamladım. Bu arada çocuklarım da büyümüşü. Eşim geçici görev nedeniyle yurt dışında olduğundan kendimi spora verdim. Hobi olarak başladığım bu etkinliğe 4yıl boyunca profesyonel eğitmen olarak devam ettim. Yine bir görev değişikliğiyle eşimin tayini İstanbul'a çıktı. Aynı yıl oğlumla beraber bende üniversite sınavına girdim, Türkiye genelinde ilk 500 bin öğrenci içine girerek artık kırk yaşında bir üniversite öğrencisi olmuştum. Anadolu Üniversitesi halkla ilişkiler bölümünden mezun oldum. Yalova Üniversitesi'nin bizim aramızın hemen yanında kurulması münasebetiyle 2004 yılında babam ve erkek kardeşlerim Özel Elif Öğrenci Yurdunu inşa ettiler. Yurdun faaliyete geçtiği dönemde dışarıdan müdür ataması yapılmıştı fakat çeşitli sıkıntılar yaşanıyordu. Bir gün babamla sohbet ederken "sen kırkıncıdan sonra üniversite okudun, bunu da başarısın, neden yurda müdür olmuyorsun" dedi. Böylece 330 öğrencinin barındığı kız ve erkek öğrenci yurdunda yurt müdürü olarak işe başladım. Aynı dönemde TOBB bünyesinde Kadın Girişimciler Kurulları oluşturuluyordu. İl Kurul Başkanımız Yıldız Hanım, bu kurulda sen de olmalısın diyerek beni davet etti ama benTicaret Odası üyesi değildim. Kurulun yaptığı çalışmalardan çok etkilmişim ailemle görüşüp , Yalova Elif Özel Eğitim Ltd. Şirketi müdürü olarak odaya kaydımı yaptırdım. Üniversite öğrencilerini kendi evleri kadar huzurlu bir ortamda barındıran bu kurumda 8 yıldır müdürlük yapmaktayım. Halen YTSO Kadın Girişimciler İcra Kurulu üyesiyim ve 2 yıldır başkan yardımcılığı görevini yürütmekteyim. Ayrıca Yalova Girişimci Kadınlar Derneği yönetim kurulu üyesiyim. Büyük oğlum evlendi, özel sektörde çalışıyor. Küçük oğlum ise üniversite öğrencisi. Yurttan arta kalan vakitlerimde doğduğum köydeki gençlere ve kadınlara örnek olabilmek için küçük bir ekoturizm firması kurdum ve kamp alanı işletmeciliğine başladım. Ormancılıkla geçen köylüme, turizm gibi farklı bir sektörde yaşamalarını sürdürebileceklerini göstermeye çalışıyorum. Benim gençlere tavsiyem; zor günler geçirebilirsiniz, para kaybedebilirsiniz ama asıl kayıp, yaşam heyecanınızı kaybetmeniz olur. Vazgeçmeyin, yaşama sevinci öğrenme ve yapabilme duygusunu harekete geçirir.

M.E.B. ÖZEL YÜKSEKÖĞRETİM

ELİF KIZ & ERKEK ÖĞRENCİ YURTLARI

Ağacılıkta Olmanızı Farklılaştırır

ÜNİVERSİTEYE SAAT BAŞI ÜCRETSİZ SERVİS

Vatan Cd. Nar Sk. No:15

☎ 0226 814 26 33

☎ 0226 813 04 00

www.yalovaelifyurdu.com



Oya Akbulut

Kerim Ticaret

Ailemin ikinci kızları olarak Yalova'da dünyaya geldim. Üç kız kardeşiz. Anadolu Üniversitesi İşletme Fakültesi mezunuyum. Otomotiv sektöründe Yalova'da ilk kadın lastik satıcısı olarak Bridgestone, Lassa Lastik,Mutlu ve Energizer markalı akülerini satış ve servisi yapmaktayım.1990'lı yıllarda ikinci kuşak olarak başladığım sektörde hiç zorlanmadım. Çünkü rahmetli babacığım Kerim Yıldırım'ın 1975 yılında kurduğu iş yerinde, 10 yaşından itibaren yaz tatillerinde çalışmaya başlamıştım. Üniversite eğitimini tamamladıktan sonra kendi ayaklarımın üzerinde durmak istedim.Babamda benimle çalışırsan mutlu olurum istemezsen de her konuda destek olurum dedi.Bu benim için oldukça önemliydi.Sektör seçiminde özgür hareket ettim. Birkaç farklı iş projesinden sonra kararımı verdim.Hem babama destek olmak,hem de kendi işimin patronu olmak istedim.Bu işin mutfağını bilerek ilerlemek,sektörün çok doğru noktalarını tanıma ve bilmemi sağladı. Başarılı olmak için doğru ve planlı adımlar attım. Erkek egemen bir toplumda, kadın olarak işimi

sevdim ve ilerlemeyi her zaman kendime hedef koydum.

Eşim ile ileriye yönelik arkadaşlığımız başladığı süreçte anlaşma yaptım. Benim çalışmamı kabul ettiği takdirde ileriye yönelik planlar kurabiliriz,seninle evlenebilirim dedim.Çalışma hayatımı kabul etti. 1996 yılında eşim Cevdet Akbulut ile evlendim. Asla evlenmeyi tercih edip, çalışmayı bırakmak aklıma gelmedi. Hem evliliğimi hem de işimi devam ettirdim. Ailemin kız çocuğu olarak toplumda erkek işi olarak bilinen işyerimizin devamını sağladım. İşimizi büyüttüm ve gelişim yönünü değiştirdim.Rahmetli Babacığım, her zaman kızlarım olmasa bende burada olamazdım, işi bırakırdım derdi. Bizim ile her zaman gurur duydu.18 ve 10 yaşlarında iki oğlum var.Doğum yaptıktan yirmi beş gün sonra işyerime,severek ve isteyerek azimle tekrar geri döndüm. Hiçbir zaman kolay olanı tercih etmedim,evim de oturup çocuklarımı büyütebilirdim ama hep çalışmak,üretmek ve hizmet vermek istedim. Çalışmaktan her zaman mutluluk duydum. Her iş emek ister,hiçbir emek karşılıksız kalmaz. Kendi şansımı,kendimin yarattığına inanıyorum,hiçbir zaman hazırcı olmadım.Bu düşünce ile hareket ederek, hep istediklerime sahip oldum.Sürekli kendimi geliştirdim,gelişme yönünde ufkumu hep açık tutuyorum. Sürekli eğitimlere katıldım, eksiklerimi tamamladım.

İlk işe başladığım da,Yalı caddesi üzerinde bulunan, 160m² kendimize ait olan iş yerimiz vardı. Kendi öz sermayemizle çok yoğun bir şekilde çalışıp,ayağımızı yorganımıza göre uzatarak,büyüydük. 1996 yılındaİzmit yolu üzerinde bulunan 500 m² kapalı alanlı işyerimizi,2007 yılında da Termal yolu üzerinde yer alan 900 m² kapalı alanlı işyerimizi hayata geçirdik. Şu anda benden sonra işe dahil olan kardeşim Avukat Filiz Deliktaş ile birlikte iki farklı noktada işyerlerimizin başındayız.Her sektörün kendine özgü zorlukları olmasına rağmen çizgiyi bozmadan,kaliteden ödün vermeden,işimi doğru yaptığımıza inanıyorum. Güven üzerine kurulan işyerimde,işime çok dikkat ederim.Takım çalışması yaptığım süreçte başarılı olduğumuza inanıyorum. İlerideki hedeflerim kaliteden ödün vermeden gelişmemize hız vererek büyümek, fark yaratmak, müşteri memnuniyetini en üst düzeyde tutmak, uzman olduğum bu sektörde yola devam etmek, ikinci kuşak olarak yer aldığım iş yerimi, üçüncü kuşak olan çocuklarımıza devir edebilecektir. Siz yeni girişimcilere öneri olarak şunları söylemek isterim. Hangi alanda,hangi işte olursanız olun her zaman işinizi severek,isteyerek ve inanarak yapın, özverili olarak çok çalışın, kaliteden ödün

vermeyin, işyerlerini güven üzerine kurup güvenin devamlılığını sağlayın.Gelişerek,doğru adımlarla büyüdüğünüzü göreceksiniz. Tüm iş kuracak girişimcilerimize şimdiden hayırlı olsun dileklerini sunarım.

KERİM TİCARET







Meltem Engin

Ege Engin Gemi

İlk orta ve lise eğitimimi İskenderun'da tamamladıktan sonra,ailemle Yalova'ya taşındık. Anadolu Üniveritesi İşletme mezunuyum.Eğitim hayatım biter bitmez erken iş hayatına atılan kişilerdenim.İlk olarak İstanbul'da bir firmada muhasebe elemanı olarak işe başladım.Çalışkan ve hırslılığım beni muhasebe müdürlüğüne terfi etmeme etken oldu.Çalışmak,sürekli yeni insanları,yeni projeler üretmek beni mutlu ediyordu.Fakat evlenip,çocuk sahibi olunca sorumluluklarım çoğalmıştı. Eşimle beraber çalışmama kararı aldık.Çocuklarımızı büyütürken iş hayatında olmasamda,sosyal projelerin içinde aktif olarak bulundum.Bu benim için yeterli değildi ve kişilik olarak üretken olmam gerektiğini düşündüm.Yaptığım fizibilite çalışmalarıyla,eşimin mesleği deneyimleri ve uzman olduğu konu olan alanda ürünlerin eksikliğini gördüm.Yalovada bir Fabrika da Genel Müdür statüsünde ki arkadaşımınla üstünde çok düşünerek iş alanımı kesinleştirip,sahip olduğum firmayı kurdum.Benim bu iş alanında çok tecrübem yoktu,gerek eşimden destek alarak

gerek sürekli fabrikaya gidip gelerek ürünleri tanımaya ve ne ürettiğimizi daha iyi öğrenmeye çalıştım.Biz Ege Engin Gemi Donatım Makina İnşaat Müh.San ve Tic.Ltd.Şti Firması olarak,Fabrikalara,Denizcilik sektörüne (Tersaneler) kısaca tüm sanayi dallarına sızdırmazlık elemanları,kauçuk ve türevleri üretiyoruz..Çelik Konstürksiyon kurulumu ve konteyner alanında iş ortaklığımın bulunduğu Fabrika ile beraber iş yürütmekteyiz.Disiplin,güvenilirlik ve ürün kalitesi ile birçok iş alanın da pazar payımızı her geçen gün artırmaktayız.Kauçuk işi beni farklı bir alana daha sürükledi..Çocuk oyun grupları ve zemin kaplama işine de girdim..Çok keyif alarak yaptığım bu iş sahası şu an ki iş alanım.da önemli bir yer kazandı.Çocuklar Mutlu ben mutlu...Sürekli araştırıyorum,yeni firmalar,belediyeler ve özel iş yerleri ile çalışıyorum..Her yaptığım iş sonunda titiz çalışma ve özverinin ne kadar önemli olduğunu daha daha iyi anlıyorum..Ben her zaman hedefleri yüksek olan bir kişiliğe sahibim..Çıtımı hep yüksek tutmaya çalışırım. Hollanda da Dünyaca ünlü lale koltuk Tulpi'nin Türkiye distribütörlüğünü aldım.Türkiye de tek yetkili satıcısıyım.Bununla Ortadoğu ve Türkiye Cumhuriyetleri pazarına açılmayı düşünüyorum.. Ayrıca tersanelerde ve inşaat sektöründe kullanılan teleskopik personel taşıyıcı makinalarının,lastiklerini Hindistan'dan ithal ederek Türkiye de satışını yapmak için gerekli anlaşmalarımı bitirdim. Bu işlerimin yanında iş birliği içerisinde olduğum,iş ortağımın desteğiyle,gayrimenkul yatırım işleriyle de iş portföyümü daha da büyüttüm..Halen Yalova Ticaret sanayi odası Kadın Girişimciler Kurulu başkan yardımcılığı görevindeyim ve Yalova Girişimci Kadınlar Derneği üyesiyim. Bir Başarının yolu çalışkanlık, disiplin, sosyallik ve dürüst iş yapmak olduğuna inanıyorum...





Tijen Evcin

Evçay Bitki ve
Meyve Çayları

Aile olarak 1988 yılında ıhlamur ihracatı ile başlayan ticari hayatımız 2015 yılında ortanca kızımında dahil olması ile devam ediyor. Tıbbi ve aromatik bitki ler kurutulmuş meyve ler ihracatı ile Bitki ve meyve çayı üretimi yapmaktayız. firmamız ülkemizin bütün bölgelerinden doğal olarak yetişen bitkilerinin ihracatını yapmaktadır, ıhlamur, adaçayı, aslanpençesi, elma kurusu portakal kabuğu kurusu ,yaban mersini, limon kabuğu kurusu, çuha çiçeği kökü bunlardan bir kaç örnek. Yurtiçinde baharatçı aktartarlar ve kafeteryalara bitki ve meyve çayı üretimi yapmaktayız. Diğer bir çalışma alanımız tıbbi aromatik bitkilerinin ziraati, anadolunun iklimine uygun bölgelerinden köylüleri teşvik ederek bu faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. Köylülerimiz sadece doğadan toplayarak kendilerine gelir elde ediyorlar. Üretim aşamasında ve sonrasında hiçbir kimyasal zararlı katkı maddesi kullanmadan çevreye zarar vermeyen ürünler üretmek bizim için ayrıca bize büyük bir iç huzuru ve mutluluk veriyor.





Huriye Kurtuluş

Kurtuluş Ticaret

1969 Yalova doğumluyum. Hayatımın her dönemi çok güzel ve mutlu geçti. Kalabalık ailenin 5 kardeşinden 4. çocuğuyum. Babam bizlere çok düşkündü. Bizi sevgisiyle büyüttü şimdi ise dualarımla yanımda olduğumu hissediyorum. Lise dönemimde yapmak istediğim çizim , desinatörlük ve moda ile ilgili sanat okullarında eğitim görmeyi fakat bu okullar Yalova dışında olduğu için ailem izin vermedi. Hep içimde ukde kalmıştır. 1992 yılında eşim ile tanışıp evlendim. İzmir'e yerleştim ve 6 sene İzmir'de kaldım. Büyük kızım İzmir'de doğdu. 1998 yılında ailemle Yalova dönüş yaptık. Küçük kızım 1999 Yalova depreminden sonra dünyaya geldi. Eşim İzmir'de olan iş yerini Yalova'da aile şirketi haline dönüştürdü. Ben ise bu arada kızlarımı büyütme tercih ettim. Çocuklarım büyüdükçe zamanla evde oturmaktan , yurt içi ve yurt dışı gezilerim güzel olsa da tüketici olmaktan vazgeçip hem eşime destek olmak hem de üretici birey olmak amacıyla şirketimizde çalışmaya başladım. İş hayatına girene kadar çocuklarımı büyüttüm. Büyük kızım

inşaat mühendisliğini seçti ve halen okulu devam ediyor, küçük kızım ise mimarlık bölümünü seçmek için sınavlara hazırlık yapıyor. Ortağı olduğum şirketimize büro yönetiminde ve insan kaynakları departmanında yönetici olarak görev aldım. Eşim ise şantiyelerde , fabrikalarda ve dış piyasada görev alarak iş dağılımı yaptık. İş hayatımdaki yapmış olduğum ilk projem eğitime destek amaçlı babamın adına yapmış olduğum Yalova Anadolu Lisesinde Kemal Aslan kongre salonunu hayata geçirdim. Bu projenin açılışını dönemin valisi Esengül Civelek Hanımefendi , sayın millet vekillerimiz ve çeşitli bürokratlarla beraber yaptık. Bu proje beni çok mutlu etmişti. Gençler, öğrenciler için eğitime bir katkı olduğuna inanıyorum. Gelecek nesillere tavsiyem iyi düşünce, azim, dürüstlikle ve dozunda kalmak kaydıyla hırslı olmaları yükselmelerine en büyük etken olduğuna inanıyorum. Gençlere ve kadınlara tavsiyem kendinize güvenin, inanın, öğrenmeye, gelişmeye açık olun yapmak istediklerinizi belirleyin ve çok çalışın. Unutmayın ki çabanız insanlık yararına olur ise emekleriniz asla karşılıksız kalmayacaktır. Daha sonra çeşitli alanlarda yeni projelerimize devam ettik. Zaman geçtikçe şirketimizi günden güne başarılarla taşıdık. İş hayatı bana daha çok kendime güvenmeyi öğretti. Şuan Yalova Ticaret ve Sanayi Odası İcra Kurulu Üyesi ve Yalova Kadın Girişimciler Kurulu başkan yardımcılığı görevini yapmaktayım.

Kurtuluş inşaat, sanayi ve tersane tesisleri inşaatları ve sanayi boyaları alanında faaliyet gösteren müşteri memnuniyeti ve kaliteyi ilke edinmiş bir firmadır. Kurtuluş inşaat olarak bizler bu belirlediğimiz amaçlar doğrultusunda performansımızı ve rekabet gücümüzü en yüksek düzeye çıkartıp nitelikli iş gücü ve üstün kalitemizle müşterilerimize kusursuz hizmet vermeyi hedefliyoruz. Bu belirlediğimiz hedefler Kurtuluş İnşaat Boya Taahhüt Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi'nin vazgeçilmez iş prensibi ve kalite politikasıdır.





Sümerra Niyazioğlu

Adnan Mefruşat

HAYAT ELDE BİR KUŞTUR

Ben daha 80'li yıllarda, sanki bu işi yapacağımı biliyormuş gibi, lise 1'de beklemeye kalınca bir yıl dikiş kursuna gittim. Dikişi öğrendim. Daha sonra ki yıl lise 2'den başlayıp, liseyi bitirdim. Üniversiteyi kazanamayınca bir yıl daha dikiş, nakış ve el sanatları kursuna gittim. 1984 yılında mefruşat işiyle uğraşan Adnan Mefruşat'ın habibiyle evlendim. Artık ev hanımıydım ama evde boş oturmak bana göre değildi. Evde işlerim bitince eşimin iş yerine gider, tezgahta müşterileri ilgilenirdim. 1985'te ilk oğlumun doğumundan sonra, oğlumu büyütme için tekrar eve kapandım. Aradan dört yıl geçti ikinci oğlumu dünyaya getirdim. Bu durum beni iyice eve kapatmış oldu. Çocuklar biraz büyümeye başlayınca ben tekrar dükkana gitmeye başladım. Büyük oğlumu ilkokula küçük oğlumu öğle anaokuluna bırakıp dükkana gidiyordum. Akşam 5'te de çocuklarımı alıp eve dönüyordum. Böylelikle birkaç sene geçti. Malum işlerde çok iyi sayılmazdı, çünkü biz küçük esnafık. Perde

dikişlerini de dışarı fasona veriyorduk. Kazancımızın da yarısı dikişçilere, montajcılara gidiyordu. Üstelik elemanlarla da bir çok sıkıntılar yaşıyorduk. Siparişleri dikişçilerden istediğimiz zaman alamıyorduk. Üstelik bir de kaprislerini çekiyorduk ama mecbur boyun eğiyorduk. Böyle sıkıntılarla seneler geçti. Bir gün bizim küçük 30 m² dükkanın biraz ilerisinde büyük 160 m² dükkan boşaldı. Üstelik atölye kurmaya müsait büyük bir asma katıda vardı. O dükkanı üç ortak tuttuk. Dükkanın asma katını çorapçı depo olarak arka yarısının da kitapçı depo olarak kullanıyordu. Bizde ön kısmı kullanıyorduk. Diğer arkadaşlar dükkanı boşalttı, dükkan bize kaldı. Yenilik şarttı. O dönem sade gipürlü tül ve güneşlik dikiliyordu. Biz farklı bir şeyler yapmak istedik. Dükkana dekor yapıp , İstanbul'da yeni modeller diktirip yeni dizayn yaptık. Gayet güzel olmuştu. Fakat bir modelin kumaşını eşim beğenmedi aynı modeli başka kumaştan yaptırmayı düşündü. Eşime o modeli benim yapabileceğimi söyledim. Fakat inandıramadım. Bende dükkandan eski bir kumaş parçası alıp evde eski ayaklı dikiş makinesiyle dikip evimizin salon camına astım. Eşim eve gelip perdeyi camda görünce bu işi kıvracağımı anladı. Ertesi gün kara kafalı ayaklı makinemi dükkana getirdim ve ufak ufak dikmeye başladım. Ama bu makineyle iş çıkmıyordu. Hala dışarı iş veriyorduk, buna bir çözüm bulmalıydık. Haftasına İstanbul'a gidip 4 dikiş makinesi ve bir overlok aldık. Fakat bu makineleri kullanmayı bilmiyorduk. Kullanacak dikişçi bulmakta da zorlanıyorduk. Makineler yukarıda öylece kullanılmadan üç dört ay kaldı. Bir süre sonra dükkana 16 yaşlarında bir tezgahtar kız aldık. O da dikişe çok meraklıydı. Birlikte makineleri kurcalaya kurcalaya dikmeye başladık. Önce tamir perdeleri daha sonra ufak tefek perdeleri diktik. Artık işi öğrenmiştik. Bu arada iki dikişçi daha aldık. Artık dışarı iş vermiyorduk. Aramızda iş bölümü yaptık. Biri tül biri perde biri güneşlik dikiyordu. Bende o dönem moda olan üst modelleri ve katlanama perdeleri yapıyordum. Zaman ilerledikçe tül den perdeden kalan parçaları da değerlendirmeye, değişik oda takımları yatak örtüleri dikmeye başladım. Bunlarda bana ek kazanç olmaya başladı. Artık işler iyi gidiyordu ve aranan bir perdeciydik. Müşterilerle diyalogum iyi olduğu için her gelen eşimden çok beni aramaya başlamıştı. Benim verdiğim fikirler hoşlarına gidiyordu. Yoğun dönemlerde eve iş götürüyordum. Halkalarını dikiyor, kesimlerini yapıyordum. Hatta bazı tülleri boncuklarla işleyip oda takımlarını yapıyordum. Çok güzel şeyler ortaya çıkıyordu. Hele kış aylarında daha fazla boş vaktimiz olduğundan bu örtülere daha fazla eğiliyorduk. Zaman geçti, biz artık perde konusunda Yalova'da en iyi perdeciler arasına girdik. Artık bu dükkanda bize yetersiz geliyordu. 8 sene önce pazar yerinde ikinci şubemizi açtık. İş iyice oturttuk. Artık müşteri isme geliyordu. Boşuna, hayat elde bir kuştur atını iyi koştur sonra pişmanlık boştur demiyorum. Sonradan pişman olmamak, sıkıntı çekmemek için herkesin elinden geldiğince, yapacağı bir şeyler vardır. Önemli olan ilk adımı atmaktır. Eğer öz veriyle çalışıp işimizi severek yaparsak başaramayacağımız hiçbir şey yoktur. Ama tatlı dil ve güler yüzü de yabana atmamak gerekir. Bence ticaretin ilk koşulu.



Nalan Saraçoğlu

Ce Ontule Kir
Düğünü ve Kahvaltısı

11 Ocak 1984 Bursa doğumluyum.Yalova Lisesini tamamladıktan sonra üniversite okumak konusunda gerektiği kadar ısrarcı davranmayarak evliliği tercih ettim ve öğrencilik hayatımı da noktalamış oldum.

Hayatımın önemli bir bölümünü bahçeli bir evde oturarak geçirdim.Yıllar içine arkadaşlarımın, misafirlerimizin bahçemizde oturmaktan ne kadar büyük bir keyif aldığını gözlemledim.Anladım ki insanlar evlerinden çıktıklarında açık havada oturmak istiyor bir organizasyona katılacaklar ise bu organizasyonun açık havada gerçekleşmesini arzuluyorlardı. Bu durum bende evimizin bahçesini ticari bir işletmeye çevirme arzusu yaratmıştı. Fikrimi öncelikle abim Okan Saraçoğlu ile paylaşmış ve onun desteğini almıştım. Ardından ailece bu konuyu görüşmeye başladık. Babamın yıllar içinde farklı iş kollarında başarılı olan girişimci ruhu ve annemin maddi konularda daima herkesten övgü alan tutumu bize cesaret veriyordu. Ancak elbette ilk bakışta gerçekleştirmesi kolay gibi görünen bu iş

aslında bu konuda hiçbir tecrübesi olmayan bizler için hayalden öteye geçemiyordu. Tabi bu hayal benim erken yaşta evliliğim neticesinde farklı bir şehirde bir hayat kurmuş olmam ve daha önemlisi erken yaşta anne olmam dolayısıyla ulaşılabilir bir hal almıştı.Ancak ben yinede aklımın bir köşesinde bahçemizi nasıl değerlendirebiliriz diye hep bir arayış içinde olmaktan asla vazgeçmedim.

Yıllar evliliğimin kötü bir gidişat sergilemesiyle kendi ayaklarım üzerinde durma idealimi kaçınılmaz hale getirdi.Yıllarca hayalini kurduğum işletmeyi artık hayata geçirmek istiyordum.Ancak bahçeme kilometrelerce uzakken bu hayali gerçekleştirmek çok zor görünüyordu.Öncelikle bahçemi nasıl değerlendireceğim konusunu netleştirdim.İnsanların bahçemde olmaktan keyif alacaklarını biliyordum.Ancak mekanım şehirden çok uzaktaydı, onları buraya getirmek, tanıtılabilmek için güçlü bir nedene ihtiyacım vardı. Araştırmalarım sonucunda Yalova'da birçok müsait alan olmasına rağmen kır düşünü yapan bir mekanın olmadığını gördüm.Bu benim için ciddi bir firsattı çünkü bir çifti mekanımda düşün yapmaya ikna ettiğimde yüzlerce kişinin mekanıma gelmek için geçerli sebepleri olacaktı. Artık en büyük sıkıntım bu iş için ihtiyaç olan sermayeyi bir araya getirmektir.Bu konuda herkes üzerine düşeni fazlasıyla yaptı.Aslında en büyük başarımızın evimizin bahçesini gerçek bir işletmeye dönüştürürken başlangıç için neye ihtiyacımız varsa onu iyi analiz etmemiz ve gereksiz harcamalardan özellikle büyük borçlanmalardan uzak durmamız olduğunu söyleyebilirim. Planlamamızı minimum ihtiyaçlarımızı yerine getirmek ve işletmemizden kazandığımız kar ile mekanımızı en iyi hale getirmek üzerine kurduk. İşletmemizin başarısında ikinci sırayı işletmelerin açılış ivmesinin yarattığı o ilk aylarda gelen kazançları daima elde edeceklerini düşünerek yaptıkları gereksiz harcamaları yapmamış olduğumuza verebilirim.İyi bilenen bir gerçek vardır. İyi ambalaj mutlaka bir kez satılır.Ancak içindeki ürün iyi olmazsa kimse ikinci kez almaz.Dolayısıyla işletmemden elde ettiğim o ilk kazancın ciddi bir bölümünü ürünlerimi geliştirmeye ve daha iyisini sunabilmeye ayırdım.

Bir başka önemli sorun insanların telafisi mümkün olmayan o en önemli günlerinde bizi tercih etmelerini sağlamaktır. Tam da bu dönemde abim evlilik kararı alarak bize inanılmaz bir fırsat sunmuş oldu. Abimin düğününü mekanımızda gerçekleştirmemiz bize hem müşteri hem de işletme sahibi olma fırsatı verecek ve eksiklerimizi daha iyi görmemizi sağlayacaktı. Düğünümüze olan ciddi katılımı çok iyi değerlendirdik. İnsanları çok güzel bir mekanımız olduğuna ve iyi işletebildiğimize inandırmıştık. Ayrıca insanlar birbirlerine “kendi mekanlarında kendi düğünlerini yaptılar” demeye başlamıştı. Bu durum neredeyse bir reklam kampanyası gibi kulaktan kulağa adımı duyuyordu. Artık varlığı herkesçe bilinen ve merak edilen bir mekanımız vardı. Düğün organizasyonları almaya ve bu organizasyonları başarı ile gerçekleştirmeye başlamıştık bile ancak bununla yetinmedik. Açılışımızın yarattığı dalgayı iyi kullanarak kahvaltı vermeye de başladık. Bahçemizde kahvaltı vermek planlamamızda her zaman vardı. Çünkü düğün organizasyonları en nihayetinde sezonluk bir işti ve biz giderleri sezon dışındaki dönemlerde de karşılayabilmek için ek bir gelire ihtiyacımız olduğunu biliyorduk. Haklı çıktığımızı rahatlıkla söyleyebilirim.

İşletmemizin açılışını yaptığımız dönemde beni en çok zorlayan durum şehir dışında yaşıyor olmam ve 8 yaşında okul hayatının henüz çok başında bir kızım olmasıydı. Her hafta sonu 500 km yolu çoğunlukla kızım ile birlikte geliyor, yoğun bir çalışmanın ardından geri dönüyordum. Bunu yapmak çok zor olsa da yapmaktan hiç vazgeçmedim. Evliliğimin sona ermesi ile eve döndüm ve dikkatimin çok daha fazlasını işime verebilmeye başladım.

İyi bir isim yapmış insanların ilk tercihi olmaya başlamıştık. Her şey çok iyi gidiyor derken abim ciddi bir hastalığa yakalandı. En büyük destekçim olan abim hastalandığında da bizlere destek olmaktan vazgeçmedi. Öyleki yerinden kalkamadığı zamanlarda dahi mekanımızı gözlemliyor bizlere eksik olan yanlarımızı söylemeye devam ediyordu. Ancak maalesef abimi kaybettik. Bu felaketten sonra ayakta kalabilmiş olmamızı abimle birlikte çalışarak güçlü bir işletme kurabilmiş olmamıza bağlıyorum. Şimdi en büyük idealim abim ile çocukluğumuzda hayalini kurmuş olduğumuz işletmemizi onun yokluğunda dahi her yıl daha ileriye taşıyarak daima ayakta kalabilecek bir işletme haline getirebilmek.



Yalova Ctd, Çiçek Sk. No:3 Safran Köyü Girişi YALOVA
Tel: 0226 837 14 40 Gsm:0507 449 43 32
www.ceontule.com



Seda Erkorkmaz

Altın Balık

1984 Yalova doğumluyum. İlk ve orta öğrenimimi tamamladıktan sonra, lise öğrenimimi tercih ettiğim değil tercih ettirildiğim meslek lisesinde tamamlamak zorunda kaldım. Malum o dönemlerde kendi verdiğiniz ileriye dönük kararlar çok da verimli olmayabiliyordu. Lise biter bitmez Aksa fabrikasında çalışmaya başladım. Yaşın verdiği bilgisizlikle işimde elbette hatalar yapıyordum. Durum böyle olunca yaptığım işten zevk almamaya başlamıştım. Öğretmen olmayı hayal ederken kendimi bambaşka bir ortamda bulmuştum. İkilemler içinde işime devam ederken aklımın bir köşesinde takılı olan üniversite okuma hayalimden bir türlü vazgeçemiyordum. Kararımı vermişim artık üniversite okuyacaktım. Ailem üniversite okumamam konusunda baskı yapıyordu. Ama bu sefer ailemi değil kendi bildiğimi yapacaktım. O yıl fabrikadan ayrılıp üniversite sınavına hazırlandım ve kazandım. Büyük bir zaferdi benim için. Ama üniversitede önüme gelen aynı sorundu. Yine alanımın bölümünü tercih etmek zorunluluğum vardı. Tercih

etmediğim takdirde puanım kırılacaktı ve üniversiteye gitme hayalime kavuşamayacaktım. İlk denememde kazandığım Gazi Üniversitesi Kimya Bölümü'nde okumaya başladım. Ailemin durumunun iyi olmamasına rağmen ara tatillerde aileme fazla yük olmamak adına kendi yerimizde çalışıyordum.

Kafamda hep bir iş kadını olmak vardı. Okulu bitirip mezun olduktan sonra uzunca bir dönem iş aradım. Yalova gibi iş imkanları kısıtlı olan bir şehirde ne yapabilirim diye düşünüyordum. Tanınmış bir ailenin kızı ve karşındaki insanların senin hakkındaki tek düşüncesi hiç bir şeye ihtiyacı olmayıştı. Bir kadının sadece ihtiyacı olduğu için çalıştığı klişesi hep vardı. Çalışmak öncelikle bir kadının dik durması ve toplumda saygın değere kavuşmasıydı. Bende ailemle çalışmaya kara verdim. Ama ailenin en küçük bireyiydim. Ben ve fikirlerimin önemi yoktu. Hem en küçük hem de tecrübesizdim gözlerinde. Bunu değiştiremeyeceğimin düşüncesiyle bana çok yakın olmayan petrolcülük işine girdim. Çorum kökenli olan bir aile işletmesinde petrol satış departmanında işe başlamıştım. Yalova'da doğup büyüdüğüm için Çorum'da yaşamak başlarda ne kadar heyecan verici olsa da sonraları yerini burukluğabırakmaya başlamıştı. Evet aileme karşı zafer kazanmıştım. Artık ayaklarımın üzerinde durabiliyordum ama doğduğum yeri de özlüyordum, işimi çok seviyordum. Çalışma arkadaşlarım, patronum ve eşi çok iyilerdi. Ama bir yanımda hep eksikti, Yalova'ya dönmeye kara vermişim. Fakat ailemin de işte yapamadın döndün demesini istemiyordum o yüzden hiç vakit kaybetmeden iş arayışına girdim. Aynı sektörde yani petrol istasyonunun muhasebe biriminde çalışmaya başladım. İş yerim Bursa'ya bağlı Orhangazi ilçesindeydi. Her gün gidip gelmek zor olsa da işimi seviyordum. Hem Yalova'daydım ve yine kendi ayaklarımın üzerinde durabiliyordum. Ama ailem madem Yalova'dasın artık bizimle çalış diyordu. Hiç razı değildim buna çünkü çok başlı olan aile işimizde hiç bir söz hakkına sahip değildim. Onların savunması tecrübesizliğimdi. Oysa ki liseden sonra her daim iş hayatınıncindeydim. En azından emir almak nasıl bir duyguymuş bunu öğrenmişim. Nihayetinde şimdilerde işletmecisi olduğumuz mekanı 4 yıldır alnımın aklıyla çalıştırıyorum. Artık hem hak sahibi hem de söz sahibi oldum.

İşletmemizin öncesine gidildiğinde kökü 75 yıla dayalı dededen miras kalan altın bilezik aslında. Benim bu işe atılmam bir zorlamadan ibaretti. Başlarda ailemin benimde bu işilayıkıyla yaptığımızıgörünce artık bulunduğum yeri hakkettiğimin bir göstergesi olmuştu.Güzel, samimi ve köklü bir balık restoranı işletmek gerçekten keyif verici.Her zaman kulağıma küpe olan bir sözü vardı babamın yaptığıın işte her zaman dürüst olmamdı.Babadan devir alınan bu meslekte iyi olmak sizin olmazsa olmazınız aslında. Bazı zamanlarda elbette çekilmez anları oluyor emeğinizin karşılığını alamadığınız, umudunuzun bittiği anlar. Ama söz verilmiş ve bayrak teslim alınmış. Sürdürülebilir ve yarınlara iyi taşımayı amaç edindiğimiz için pes etmek olmaz deyip yeniden aynı güçle devam ediyoruz.Şimdilerde abimle beraber ortak olarak göğüslediğimiz işimizi çok severek yapıyoruz.Diyeceğim o ki bir işte başarılı olmanın altın kuralı o işi çok sevmekten geçiyor.Seçtiğiniz mesleği çok sevin ondan sonra başarı kendiliğinden sunulacaktır.Bu arada şu gerçeği ve desteği de hiç göz ardı edemeyeceğim. Canım abiminde engin bilgileri ve desteğiyle işimizi layıkıyla yapmamız için var gücümüzle çalışıyoruz.



Seyhan Bakkaloğlu

Burgaz Mühendislik

Benim hikayem çok küçük yaşlarda başlamıştı aslında. Ailemin açmış olduğu giyim ve ayakkabı mağazasının benim ismimle açılmasıyla sorumluluk direk omuzlarıma binmişti. Okuldan arta kalan zamanlarımda yaz tatillerinde tüm enerjimi işletmemize harcıyordum. Derken üniversite hayatı başladı çok istemesem de harita teknikerliği bitirdim. Ardından staj yapmış olduğum bir kamu kurumunda işe başladım. Ama burası bana göre değildi, enerjisini ruhunu kaybetmiş mesai arkadaşlarım vardı. Üç yıl orada çalıştıktan sonra evlilikle birlikte burada ki işimden ayrılmıştım. Aslında bu son yeni bir başlangıcın habercisiydi. Eşim beni işletmemize ortak ederek benimde taşın altına elimi koymamı istedi. Ben artık 22 yaşında Yalova'da birçok projeye imza atmış mühendislik ve taahhüt şirketinin ortağıydım. İlk zamanlarda burada bir şeyler yapabileceğimi düşünmüyordum ve Türkiye'nin en büyük çelik konstrüksiyon yapı imalatı yapan firmasında işe başladım. Çeşitli kademelerde ki azmim ve başarımın ardından Gayrimenkul Proje Satış ve

Pazarlama Müdürlüğüne yükseldim. Bunun ardından ilimize bir değer katmalıyım ve deprem bölgesi olan şehrimize çelikten güvenli bir site yapmalıyım. Proje başladı ve hızla devam etti. Herkesin beğenisini toplayan güzel bir işe imza atmıştık. Bu dönemde ailemize yeni bir bireyin katılacağı haberini almıştık. Süreç biraz zorlu geçtiği için burada ki işimden ayrılmak zorunda kaldım. Aslında bu tablo bana biraz sıkıntı veriyordu. O kadar aktif iş hayatından eve kapanıp çocukla ilgilenmek hiç bana göre değildi. Bu süreçte kadın girişimciler kurulundan hiç kopmadım yeri geldi kızımınla toplantılarımıza katıldım. Sürekli severek yapabileceğim bir iş fikri arayışındaydım. Ardından işletmemize inşaat ve gayrimenkul dallarını ekleyerek severek yapabileceğim bir alan meydana getirmiştik. Yurtiçinde ve yurtdışında birçok gayrimenkul fuarına katılarak kendimi sürekli geliştirmeye çalışıyordum. Artık bir çok yapı firmasına ve yatırımcıya danışmanlık yapar hale gelmiştim. Hedefim daha büyük bağlantılar sağlayarak Arap Ülkelerinden birinde bir ofis açmak ve çok büyük projelerle ilimizi cazibe haline getirmek. Bu yola yeni çıkan arkadaşlarımıza tavsiyem muhakkak sevdiği bölümü okumaları vede o alanda bir iş sahibi olmalarıdır.

Ayşenur Kurtuluş
Pelték

Kuvars Mimarlık

Ocak 2006'da Uludağ Üniversitesi Mimarlık Bölümünü bitirdim. Mimari projelendirme, şantiye ve iç mekan tasarımı üzerinde değişik firmalarda çalıştıktan sonra 2010 yılı Şubat ayında inşaat mühendisi olan ortağımla birlikte Kuvars Mimarlık'ı kurdum. Mimarlık ve iç mimarlık, projelendirme ve uygulama işleri yapıyorum.

İş hayatımdaki ilk beş yılda tecrübe edinmek, resmi işleyişi anlamak, sahada ve şantiyedeki düzeni öğrenmek, iç mimari projelendirme ve uygulamada tecrübe edinmek amacıyla farklı yerlerde çalıştım. Mimarlık çok çeşitli çalışma alanları ve iş kolları olan bir meslek. İleride kendi iş yerimi açtığımda bilgi ve tecrübe anlamında iş yapacağım kişilere karşı mahcup olmadan, istenilen her türlü proje ve uygulamayı yapabilmeli, "Ben bunu bilmiyorum, yapamam" dememeliydim. Tek bir alanda uzmanlaşıp o yolda da ilerleyebilirdim. Hedefim karşıma çıkabilecek her türlü probleme karşı hazırlıklı olmaktı.

Sosyal ve kültürel gelişimin iş hayatındaki büyük rolünü de önemseyerek farklı topluluklarda yer almaya çalıştım. Mimarlar odasının bir çok faaliyetine katıldım. Atölye çalışmalarına ve konferanslara, fuarlara, ulaşabildiğim ulusal toplantılara katıldım ve bu sayede sektördeki firmaları ve rakiplerimi ve işbirlikçilerimi tanıdım. 4 yıl boyunca yaratıcı yazarlık atölyesine devam ettim. Dergi ve yerel gazetelerde yazılar yazdım. Son iki dönemdir Mimarlar Odası Yönetim Kurulunda ve Kadın Girişimciler Kurulunda görev yapmaktayım. Kişisel gelişim ve sanat kurslarına devam ediyorum. Son dönemde farklı bir işle daha uğraşıyorum. Tamamı el sanatları eserleri olan ürünlerin bulunduğu sanatın sokağa indiği ve halkla iç içe olmasını hedeflediğim malzeme ve ürün satışı ile ilgili bir atölye kurdum.



Merva Gencer

Antis Tour

1981 yılında hayata gözlerimi annemi kaybederek açtım. İlkokul, ortaokul ve lise yıllarımı doğduğum şehir Yalova'da tamamladıktan sonra Uludağ Üniversitesi Sigortacılık Bölümü'nü kazandım. Okulumun ikinci yılında acı bir kayıp daha yaşadım ki babamı kaybettim. Bütün çocukluğum, gençliğim çok sevgili halalarım, ablam ve ağabeyim ile birlikte geçti şuanda güçlü ve başarılı bir kadınsam onların sayesinde. Üniversiteden hemen sonra hayatımın aşkı ile tanışıp evlendim, şu an 2 tane kız çocuğu annesiyim. Bu yaşananların üzerinden geçen 10 Yılın ardından Kamu Yönetimi bölümünü okuyarak lisansımı tamamladım. Okuduğum bölümler ile ilgili çalışma hayatım yok denecek kadar az olmak ile birlikte turizm sektörüne adım atmam evliliğim ile birlikte olmuştur. Yarı zamanlı, çocuklarımla eğitimlerinden ve gelişimlerinden fırsat buldukça kendimi geliştirecek çalışma alanlarında yer aldım. Öncelikli olarak acentemizde çalışabilmek için gerekli olan enformasyon sınavına girerek belgeyi almaya hak kazandım. Bu sektörde ilk çalışma alanım tur programı

hazırlamak ve tur düzenlemek ile başladı, bunun yanı sıra zaman zaman düzenlediğim turlarda yer alarak reprezentlik ile ilgili deneyimlerimi kazandım. Sektörün getirdiği sözleşme ve anlaşma hazırlama, müşteri karşılama, insan ilişkileri bu deneyimlerle bana yol gösterici oldu. Bu yaşadığım tecrübeler ile birlikte acentemizde de Kamil Koç Yalova Temsilciliği yer aldıktan sonra sistem ve satış pazarlama konusunda uzmanlaştım. Müşteri talepleri doğrultusunda bazı aracı kurumlardan uçak biletleri teminine başladım. Bu zamana kadar geçen süreç bana Yalova'da ve acentemizde olması gereken, eksikliği hissedilen hizmetleri deneyimlememe yol açtı. Yalova Ticaret ve Sanayi Odasının iş dolayısıyla katıldığım bir seminerinde KOSGEB'in yeni girişimci adaylarına açtığı eğitimi ve sertifika programını duyduğumda kendimi ve acentemizi hayalimdeki yerine, daha yükseklere çıkartmak için yaratabileceğim fırsatın bu olduğunu düşünerek 2014 Haziran ayında sertifikamı almaya hak kazandım. Şimdiye kadar biriktirmiş olduğum tecrübe ile birlikte yeni ve hali hazırdakinden daha kapsamlı bir seyahat acentesi oluşturma kararı aldım.

Eylül ayında ZEYGEN TURİZM adlı şirketi kurarak TÜRİSAB belgesi var olan ANTİS TUR'u yeni konseptiyle hayat geçirdim. Yeni konseptimizi travel market yani; tüm hava yolları ve tur operatörlerini bünyesinde barındırarak müşteriye ulaşım, konaklama, vize hizmetleri ve turizm alanındaki tüm hizmetleri en iyi ve en kaliteli şekilde vermek üzere belirledim. Bu hedef ve konsept doğrultusunda öncelikli hedefim turizm alanında aranılan tüm firmaların Yalova Temsilciliğini almak oldu. Tüm firmaların üst düzey yöneticileri ile görüşmeler sağladım, hem Yalova'nın hem acentemizin tanıtımlarını yaparak sözleşmeleri imzaladım. Bu hedefte benimle yürüyecek deneyimli arkadaşlarımızı da bünyemize katarak 2015 yılı Ocak ayında görkemli bir açılışla yeni yerimizde ve yeni yüzümüzle ofisimizin açılışını yaptık.

Şuan da Yalova'da Merkez Camii'nin karşısında Antis Tour olarak hizmet veren acentemizin işletmeciliğini yapmakta ve her geçen gün büyüyen portföyümüzle, sağlam adımlar atarak geliştirmekteyim. Şuanda acentemizde bulunan 25 farklı havayolu ve tur operatörlerinin satışlarını yapmak, misafirlerimize yurtiçi ve yurtdışında Antis Tour güvencesi ile seyahat programları hazırlamak, yurtiçi ve yurt dışı konaklama, ulaşım, vize hizmeti, havalimanı servis hizmetleri, araç kiralama, deniz ulaşımı, tren ulaşımı, İDO bilet acenteciliği, Hac ve Umre gibi hizmetlerin hali hazırda müşteri memnuniyeti için var gücümüz ile çalışmaktayız. Şuan da da Yalova 'da ve Türkiye'de ses getirecek Turizm alanında projeler üretmekteyim. Hayatta hiçbir şeyin tesadüf olmadığını her şeyin çalışarak ve şansına inanarak gerçekleşeceğini biliyorum bu nedenle şirketimi bu sektörde önemli bir yere getirmek için sürekli büyüyerek çalışmaya devam ediyorum.

Antis tour travel agency



Emine Karagözlü

Frekans Butik
Dershane

1972 yılında Kayseri’ de doğdum. 1991 yılında evlenip Yalova’ya yerleştim. İki çocuk annesiyim. Çocuklarımla eğitimiyle yakından ilgilenen, eğitime önem veren, eğitim gönüllüsü bir anne oldum hep. Bu yüzden okul aile birliklerinde uzun süre görev aldım. 2009 yılında ortağım ve çocuklarımla Türkçe öğretmeni Melek Akpınar’la birlikte, özel ders ve dershaneçiliği aynı çatı altında birleştiren sınıfların en fazla 8 kişilik olduğu, kişiye özel çalışmaların yapıldığı, öğrencilerle birebir ilgilenilen Yalova’nın ilk butik dershane olan Frekans Butik Dershane’yi kurduk. 2014 yılında Milli Eğitim Bakanlığı’nın dershanelerle ilgili aldığı kararlar neticesinde kurumumuzu etüt merkezine çevirdik. Kurumumuzda 1.sınıftan 8. sınıfa kadar olan öğrencilere eğitim-öğretim verilmekte olup kurumumuz eğitim faaliyetlerine M.E. Frekans Dersevi Etüt Eğitim Merkezi adı altında devam etmektedir. Ben de kurumumuzun Halkla İlişkiler Müdürlüğünü yapıyorum. Çalışma hayatıma bu şekilde devam etmekteyim. Eğitimin içinde olmak, çocuklara yardım etmek, insanlarla sürekli iletişim içinde olmak hayata bakış açımı değiştirdi ve geliştirdi. Yaptığım işten haz almaktayım.



Zuhal Ulaş

Yalova Ulaş Oto

1977 yılında İstanbul'da doğdum. Eğitim hayatıma eşimle evlenmeye karar verdiğimde son verdim. Şu an halen bıraktığım eğitim hayatıma devam etmekteyim. İş hayatıma eşimin kurduğu şirkete ortak olarak başladım. Öncesinde sadece kağıt üzerinde olan daha sonra oğlumun büyümesiyle iş arayışına girdim. İlk olarak mağaza işletmeciliği yaptım. Yalova'da olmayan bir tekstil markasıyla başladık. Daha sonra bulunduğumuz alışveriş merkezinde eksikliğini hissettiğimiz ayakkabı mağazasıyla devam etti. 5 sene kadar devam ettim. Maddi anlamda istediğimizi yakalayamamış olmamız başka işlere yönelmemize sebep oldu. Bursa yolu üzerinde bulunan mülkiyeti bize ait olan plazamıza John Deere traktör bayiliğini ve Goodyear lastikleri bayiliğiyle devam etmekteyiz. Başarılı olun yada olmayın denemekten ve çalışmaktan asla vazgeçmeyin.



Zeliha Aydın

Yalova Kitap
Kirtasiye

1960 Karamürsel doğumluyum. Babamın işi dolayısıyla Bursa'ya taşındık. İlk-orta ve liseyi Bursa'da okudum. Daha sonra Ege Üniversitesi Hukuk fakültesini kazandım fakat o dönemde yaşanan öğrenci olayları (1979) nedeniyle çok istememe rağmen devam edemedim. 1980 yılında evlenerek Yalova'ya geldim. O dönemde eşim Yalova Kitap Kirtasiye dükkanını tek başına çalıştırıyordu. Bende eşime yardım amaçlı dükkana gidip gelmeye başladım. Çocukluğumdan beri kitap okumayı sevdiğimden, kitapevinde çalışmak beni çok mutlu ediyordu. İlk çocuğum dünyaya geldiğinde bir müddet işe ara verdim ancak evde oturmak bana göre değildi, bebeğimi de aldım ve işe döndüm, çocuklarımı o kirtasiye dükkanında büyüttüm. 1992 yılında eşim emekli olduğunda işi bırakmak istedi, karşı çıkmam üzerine ozaman işi sen yürüt dedi, bunun üzerine bende işi devraldım. Zaman içerisinde dükkanımız yetmemeye başladı ve aynı sokakta 2. şubemizi açtık. Çocuklar okul çıkışlarında gelip bana yardım ediyorlardı. Yıllar içerisinde 3.şubemizi de

açtık. Bizim hedefimiz Yalova Kitapevini bir marka haline getirmekti, bunuda başardığımızı düşünüyorum. 3Farklı yerde dükkanımızın olması iş kontrolünü gittikçe zorlaştırmaya başladığında, çalışma alanını büyüterek şubeleri bir araya toplamının daha doğru olacağına karar verdik. 2005 yılından beri aynı binada şehrimize hizmet vermekteyiz. TOBB bünyesinde Kadın Girişimciler Kurulları oluşturulduğunu basından takip ediyordum. Yalova İl Kurulundan, gelen davet üzerine 2011 yılında kurul üyesi oldum. 35Yıllık Meslek hayatım, bana maddi tatminden daha çok manevi tatmin sağladı. 2 çocuk annesi olarak eğitimin gençler için ne denli önemli olduğunu bildiğimden yıllar içerisinde uzak köy okullarına kitap ve kirtasiye tedarik edebilmek için kampanyalar düzenledim. O kitapların ulaştığı çocuklar şimdi koca koca adamlar oldular, onlardan gelen resim ve mektupları hala saklıyorum. Bütün meslek hayatım boyunca dürüstlükten hiç ödün vermeden Yalova Kitapevi markasıyla gururla halkımıza hizmet vermeye devam ediyoruz. İşimize duyduğumuz sevgi ve saygı 2 yıl üst üste "işte başarı ödülü" almamıza da vesile oldu. Gençlere benim naçizane tavsiyem; başarılı olmak istiyorlarsa ne olursa olsun işlerini sevecek yapmalarıdır.

Sebnem
Koçgündüz

Nefes Spor

1982 Karadeniz Ereğli doğumluyum. Muğla Üniversitesi Turizm İşletmeciliğinden mezun oldum. Üniversiteye başladığım ilk yıl itibarıyla kendimi çalışma hayatının içinde buldum. Tam 5 sene boyunca hemen hemen turizmin her departmanında çalıştım. Bu işten inanılmaz zevk alıyordum ama eksik olan bir şeyler vardı. Tam olarak kendimi yansıtmıyordu. Kesin bir kararla turizmi bırakıp Yalova'ya dönüş yaptım. Babam gel bizimle çalış kızım diyince uzun bir süre düşündüm işin açıkçası. Otomotiv sektöründe bir kadın yapabilir miydi? Denemek istedim ve İstanbul'daki şirketimizde çalışma hayatına devam ettim. İlk başlarda ofiste yapmış olduğum işler bana yetmiyordu, nedenini düşündüm ve kendimi artık anlamıştım. Ben satış yapmalıydım satış ve pazarlama konusunda uzmanlaşmalıydım. İstediklerimizi bildiğimiz zaman yapacağımız işlerin kalitesi bir o kadar artıyor. Sıcak satışa başlayıp erkek işi demeden Türkiye'nin tüm sanayilerini 6 sene boyunca gezip satış yaptım.

Patronun kızı olarak hiç bir zaman patronculuk oynamadım iş hayatının tüm zorluklarını öğrenip tecrübe edindim. Bu da benim altın bileziğim oldu. Bir şeyi satabiliyorsan her işi yapabilirsin bu benim felsefem oldu. 2009 yılında eşimle tanışıp hayatımın en güzel kararlarından birini alıp evlendim ve tekrardan Yalova'ya yerleştim. İlk zamanlar evde oturmak güzel gelsede üretememek çok sıkıcı olmaya başlamıştı. Yalova'da ki eksikleri gözlemledim. 2009 Mayıs ayında Yalova'da ilk olarak büyük bir spor mağazası açtım. Newbalance, Nike, Tiger, Hummel markalarıyla başladığım macerama hersene yeni markalar ekledim. Şu anda dünyanı en önemli markalarıyla çalışıyorum (New Balance, Hummel, Asics, Superga, Tiger, Quiksilver, Northface, Salomon, Marrel, Nike, Adidas, Skechers, Billabong) herkesime her yaşa hitap eden kendi konseptimizi yarattık.

Bu süreç çok kolay olmadı tabi çok inişlerimiz oldu ama yılmadık. Bazen ödememizi yapamadık, bazen satış yapamadık, rakiplerimiz çoğalmaya başladı. Hala zorluklar devam ediyor ama biz bir marka olmayı başardık. Mücadeleye devam ediyoruz. Kosgeb'den aldığımız destekle ikinci mağazamızı açarak büyümeye devam ediyoruz. Çok kısa gibi gözüksede 7 sene içerisinde çok güzel bir iş hayatını ve dünya tatlısı 3 tane çocuğu sıdırmannın mutluluğunu anlatamam. Kadın olmak iş hayatında çok zor olsada iş hayatıyla aile hayatını bir arada düzgün bir şekilde idare edebiliyorsak başarmışızdır.

EKLER**EK-1****Kendinizi Değerlendirin**

BECERİ ALANI	İşiniz ile ilgili işe işaretleyin	Bu beceriye sahipseniz işaretleyin	Bu alanda yardıma ihtiyac varsa işaretleyin
Araştırma			
Hesaplama			
Planlama			
Sunuş			
Müzakere/Pazarlık			
İnsan İlişkileri			
Organizasyon			
Muhasebe			
Konuşma			
Dinleme			
Yazma			
İlişki Ağı Kurma (Networking)			
Araştırma			

Kendinizle ilgili yaptığınız bu değerlendirme sonucunda geliştirmeniz gereken ve ihtiyaç duyduğunuz beceri alanlarınızı kolaylıkla görebileceksiniz. Bu eksikliklerinizi profesyonel eğitimlerle, birebir okuyup araştırarak, meslek odalarından, KOSGEB'den veya Yalova Kadın Girişimciler Kurulu'ndan danışmanlık hizmeti olarak gidermenizi önermekteyiz.

EK-2

Vergi Takvimi

Aylık Ödenmesi Gereken Vergiler		
Beyanname Türü	Beyanname Verme Süresi	Ödeme Süresi
Muhtasar Beyanname (Aylık) (İstihkaktan kesinti suretiyle tahsil edilen damga vergisi dahil)	İzleyen ayın 23. günü akşamına kadar verilir.	Beyanname verilen ayın 26. günü akşamına kadar ödenir.
Katma Değer Vergisi Beyannamesi	İzleyen ayın 24. günü akşamına kadar verilir.	Beyanname verilen ayın 26. günü akşamına kadar ödenir.
Katma Değer Vergisi Beyannamesi (Sorumlu Sıfatı ile Beyan)	İzleyen ayın 24. günü akşamına kadar verilir.	Beyanname verilen ayın 26. günü akşamına kadar ödenir.
Damga Vergisi Beyannamesi	İzleyen ayın 23. günü akşamına kadar verilir.	Beyanname verilen ayın 26. günü akşamına kadar ödenir.
Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi Beyannamesi	İzleyen ayın 15. günü akşamına kadar verilir.	Beyanname verme süresi içinde ödenir.
Özel İletişim Vergisi Beyannamesi	İzleyen ayın 15. günü akşamına kadar verilir.	Beyanname verme süresi içinde ödenir.
Özel İletişim Vergisi Beyannamesi	(I) Sayılı listedeki mallar için her ayın ilk 15 günlük birinci vergilendirme dönemi için ayın 25. günü, kalan günlerinden oluşan ikinci vergilendirme dönemi için ise ertesi ayın 10. günü akşamına kadar, (II) Sayılı listedeki mallardan kayıt ve tescile tabi olmayanlar ile (III) ve (IV) sayılı listedeki mallar için izleyen ayın 15. günü akşamına kadar, (II) Sayılı listedeki araçlardan kayıt ve tescile tabi olanlar için ilk iktisap ile ilgili işlemlerin tamamlanmasından önce, verilir.	Beyanname verme süresi içinde ödenir.

ÜÇ AYDA BİR ÖDENMESİ GEREKEN VERGİLER		
Üç Aylık Muhtasar (10 ve daha az sayıda çalışanı olan işletmeler için geçerlidir)	3 aylık dönemi izleyen ayın 23. günü	Beyanname verilen ayın 26. günü akşamına kadar ödenir.
Katma Değer Vergisi Beyannamesi (3 Aylık)	3 Aylık dönemi izleyen ayın 24. günü akşamına kadar verilir.	Beyanname verilen ayın 26. günü akşamına kadar ödenir.

YILDA BİR ÖDENMESİ GEREKEN VERGİLER		
Yıllık Gelir Vergisi Beyannamesi	İzleyen yılın Mart ayının başından 25. günü akşamına kadar verilir.	1.Taksit Mart ayı sonuna kadar, 2.Taksit Temmuz ayı sonuna kadar ödenir.
Yıllık Kurumlar Vergisi Beyannamesi	Hesap döneminin kapandığı ayı izleyen 4. ayın birinci gününden 25. günü akşamına kadar verilir.	Nisan ayı sonuna kadar ödenir.
Basit Usulde Gelir Vergisi	İzleyen Yılın 1-25 Şubat Dönemi	1.Taksit Şubat ayı sonu 2.Taksit Haziran ayı sonu

EK-3**Anonim Şirketler Esas Sözleşmesi****KURULUŞ:**

Madde 1-Aşağıda adları, soyadları, yerleşim yerleri ve uyrukları yazılı kuruculararasındabir anonim şirket kurulmuştur.

Sıra no

1 Kurucunun Adı ve Soyadı

..... Yerleşim Yeri

.....

Uyruğu T.C. Kimlik No

.....

(Özel kanunlardaki hükümler saklı kalmak kaydıyla kurucuların en az bir gerçek veya tüzel kişi olması gerekmektedir. Tüzel kişi kurucu ortakların unvanları, merkezleri ve ticaret sicili numaralarının yazılması zorunludur. Madde 338, 330)

ŞİRKETİN ÜNVANI:

Madde 2- Şirketin ünvanıAnonim Şirkettidir.

(İşletme konusunun ticaret unvanında gösterilmesi zorunludur. Madde 43)

AMAÇ VE KONU

Madde 3-Şirketin amaç ve konusu başlıca şunlardır:

a.

b.

(Şirketin işletme konusunun esas noktaları belirtilmeli ve tanımlanmalıdır. Anonim şirketler, kanunen yasaklanmamış her türlü ekonomik amaç ve konular için kurulabilir. Madde 339, 331)

ŞİRKETİN MERKEZİ**MERKEZ:**

Madde 4: “ Şirketin merkezi’dır. Adresi
.....dir. Adres değişikliğinde yeni adres, ticaret siciline tescil ve Türkiye ticaret Sicili Gazetesi’nde ilan ettirilir. Tescil ve ilan edilmiş adrese yapılan tebligat şirkete yapılmış sayılır. Tescil ve ilan edilmiş adresinden ayrılmış olmasına rağmen, yeni adresini süresi içinde tescil ettirmemiş şirket için bu durum fesih sebebi sayılır.

ŞİRKETİN SÜRESİ:

Madde 5-Şirketin süresi, kuruluşundan itibaren (...) yıldır. Bu süre şirket sözleşmesini değiştirmek suretiyle uzatılıp kısaltılabilir.

(Şirketin varsa süresi belirtilmelidir. Herhangi bir süre belirlenmemiş ise "Süresiz" ibaresi yazılmalıdır. Madde 339)

SERMAYE VE HİSSE SENETLERİNİN NEV'İ:

Madde 6-Şirketin sermayesi Türk Lirası değerindedir. Bu sermaye, her biri Türk Lirası değerinde paya ayrılmıştır.

Bundan paya karşılık Türk Lirası,

Bundan Paya karşılık Türk Lirası,

Bundan Paya karşılık Türk Lirası,

tarafından tamamı taahhüt edilmiş ve nakden taahhüt edilen payların itibari değerlerinin $\frac{1}{4}$ ü şirketin tescilinden önce ödenmiş olup, geri kalan $\frac{3}{4}$ 'ü ise yönetim kurulunun alacağı kararlara göre şirketin tescilini izleyen yirmidört ay içinde ödenecektir.

Hisse senetleri yazılıdır.

Hisse senetleri (.....) kúpürler halinde bastırılabilir. Sermayenin tamamı ödenmedikçe hamiline yazılı hisse senedi çıkarılamaz.

(Esas sermaye ellibin Türk Lirasından aşağı olamaz. Bir payın itibari değeri en az bir kuruş veya katları şeklinde belirlenebilir. Madde 332, 476)

YÖNETİM KURULU VE SÜRESİ :

Madde7- Şirketin işleri ve idaresi genel kurul tarafından Türk Ticaret Kanunu Hükümleri çerçevesinde seçilecek (.....) üyeden oluşan bir yönetim kurulu tarafından yürütülür.

İlk Yönetim Kurulu Üyesi olarak:

.....

.....

seçilmişlerdir. Yönetim kurulu üyeleri en çok 3 yıl için seçilebilirler. İlk yönetim kurulu üyeleri (.....) yıl için seçilmişlerdir. Görev süresi sona eren yönetim kurulu üyeleri yeniden seçilebilirler.

(Yönetim kurulu en az bir kişiden oluşur. Yönetim kurulu üyelerinin pay sahibi olması zorunlu değildir. Tüzel kişiler yönetim kuruluna seçilebilir. Esas sözleşmeye, görev süresi sona eren yönetim kurulu üyelerinin yeniden seçilemeyeceğine ilişkin hüküm konulabilir. Madde 359, 362)

ŞİRKETİN TEMSİLİ VE YÖNETİM KURULU ÜYELERİNİN GÖREV DAĞILIMI:

Madde 8- Şirketin yönetimi ve dışarıya karşı temsili yönetim kuruluna aittir. Şirket tarafından verilecek bütün belgelerin ve yapılacak sözleşmelerin geçerli olabilmesi için, bunların Şirketin unvanı altına konmuş ve Şirketi ilzama yetkili (.....) kişinin imzasını taşıması gereklidir.

(Esas sözleşmede, yönetim kurulu başkanının ve başkan vekilinin veya bunlardan birinin, genel kurul tarafından seçilmesi öngörülebilir. Yönetim kurulu esas sözleşmeye konulacak bir hükümle, düzenleyeceği bir iç yönergeye göre, yönetimi, kısmen veya tamamen bir veya birkaç yönetim kurulu üyesine veya üçüncü kişiye devretmeye yetkili kılınabilir. Madde 367)

GENEL KURUL:

Madde 9-Genel Kurullar, olağan ve olağanüstü toplanırlar. Olağan genel kurul, şirketin hesap devresi sonundan itibaren 3 ay içinde ve senede en az bir defa; olağanüstü genel kurullar ise, Şirket işlerinin gerektirdiği hallerde ve zamanlarda toplanır.

Genel kurul toplantılarında, her pay sahibinin oy hakkı, sahip olduğu payların itibari değerleri toplamının, şirket sermayesinin itibari değerinin toplamına oranlanmasıyla hesaplanır. Pay sahibi genel kurul toplantılarına kendisi katılabileceği gibi pay sahibi olan veya olmayan bir temsilci de yollayabilir.

Şirket genel kurul toplantılarında, Türk Ticaret Kanununun 409.maddesinde yazılı hususlar müzakere edilerek gerekli kararlar alınır. Genel kurul toplantıları ve bu toplantılardaki karar nisabı, Türk Ticaret Kanunu hükümlerine tabidir.

Genel kurul, şirketin merkez adresinde veya yönetim merkezinin bulunduğu şehrin elverişli bir yerinde toplanır.

(Esas sözleşme ile genel kurul toplantılarında pay sahiplerini temsil edecek kişilerin pay sahibi olması zorunluluğu getirilemez. Esas sözleşmede bir payı olsa dahi her pay sahibine en az bir oy hakkının tanınması zorunlu olup birden fazla paya sahip olan pay sahipleri için ise oy sayısı sınırlandırılabilir. Genel kurul toplantılarının şirketin merkez adresinden veya yönetim merkezinin bulunduğu şehrin elverişli bir yerinden farklı bir yerde yapılabilmesi için söz konusu yerlerin esas sözleşmeye açıkça yazılması gerekmektedir. Madde 425, 434/2, 409)

İLAN:

Madde 10- Şirkete ait ilanlar, Türk Ticaret Kanununun 35 inci maddesinin dördüncü fıkrası hükmü saklı kalmak kaydıyla şirket merkezinin bulunduğu yerde çıkan bir gazete ile en az onbeş gün önce yapılır. Mahallinde gazete yayımlanmadığı takdirde ilan, en yakın yerlerdeki gazete ile yapılır.

Genel kurulun toplantıya çağırılmasına ait ilanlar Türk Ticaret Kanununun 414 üncü maddesi hükmü gereğince ilan ve toplantı günleri hariç olmak üzere en az iki hafta önce yapılması zorunludur.

(Kanunun zorunlu tuttuğu şekil ve şartlar saklı kalmak kaydıyla şirkete ait ilanların nasıl yapılacağı esas sözleşme ile serbestçe düzenlenebilir.)

HESAP DÖNEMİ:

Madde 11- Şirket hesap yılı Ocak ayının birinci gününden başlar ve Aralık ayının sonuncu günü sona erer. Fakat birinci hesap yılı Şirketin kesin olarak kurulduğu tarihten itibaren başlar ve o senenin aralık ayının sonuncu günü sona erer.

KARIN TESPİTİ VE DAĞITIMI:

Madde 12-

Şirketin net dönem karı yapılmış her çeşit masrafların çıkarılmasından sonra kalan miktardır. Net dönem kârından her yıl %5 genel kanuni yedek akçe ayrılır; kalan miktarın %5'i pay sahiplerine kar payı olarak dağıtılır. Kar payı, pay sahibinin esas sermaye payı için şirkete yaptığı ödemelerle orantılı olarak hesaplanır.

Net dönem karının geri kalan kısmı, genel kurulun tespit edeceği şekil ve surette dağıtılır. Pay sahiplerine yüzde beş oranında kar payı ödendikten sonra kardan pay alacak kişilere dağıtılacak toplam tutarın yüzde onu genel kanuni yedek akçeye eklenir.

(Esas sözleşme ile yıllık karın %5'inden fazla ve ödenmiş sermayenin %20'sini aşabilecek tutarda yedek akçe ayrılması belirlenebilir. Pay sahiplerine esas sözleşme ile yüzde beşten daha yüksek bir oranda kar dağıtımı öngörülebilir. Esas sözleşme ile kar dağıtımına ilişkin farklı bir hesaplama yöntemi belirlenebilir. Esas sözleşme ile pay sahiplerine kar payı dağıtımından önce isteğe bağlı yedek akçe ayrılması öngörülebilir. Bu durumda, genel kanuni yedek akçe ile birlikte söz konusu yedek akçeler ayrılmadıkça kar dağıtımı yapılamaz. Madde 521, 511, 508/1)

YEDEK AKÇE:

Madde 13- Şirket tarafından ayrılan ihtiyat akçeleri hakkında Türk Ticaret Kanununun 519 ila 523. maddeleri hükümleri uygulanır.

KANUNİ HÜKÜMLER:

Madde14-Bu esas sözleşmede bulunmayan hususlar hakkında Türk Ticaret Kanunu hükümleri uygulanır.

KURUCULAR

Kurucunun Adı ve Soyadı

İmza

.....

.....

LİMİTED ŞİRKET SÖZLEŞMESİ

KURULUŞ:

Madde1- Aşağıdaki adları, soyadları, yerleşim yeri ve uyrukları yazılı kurucular arasında bir Limited Şirket kurulmuştur.

Sıra no	Kurucunun Adı ve Soyadı	Yerleşim	YeriUyruğu	T.C. Kimlik No
1				

(Kurucuların en az bir gerçek veya tüzel kişi olması ve ortak sayısının elliyi aşmaması gerekmektedir. Tüzel kişi kurucu ortakların unvanları, merkezleri ve ticaret sicili numaralarının yazılması zorunludur. Madde 573/1, 574/1)

ÜNVAN:

Madde 2- Şirketin ünvanı Limited Şirkettir.

(İşletme konusunun ticaret unvanında gösterilmesi zorunludur. Madde 43)

AMAÇ VE KONU:

Madde 3- Şirketin amaç ve konusu başlıca şunlardır.

-
-
-

(Şirketin işletme konusunun esas noktaları belirtilmeli ve tanımlanmalıdır. Özel kanunlardaki hükümler saklı kalmak kaydıyla, limited şirketler, kanunen yasaklanmamış her türlü ekonomik amaç ve konular için kurulabilir. Madde 576, 573/3)

ŞİRKETİN MERKEZİ:

Madde 4- Şirketin merkezi'dır. Adresi dir. Adres değişikliğinde yeni adres, ticaret siciline tescil ve Türkiye Ticaret Sicili Gazetesinde ilan ettirilir. Tescil ve ilan edilmiş adrese yapılan tebligat şirkete yapılmış sayılır. Tescil ve ilan edilmiş adresinden ayrılmış olmasına rağmen, yeni adresini süresi içinde tescil ettirmemiş şirket için bu durum fesih sebebi sayılır

SÜRE:

Madde 5- Şirketin süresi, kuruluşundan itibaren (...) yıldır. Bu süre şirket sözleşmesini değiştirmek suretiyle uzatılıp kısaltılabilir.

(Şirketin varsa süresi belirtilmelidir. Herhangi bir süre belirlenmemiş ise "Süresiz" ibaresi yazılmalıdır.

Madde 587)

SERMAYE :

Madde 6- Şirketin sermayesi paya ayrılmışTürk Lira olup bunun,

..... paya karşılık olan Türk Lirası

..... paya karşılık olan Türk Lirası

tarafından tamamen taahhüt edilmiş ve nakden taahhüt edilen esas sermaye paylarının itibari değerlerinin $\frac{1}{4}$ ü şirketin tescilinden önce ödenmiş olup, geri kalan $\frac{3}{4}$ 'ü ise genel kurulun alacağı kararlara göre şirketin tescilini izleyen yirmidört ay içinde ödenecektir. Bu husustaki ilanlar şirket sözleşmesinin (....) maddesine göre yapılır.

(Şirket sermayesi onbin Türk Lirasından az olamaz. Farklı itibari değerde paylar belirlenebilir. Ancak, esas sermaye paylarının değerleri yirmibeş Türk Lirası veya katları şeklinde belirlenmelidir. Madde 580, 583)

İLAN:

Madde 7- Şirkete ait ilanlar..... yapılır.

(Şirkete ait ilanların ne surette ve hangi sürede yapılacağı açıkça belirtilir. Genel kurul toplantılarına ilişkin ilanların toplantı gününden en az on gün önce yapılması zorunludur. Genel kurulun toplantıya çağırılmasına ilişkin ilanların Türkiye Ticaret Sicili Gazetesinde ve internet sitesi açma yükümlülüğü varsa internet sitesinde yapılması zorunludur. (Madde 617/2, 617/3)

ŞİRKETİN İDARESİ:

Madde 8- Şirketin işleri ve işlemleri genel kurul tarafından seçilecek bir veya birkaç müdür tarafından yürütülür.

İlkyıl için şirket müdürü olarak seçilmiştir.

TEMSİL:

Madde 9- Şirketi müdürler temsil ederler. Şirketi ilzam edecek imzalar genel kurul tarafından tespit, tescil ve ilan olunur.

(Şirket ortaklarından en az birine şirketin yönetim hakkının ve temsil yetkisinin verilmesi gerekir. Madde 623)

HESAP DÖNEMİ:

Madde 10- Şirketin hesap yılı Ocak ayının birinci günü başlar ve Aralık ayının 31. günü sona erer. Yalnız ilk hesap yılı şirketin kesin surette kurulduğu tarihten başlayarak Aralık ayının sonuncu günü biter.

KARIN TESPİTİ VE DAĞITIMI:

Madde 11- Şirketin net dönem karı yapılmış her çeşit masrafların çıkarılmasından sonra kalan miktardır. Net dönem kârından her yıl %5 genel kanuni yedek akçe ayrılır; kalan miktar, genel kurul kararı ile pay sahiplerine kar payı olarak dağıtılır. Kar payı, esas sermaye payının itibari değerine, yerine getirilen ek ödeme yükümlülüğünün tutarı eklenmek suretiyle oluşacak toplam miktara oranla hesaplanır.

(Şirket sözleşmesi ile kar dağıtımına ilişkin farklı bir hesaplama yöntemi belirlenebilir. Madde 608/2)

YEDEK AKÇE

Madde 12- Genel kanuni yedekakçe ödenmiş sermayenin %20 sine ulaşınca kadar ayrılır. Bu miktarın azalması halinde yeniden genel kanuni yedek akçe ayrılmaya devam olunur.

Genel kanuni yedek akçe ile bu sözleşme hükümlerine göre ayrılması gereken miktar net dönem karından ayrılmadıkça pay sahiplerine kar dağıtılamaz.

(Şirket sözleşmesi ile yıllık karın %5'inden fazla ve ödenmiş sermayenin %20'sini aşabilecek tutarda yedek akçe ayrılması belirlenebilir. Şirket sözleşmesi ile başka yedek akçe ayrılması da öngörülebilir ve bunların özgülenme amacıyla harcanma yolları ve şartları belirlenebilir. Madde 521)

KANUNİ HÜKÜMLER:

Madde 13- Bu ana sözleşmede bulunmayan hususlar hakkında Türk Ticaret Kanununun hükümleri uygulanır.

Kurucunun Adı ve Soyadı İmzası









