

İHRACAT

inbusiness

AĞÜBTOS 2023



İKİNCİ YARIDA İDDİA ARTIYOR

Cumhuriyet'in 100. yılında 265 milyar dolarlık rekor seviyeye koşan ihracatçının hedefi Türkiye'yi dünyada ilk 10 ülke arasına taşımak.

İŞ FAKTORİNG



Dünyaya bizimle açılın

İhracatlarınızı %100 İş Faktoring
güvencesiyle gerçekleştirin.



İŞ FAKTORİNG



Türkiye İş Bankası kuruluşudur.

TÜRKİYE İŞ BANKASI

**SAHİBİ**

Turkuvaz Haberleşme ve Yayıncılık Anonim Şirketi

Tüzel Kişi Temsilcisi ve Genel Müdür

Yasemin Gebeş

Genel Yayın Yönetmeni: Hülya Güler**Yazı İşleri Müdürü:** Çiğdem Yücesoy Subaşı**Haber Müdürü:** İpek Alpkökin Olgunsay**Editör:** Belce Örü**Muhabir:** Mustafa Orhun Çetin**Katıda Bulunanlar:**

Ayfer Arslan (Finans), Bensu Kaya, Koray Kodal, Volkan Özsoy, Melida Tüzünoğlu (Sanat), Özlem Kapar Bayburs

Görsel Yönetmen: Hakan Tekin**Grafiker:** Tuğba Yalvaç**Fotoğraf ve Video Yönetmeni:** Canan Yetişti Satkın**Fotoğraflar:** Koray Işık, Şeref Yılmaz, Kutup Dalgakıran**Sorumlu Yazı İşleri Müdürü ve İnternet Yayın Sorumlusu:**

Şefik Çalık

Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı:

Yonca Ertürk Özeren

Yayınlardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı:

Özgür Atanur

Üretim Planlama Müdürü: Kamil Beyazal**Pazarlama Müdürü:** Burcu Kunay**Marka Yönetmeni:** Zeynep Okan**Satış Geliştirme Müdürü:** Kübrarun Kolaç**Reklam Genel Müdür Yardımcısı:** Sema Tugan Varcan**Reklam Satış Grup Koordinatörü:** Emel Özen**Satış Koordinatörü:** Cansu Yunus Günay**Reklam Rezervasyon Tel:**

(0212) 354 41 18-354 33 95

Reklam Rezervasyon Faks:

(0212) 354 33 50 - 75

Bölgeler Reklam Satış Grup Koordinatörü: Aynur Gülcen**Ankara Reklam Satış Grup Koordinatörü:** Ayşe Altun**Ege ve Akdeniz Reklam Satış Koordinatörü:** Seyda Yılmaz**Turkuvaz Grubu Hizmetleri:****Marka ve Pazarlama Grup Başkanı:** Sinan Köksal**Abone:****Abone Operasyon Müdürü:** Ufuk Kocaoğlu

Abone Hattı: 0212 354 36 04 - 0212 354 36 11

abone@turkuvazabone.com

www.turkuvazabone.com

http://www.facebook.com/TurkuvazMedyaAbone

Hizmetleri

http://twitter.com/#!/TurkuvazAbone

Yönetim yeri: 5. Levent Mah. Mareşal Fevzi Çakmak Cad.

B Blok No:29/1/1 Eyüpsultan/İstanbul

Yayıncı: Turkuvaz Haberleşme ve Yayıncılık Anonim Şirketi

Adres: 5. Levent Mah. Mareşal Fevzi Çakmak Cad.

B Blok No:29/1/1 Eyüpsultan/İstanbul

Basımcı: Turkuvaz Haberleşme ve Yayıncılık Anonim Şirketi

Dağıtım: Turkuvaz Dağıtım Pazarlama A.Ş.

Telefon: (0212) 354 30 00

Yayının türü: Yaygın süreli FİPP üyesidir.

Basıldığı yer: 5. Levent Mah. Mareşal Fevzi Çakmak Cad.

B Blok No:29/1/1 Eyüpsultan/İstanbul

Tel: (0212) 354 30 00

www.turkuvazmatbaacilik.com

Matbaa Genel Müdürü: Mehmet Kamiloğlu**İstanbul Matbaa Müdürü:** Hakan Demirci

Basıldığı Tarih: AĞUSTOS 2023

İNBUSINESS Dergisi'nin imtiyaz ve yayın hakkı

Turkuvaz Haberleşme ve Yayıncılık A.Ş.'ye aittir. Yazı ve

fotoğrafların tüm hakları İNBUSINESS DERGİSİ'ne,

yayımlanan ilanların sorumluluğu ilan sahiplerine aittir.

Yazışma: İNBUSINESS Dergisi, 5. Levent Mah. Mareşal Fevzi

Çakmak Cad. B Blok No:29/1/1 Eyüpsultan/İstanbul

Tel: (0212) 354 30 00

Faks: (0212) 354 37 92

Ankara Büro: Çetin Emeç Bulvarı No: 117 Balgat/Ankara

Tel: (0312) 583 50 50 Faks: (0312) 583 53 83

4 Mustafa Gültepe: 2023'ü 265 milyar dolar ihracatla tamamlamayı hedefliyoruz

6 Şirketler İhracatta Ticari Alacak Sigortası ile Büyüyor

8 Warmhaus Farklı Coğrafyalarda İddialı

10 30 Yıllık Gurur

12 İnovatif Bakış Açısı

14 TEB Faktoring'den İhracatçılara Finansmana Erişimi Kolaylaştıran Çözümler

16 Türk Mobilyasını Dünyaya Tanıtmak...

18 Türkiye'nin İhracat Köprüsünü Kuruyoruz

20 İlk Yarının Liderleri

22 Sektörlerin İkinci Yarı Ajandası

24 26 Yıllık Tecrübe

26 OUT



MUSTAFA GÜLTEPE
TİM Başkanı

**İnanıyorum
ki bu süreçten
daha da güçlü
çıkarak Türkiye'yi
ihracatta ilk 10
ülke arasına
taşıma hedefine
emin adımlarla
yürüyeceğiz.**

2023'ü 265 milyar dolar ihracatla tamamlamayı hedefliyoruz

Türkiyemizi kalkındırmanın, milletimizin refahını artırmanın yolu, kaynaklarımızı en etkili şekilde kullanmaktan, ürettiğimize değer katmaktan ve daha çok ihracat yapmaktan geçiyor.

Uluslararası konjonktürün de etkisiyle 2021 yılında ihracatta önemli bir ivme yakaladık. 2021'in ardından 2022 yılını rekorla tamamladık. 254,2 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdiğimiz 2022'de kilogram birim değerimizi 1,44 dolara çıkardık. Türkiye ekonomisinin 2022'deki büyümesine en büyük katkıyı ihracat ailesi olarak biz verdik.

2023'e Cumhuriyetimizin kuruluşunun 100'üncü yıldönümünü kutlayacak olmanın heyecanı ve coşkusuyla başladık. Ancak döviz kurlarının uzun süre belli bir bantta sıkışması rekabetçiliğimize zarar verdi. Küresel pazarlarda talep daralması ve 6 Şubat'ta ülkemizi sarsan depremlerin de olumsuz etkisiyle ilk 6 ayda istediğimiz performansı sergileyemedik. Ancak ikinci yarıdan çok umutluyuz.

Her şeyden önce küresel pazarlarda talebin özellikle son çeyrekte artacağını öngörüyoruz. Yeni ekonomi yönetiminin göreve başlamasının ardından kurlarda yukarı yönlü bir hareket başladı. Kurun Temmuz ayının ortalarında ulaştığı seviyenin ihracatımıza pozitif katkı yapacağını söyleyebiliriz. İhracat ailesi olarak hükümetlerimizle her zaman uyum içinde çalıştık. Kendisi her yıl olduğu gibi bu yıl da 'İhracatın şampiyonları' ödül törenimizi onurlandırdı. 17 Haziran'da bakanlarımızın da katılımıyla düzenlediğimiz törende beklentilerimizi ve taleplerimizi birinci ağızdan ilettik.

YENİ DÜZENLEMELER

Asgari ücret desteğinin artırılarak devamı ve Merkez Bankası'nın reeskont kredisi limitlerini yükseltmesi yönündeki taleplerimiz kısa sürede yanıt buldu.

Reeskont kredilerinde günlük limit 5 kat artırılarak 1,5 milyar TL'ye çıkarıldı. Firmalarımız için finansman konusu önemli. Çünkü ihracatımızı büyütebilmemiz için daha çok üretim yapabilmemiz gerekiyor. Daha çok üretimin yolu da yatırımdan, yeni fabrikalar inşa etmekten geçiyor. Ancak uzun bir süredir finansmana erişim önemli bir sorun olmaya devam ediyor. Tüm imkânlarını kullanan Eximbank, sermaye artırımı yoluyla ihracatçılarımız için ilave 70 milyar TL'lik finansman kaynağı oluşturdu. İGE A.Ş. kurulduğu günden bu yana KOBİ'lerimizin 35 milyar TL'yi aşan kredisine kefalet sağladı. Öte yandan, ihracat ailemizin artık bir bankası var. 110 yıllık köklü geçmişe sahip Türk Ticaret Bankası'nın orta ve uzun vadede finansmana erişim konusunda çok büyük katkısı olacak. Kısa vadeli finansman ihtiyaçları konusunda da ekonomi yönetiminin ihracatçılarımızın elini rahatlatacak yeni düzenlemeler yapacağına inanıyorum.

BAE HEDEFİ

İlk yarıda istediğimiz performansı gösterememekle birlikte bu yılı yaklaşık 265 milyar dolar ihracatla tamamlayacağımızı öngörüyoruz. Bu yıl 55 ülkede toplam 250 fuara katılacağız. İlk 6 ayda 85 ticaret heyeti, 34 alım heyeti gerçekleştirdik. Yıl sonuna kadar 74 heyet daha gerçekleştirmeyi hedefliyoruz.

Diğer taraftan Suudi Arabistan ve Birleşik Arap Emirlikleri ile yeniden normalleşen ilişkileri ihracatımız açısından fırsata çevirmek istiyoruz. Birleşik Arap Emirliklerine halen 5 milyar dolar düzeyinde bulunan ihracatımızı 13-14 milyar dolara çıkarabileceğimizi öngörüyoruz.



Dünyanın Her Yerinde Ziraat Hep Yanınızda!



Müşteri İletişim
Merkezi
www.ziraatbank.com.tr



Ziraat Bankası

Bir bankadan daha fazlası

Şirketler İhracatta Ticari Alacak Sigortası İle Büyüyor



DÜNYA GENELİNDE ETKİLİ OLAN ENERJİ VE İKLİM KRİZİ, YÜKSEK ENFLASYONA YÖNELİK MERKEZ BANKALARININ ATTIKLARI ADIMLAR, LOJİSTİK MALİYETLERİNDEKİ ARTIŞ, BAZI ÜLKELERDE BAŞ GÖSTEREN RESESYON TEHLİKESİ İHRACATÇI ŞİRKETLERİN KORKULU RÜYASI... ALLIANZ TRADE'İN YAYINLADIĞI İKİNCİ KÜRESEL ANKET RAPORU DA BUNU TEYİT EDER NİTELİKTE. ZİRA RAPORA GÖRE, ŞİRKETLERİN BU YILKI EN ÖNEMLİ KAYGISI ALACAKLARINI TAHSİL EDEMEME OLASILIĞI.

Dünyanın lider ticari alacak sigorta firması Allianz Trade'in yayınladığı ikinci Küresel Anket Raporu'na göre, 2023 yılı ihracatçı şirketler için ödeme alamama kaygısı ile geçiyor. Yine Allianz Trade'in en son açıklanan Yaz Dönemi Ekonomik Görünüm Raporu'nda da dünyada ekonomik belirsizliğin süreceğine dikkat çekilerek, şirketlerin kendilerini güvence altına almalarının ne denli önemli olduğuna vurgu yapılıyor. İhracatçı şirketlerin, tüm dünya genelinde yaşanan enerji krizi, ulaşım maliyetlerinin artması, bankaların faiz artırımını ve bazı büyük ekonomilerin resesyona girmesi gibi süreçlerden etkilenmemesi için ticaretlerini ve nakit akışlarını alacak sigortası ile korumaları

büyüme kaydetmelerinde önemli rol oynuyor.

Allianz Trade'in hazırladığı Yaz Ekonomik Görünüm Raporu'na göre; enerji krizinin etkilerinden henüz tam olarak kurtulamayan küresel ekonomi, sıkılaştırıcı para politikalarının etkisini de henüz tam olarak hissetmedi. Para politikasındaki sıkılaşmanın ekonomik faaliyet ve istihdam üzerindeki kümülatif etkisi de devam edecek. Rapora göre, ABD ve Euro Bölgesi 2023 yılında yumuşak bir iniş yaşayacak ve ardından 2024 yılında hafif bir toparlanma sergileyecek gibi görünse de küresel ticari durgunluk bir miktar derinleşecek. Pozitif reel faiz oranlarının ödeme alamama riskini artıracığı da raporda yer alan bilgiler arasında...

Allianz Trade'in yayınladığı 2023 yılı Risk Barometresine göre ise bu yıl iflasların yüzde 19 artmasının beklendiği bu belirsiz ortama rağmen, 2023'ü beklentiler doğrultusunda ve 2024'ü ise ticari kaygı yaşamaksızın tamamlayabilmek ihracatçı şirketlerin elinde...

ÇÖZÜM NEREDE?

2024 yılında da şirketlerin geleceği için en önemli konuların başında etkili risk yönetimi, güvenli ticaret ve doğru nakit akışı gelecek. Dolayısı ile şirketler gelecek planları adına bu süreci hasarsız atlattıkları istiyorlarsa risklerini doğru yönetmeliler. Ticari alacaklarının tahsil edilememesi durumunda ortaya çıkacak riski yönetmeleri de son derece önemli. Bu nokta



Allianz Trade'in en son yayınlanan Yaz Dönemi Ekonomik Görünüm Raporu'nda bu belirsizliklerin süreceğine dikkat çekiliyor. Bu noktada da ihracatçı şirketlerin kendilerini güvence altına almalarının önemi bir kat daha artıyor.

da bilançoların yaklaşık yüzde 40'ının alacaklardan oluştuğu göz önüne alınırsa, şirketlerin hayat sigortası olarak da adlandırılan alacak sigortasının önemi daha çok ortaya çıkıyor.

TİCARİ ALACAK SİGORTASI NEDİR?

Ticari alacak sigortası, ticari borçların ödenmemesi durumunda şirketlerin nakit akışını korumak için alacaklarını güvence altına alan bir sistemdir. Ticari bir alacağın ödenmemesine bağlı olarak ortaya çıkabilecek kayıpları tazmin eden alacak sigortasının nihai hedefi, ticari faaliyetleri büyük ölçekli kayıplardan korumak veya kayıpları en aza indirmektir. Kısaca, üç fonksiyonlu bir ürün olan alacak sigortası; alacağı güvence altına alır, riski önceden öngörüp önlemeye çalışır ve riskin gerçekleşmesi durumunda örneğin iflas eden ya da temerrüde düşen müşteriler olduğunda tazminat ödeyerek işletmelere şüpheli alacak olan bir tutarı sermaye olarak sağlar.

Şirketler ihracatlarını geliştirirken alacaklarını yönetmeye, ayırdıkları zamanı azaltmaya ve şirketlerinin geleceğine odaklanmak istiyorlarsa alacak sigortasının sunduğu avantajlardan faydalana-

bilirler. Allianz Trade'in bilgi birikimiyle yeni pazarlara açılıp yeni alıcılarla ticari anlaşmalar yapabilir, alacak sigortası sayesinde yurt içi ve yurt dışı pazarlarda açık hesapla satış gerçekleştirebilir, yoğun rekabette adımlarını güvenle atabilirler. Zira Allianz Trade, alanındaki uzmanlığı ile şirketlerin ihracatta önlerine koydukları hedefe güvenle yürümelerinde en büyük destekçileri oluyor. Küresel boyutta yaşanan ekonomik

belirsizliklere rağmen ihracatçı şirketlerin istikrarla yollarına devam edebilmesinde büyük rol oynayan Allianz Trade, referans ve yol gösterici rolü ile geleceğe dönük sürdürülebilir ticareti sağlıyor.

Ticari alacaklarını sigortalayan şirketler, mevcut müşterileri ile güvenle ticaret yapmalarının yanı sıra yeni pazarlara açılırken Allianz Trade'i referans ve yol gösterici bir iş ortağı olarak yanlarına alıyor. Böylece, firmaların kredibilite değerlendirmesi, faturaların ödenmeme riskini bertaraf etme ve olası hasarlarda Allianz Trade'in tahsilat ve yasal takip deneyimi ile iş birliği fırsatına da kavuşuyor.

YURT DIŞI OFİSLERİYLE MÜŞTERİLERİNİ YALNIZ BIRAKMIYOR

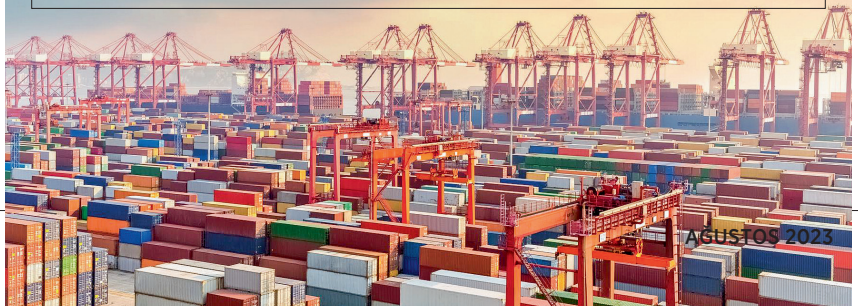
Allianz Trade, tüm bunların yanı sıra dünyanın dört bir yanında bulunan yurt dışı ofisleri aracılığı ile alıcı hangi ülkede olursa olsun, müşterilerinin hukuki ve bürokratik süreçlerini yürütüyor ve müşterilerini hiçbir koşulda yalnız bırakmıyor. Küçük, orta, büyük ölçekli, her sektörden firmaların yurt içi ve yurt dışı pazarlarda güvenle ticaret yapmalarını sağlıyor.

Alacak tahsilatı konusundaki yetkinliği ve hizmet ağıyla, Allianz Trade ticari alacak sigortası, şirketleri iş yaptıkları her alanda bir adım öne çıkıyor. 85 milyondan fazla şirketin finansal takibini gerçekleştiren, 62 bin müşterisinden gelen günlük 22 bin limit talebine cevap veren Allianz Trade, Risk Veri Tabanı ve teknolojik altyapısı ile desteklenen güçlü erken uyarı sistemi sayesinde daha iyi bir risk yönetimi yapıyor. Şirketlerin ticaret yapacakları potansiyel müşterilerinin risk analizi sağlıklı bir şekilde gerçekleştirilirken sigortalananmış faturalar da çok daha iyi bir nakit akışı sağlıyor.

TİCARİ ALACAK SİGORTASI NASIL YAPILIR?

Açık hesap vadeli satışlardan doğan teminatsız alacaklar ticari alacak sigortasıyla güvence altına alınabiliyor. Ticarette riskini azaltmak isteyen şirketler Allianz Trade'in web sitesi üzerinden hızlı başvuru formunu doldurarak veya

müşteri hizmetlerine telefonla ulaşarak ticari alacak sigortasıyla ilgili bilgi alabilirler. Allianz Trade ayrıca web sitesi üzerinden başvuru yapan şirketlere 15 müşteri için ücretsiz risk analizine ulaşabilme fırsatı da sunuyor.





Warmhaus Farklı Coğrafyalarda İddialı

İKLİMLENDİRME SEKTÖRÜNDE YENİLİKÇİ ÜRÜNLERİ İLE FARKLIŞAN WARMHAUS FARKLI COĞRAFYALARDA DA İDDİALİ. WARMHAUS GENEL MÜDÜRÜ ERDEM ERTUNA "WARMHAUS OLARAK 40'TAN FAZLA ÜLKEYE İHRACAT YAPIYORUZ. ÇEVİK YAPIMIZ VE AR-GE ÇALIŞMALARIMIZ İLE FARKLI COĞRAFYALARIN İHTİYAÇLARINA GÖRE ÇOK HIZLI ÇÖZÜM ÜRETİYORUZ. BU YAPIMIZ SAYESİNDE YENİ PAZARLARA ÇOK HIZLI GİRİŞ YAPARAK İHRACAT YAPTIĞIMIZ ÜLKE SAYISINI BU YIL SONUNDA YÜZDE 10 ARTIRACAĞIZ" DEDİ.

Beyçelik Holding'in iklimlendirme alanında faaliyet gösteren şirketi Warmhaus yüzde yüz yerli sermaye ile Bursa'daki fabrikalarında üretimini gerçekleştirdiği panel radyatör, kombi, duvar tipi kazan ve şofbenleri 40'tan fazla ülkeye ihraç ediyor. Warmhaus Genel Müdürü Erdem Ertuna ihracat yaptıkları ülke sayını bu yıl sonunda yüzde 10 artıracaklarını söyledi. Ertuna şöyle devam etti: "İhracatımızın ciromuzdaki payı yüzde 30. Bu yıl ihracatımızı dolar bazında yüzde 23 artırmayı hedefliyoruz. Pek çok farklı ülkeye ihracat yapıyoruz. Her coğrafyanın ihtiyaçları ve beklentileri doğrultusunda ürünlerimizin donanım ve yazılımlarını geliştirebiliyoruz. Örnek vermem gerekirse; bir ülkede kullanım suyu şebekesi belli bölgelerde düşük su basıncı ile çalışıyordu. Ürünümüzü bu ihtiyaç doğrultusunda hızlıca geliştirip, rekabetin en üst seviyesinden pazara sunduk. Çevik yapımız, Ar-Ge

ekibimiz, üretim kapasitemiz ve teknolojik alt yapımız ile global pazarlarda iddialyız".

Bu yıl iki farklı lokasyondaki iki fabrika ile sürdürdükleri üretim faaliyetlerine, tamamlanmak üzere olan Bursa Teknoloji Organize Sanayi Bölgesindeki yeni fabrikalarında tek çatı altında devam edeceklerinin de altını çizen Ertuna burada gerçekleştirilecek yeni hat yatırımları ile hem kapasiteyi hem de ürün gamını genişletebileceklerini bu sayede yurtdışı pazarlarda daha da rekabetçi olabileceklerini belirtti.

YURTDIŞI PAZARLARA YENİ ÜRÜNLER

Avrupa'da iklim değişikliği ile mücadele kapsamında doğal gaz gibi fosil yakıtla çalışan cihazlardan ziyade elektrik enerjisi ile çalışan ya da yenilenebilir enerji türleri kullanan ürünler tercih edilmeye başlandığına dikkat çeken Ertuna ihracat yapan bir firma olarak bu doğrultuda çalıştıklarını belirtti. Ertuna; "Elektrikli

kombi bu yıl başta yurtdışı olmak üzere pazara yeni sunacağımız bir ürün olacak. Isı pompası ise özellikle Avrupa'daki müşterilerimizden çok fazla talep gören bir ürün. Bu çevreci ürün bizim de tüketicilerimize sunmayı hedeflediğimiz bir ürün" dedi.

STRATEJİK PAZARLARA GÜÇLENECEĞİZ

Warmhaus'un dünyanın en önemli panel radyatör ve kombi pazarlarının başında gelen İngiltere'de bir deposu ve satış ofisi bulunuyor. İngiltere gibi yüksek potansiyelli pazarların önemine değinen Ertuna şöyle devam etti: "Bu yıl stratejik pazarımız olan Batı Avrupa'da özellikle panel radyatör tarafında mevcut varlığımızı güçlendirmeyi hedefliyoruz. Asya hem kombi hem panel radyatör için konsantre olduğumuz bir pazar. Bu yıl ayrıca Asya'ya çelik eşanjörlü kazan ihracatına başlıyoruz".



TEB FAKTORİNG

7. KEZ DÜNYANIN EN İYİSİ

Dünyanın en geniş faktoring ağı olan FCI tarafından 7 kez
"En İyi İhracat Faktoring Şirketi" ödülüne layık görülen TEB Faktoring,
ihracat faktoring ürünüyle ihracatçılarımıza ve
ülke ekonomimize desteğini ara vermeden sürdürüyor.



 **FCI**
Facilitating Open Account – Receivables Finance

Finansal
Kurumlar
Birliği



TEB FAKTORİNG
BNP PARIBAS ORTAKLIĞI

tebfactoring.com.tr / 444 83 23

30 Yıllık Gurur

2022 YILINDA İŞLEM HACMİNİ YÜZDE 123, AKTİF BÜYÜKLÜĞÜNÜ YÜZDE 136, ALACAK BAKİYESİNİ YÜZDE 134 ORANINDA BÜYÜTEN İŞ FAKTORİNG'İN GENEL MÜDÜRÜ ŞAHİSMAİL ŞİMŞEK "30'UNCU KURULUŞ YILDÖNÜMÜMÜZÜ KUTLARKEN, BAŞTA İHRACATÇILARIMIZ OLMAK ÜZERE REEL SEKTÖRE VERDİĞİMİZ KARARLI DESTEĞİ DEVAM ETTİRMENİN GURURUNU YAŞIYORUZ" DEDİ.

İş Faktoring, Türkiye İş Bankası ana ortaklığı altında güçlü bir sermaye yapısıyla, şirketlerin kısa vadeli finansman ihtiyaçlarını karşılamak üzere 1993 yılında faaliyetlerine başladı. Otuz yıldır sürmekte olan bu uzun soluklu yolculuk boyunca, kaliteli hizmet ve müşteri odaklı yaklaşımıyla her zaman öne çıkarak rasyonel, şeffaf, hesap verebilir yönetim anlayışıyla istikrarlı bir şekilde büyümeye devam etti.

İş Faktoring'in genel müdürlük örgütü, şubeleri ve sahada hizmet veren yetkilileri ile birlikte müşterilerinin ihtiyaçlarına yerinde ve etkili çözümler üretmeye odaklandığını anlatan İş Faktoring Genel Müdürü Şahismail Şimşek, "Faktoring hizmeti, finansman ihtiyacına kolay ve hızlı çözüm sunan bir seçenek olması nedeniyle müşterilerce sık tercih edilen bir modeldir. Bu sebeple bizler de hem yurt içi hem de yurt dışı işlemlerde etki alanımızı genişletmeye, teknolojik olanakları da kullanarak müşterilerimize her geçen gün daha geniş bir yelpazede nitelikli hizmet sunmaya ve iyi deneyimler yaşatmaya devam etmekteyiz" dedi.

2022 yılında işlem hacmini yüzde 123, aktif büyüklüğünü yüzde 136, alacak bakiyesini yüzde 134 oranında büyüten şirket, sektör rakamlarının üzerinde gelişme kaydetti. Şimşek, "Aktif toplamı ve faktoring alacakları toplamı gibi temel bilanço kalemleri itibarıyla özel sermayeli faktoring şirketleri arasında liderliğini 2023 yılı ilk çeyrek bilançolarında da devam ettiren İş Faktoring, sektördeki 49 şirket arasında alacak bakiyesindeki pazar payını yüzde 11.89'a, aktif büyüklüğündeki pazar payını ise yüzde 11.54'e yükselterek ülkemizde reel sektöre olan desteğini kararlılıkla sürdürdü" dedi.

İHRACAT FAKTORİNGİ'Nİ ODAĞIMIZA ALDIK

Ülkemizin ihracat alanındaki başarılarının artarak devam etmesine ihtiyaç duyulduğu bir ortamda, üreticilerin yeni pazarlar keşfedebilmesi, yeni coğrafyalara açılabilmesi ve uluslararası arenada rekabet edebilmelerinin desteklenmesinin

önemine değinen Şimşek, "Son yıllarda odağımıza 'İhracat Faktoringi' ürünümüzü aldık ve yıllar içinde muhabir ağıımızı genişlettik. Uzman kadrolarımızın başarılarıyla uygun kaynağa daha kolay ulaştık ve uluslararası arenada nitelikli iş birliklerine imza attık. Her geçen gün giderek artan sayıda ihracatçımız bu ürünümüzle uygun finansman kaynaklarına ulaşıyor" dedi.

Nitekim, bu odaklanma sayesinde şirket, 2022 yıl sonunda ihracat faktoringi işlem hacminde yüzde 98 büyüme kaydetti. FCI (Uluslararası Faktoring Zinciri) verilerine göre 2022 tarihinde pazar payı yüzde 14.7'ye yükseldi. FCI nezdinde

sigortalı hale getirirken isterlerse aynı zamanda vadeden önce finansman imkanından da yararlanabiliyorlar."

İş Faktoring olarak, ihracat faktoringinde uygun maliyetli özel fon kaynaklarına ulaşabilme kanallarımız sayesinde, uzman ekiplerimizin yürüttüğü dinamik muhabir ilişkileri yoluyla, her geçen gün daha fazla sayıda ihracatçımızın fatura bedellerinin tamamını sorunsuz bir şekilde tahsil etmeyi hedefliyoruz. 30'uncu kuruluş yıldönümümüzü kutlarken, başta ihracatçılarımız olmak üzere reel sektöre verdiğimiz kararlı desteği devam ettirmenin gururunu yaşamaktayız.

İŞ FAKTORİNG

30 Yılında



Firmalar ihracat faktoringi ile alacaklarını sigortalı hale getirirken isterlerse aynı zamanda vadeden önce finansman imkanından da yararlanabiliyorlar.

her yıl düzenlenen "En İyi İhracat Şirketi" puan sıralamasında İş Faktoring, 200 faktoring şirketi arasında sekizinci sırada yer alarak "Excellent" notu ile ödüllendirildi.

ALACAK TAHSİLİ SÜREÇLERİNİ ÜSTLENİYORUZ

Vadeli alacakların sigortalanması suretiyle başlatılan muhabir garantili ihracat faktoringi işlemlerinin önemine değinen Şimşek, "İhracat faktoringi, sağladığı garantinin yanı sıra şirketlerin ihracattan doğan faturalı alacaklarını erken tahsil etmelerine de olanak tanıyor. Faktoring şirketlerinin alacak tahsili süreçlerini üstlenmesi, firmaların finansal yönetimini kolaylaştırıyor. Tahsilat risklerini azaltıyor. Firmalar ihracat faktoringi ile alacaklarını



İş Faktoring
Genel Müdürü
Şahismail Şimşek

GÖRÜNTÜLÜ GÖRÜŞME İLE HESAP AÇTIRMANIN RAHATLIĞINA

KATIL

Vakıf Katılım Mobil Şube'den yapacağınız
görüntülü görüşme ile ister kendiniz ister işletmeniz için*
kolayca hesap açın, siz de Vakıf Katılımlı olun.



Limited ve Anonim Şirketler için geçerlidir.



0850 202 1 202 | 444 44 77 | vakifkatilim.com.tr



VAKIF KATILIM

İnovatif Bakış Açısı

OTOMASYON TEKNOLOJİSİNDE GENİŞ BİR ÜRÜN YELPAZESİNE SAHİP OLAN MORALİ ROBOTİK, EMİN ADIMLARLA İLERLİYOR. MORALİ ROBOTİK GENEL MÜDÜRLERİ MEHMET MORALİ VE MERİEM FALAH MORALİ, "İNOVASYON LİDERİ OLARAK SEKTÖRÜMÜZDEKİ KONUMUMUZU SAĞLAMLAŞTIRMAK VE YARININ ENDÜSTRİSİNE TEKNOLOJİLERİMİZLE KATKIDA BULUNMAK AMAÇLIYORUZ.



2023 yılı için hedefleriniz nasıl oldu?
2023 yılının ilk yarısındaki ihracat performansımız son derece memnuniyet vericiydi. Farklı ülkelerde yaklaşık yüzde 55'lik bir ihracat payına ulaştık. Özellikle Birleşik Arap Emirlikleri, Suudi Arabistan ve Amerika gibi ülkelerde ürünlerimize büyük ilgi gösterildi. Uluslararası müşterilerimizin ürünlerimizi ve çözümlerimizi takdir etmesi ve talep etmesi bizim için gurur verici. 2023 yılı için

hedeflerimizi oldukça iddialı bir şekilde belirledik. Yıl sonuna kadar yüzde 20'lik bir büyümeyi hedefliyoruz. Bu hedefe, mevcut pazarlarımızı genişleterek ve yeni yükselen pazarlara giriş yaparak ulaşmayı planlıyoruz. Yenilikçi stratejilere ve kaliteye odaklanarak, lider konumumuzu pekiştirmeyi amaçlıyoruz.

Hangi ülkelerde ofis ve üretim faaliyetleri yürütüyorsunuz?
Şirketimiz ofis ve üretim faaliyetlerini

dünya genelinde çeşitli ülkelerde sürdürmektedir. Ana merkezlerimiz Almanya, Türkiye ve Amerika Birleşik Devletleri'nde bulunmaktadır. Bu merkezlerden küresel faaliyetlerimizi koordine ediyoruz ve verimli üretim ve lojistik süreçleri sağlıyoruz. Bu ülkeleri seçmemizin nedeni, her birinin güçlü yanlarından ve avantajlarından faydalanmaktır. Almanya, hassas teknoloji ve yüksek kalite standartları ile tanınırken, Türkiye, yükselen pazarlara erişim imkanı sağlar ve Amerika Birleşik Devletleri, Kuzey ve Güney Amerika'da güçlü bir varlık sağlamamıza yardımcı olur.

Hangi ürün alanlarına yönelik bir ürün portföyünüz bulunuyor?

Ürün portföyümüz, CNC ve Eklemleri Teknolojiler kullanılarak geliştirilen, tasarlanan ve üretilen geniş bir ürün yelpazesini kapsamaktadır. Endüstri ihtiyaçlarına uygun olarak ürünlerimizi sürekli olarak güncelleyip, yenilikçi çözümler sunmaya gayret ediyoruz. Özellikle tam otomatik üretim süreçleri ve robot fabrikaları için çözümler sunduğumuz güncel projelerimizle gurur duyuyoruz. Endüstri 4.0, üretim sektörü üzerinde büyük bir etkiye sahiptir ve müşterilerimize rekabet avantajı sağlamak için onlara en son teknolojileri sunmayı hedefliyoruz. Sürekli olarak ürün portföyümüzü genişletmek ve müşterilerimizin değişen ihtiyaçlarına uygun çözümler sunmak için çalışıyoruz. İnovasyon lideri olarak sektörümüzdeki konumumuzu sağlamlaştırmak ve yarının endüstrisine teknolojilerimizle katkıda bulunmak amacımızdır. Otomasyon ve verimlilik artışına yönelik katkılarımızla ilerleyen dünya endüstrisine destek olmak istiyoruz.



Hangi ülkelere ne kadar ihracat yapıyorsunuz?

İhracatlarımız dünya geneline yayılmış ve çeşitli ülkelere dağılmış durumda. Ürünlerimize dünya genelinde talep olduğu için birçok bölgede güçlü bir varlığımız olduğundan gurur duyuyoruz. İşte bazı ana alıcı ülkelerimiz: Amerika: Amerikan pazarı ihracatımızdaki önemli bir rol oynamaktadır. Ürünlerimiz burada büyük bir kabul görmüş ve ABD, Kanada ve bölgedeki diğer ülkelere müşteri sağlamaktayız. Almanya: Avrupa'nın önde gelen sanayi ülkelerinden biri olan Almanya, ürünlerimizin önemli bir alıcısıdır. Burada yüksek kalite ve teknolojik hassasiyetimiz takdir görmektedir. Birleşik Arap Emirlikleri: Birleşik Arap Emirlikleri'nde ürünlerimize artan bir talep var. Bu bölge, artan endüstriyelmesi ve modern altyapısıyla, çözümlerimize ilgi gösteriyor. Suudi Arabistan: Suudi Arabistan da hizmet verdiğimiz önemli bir pazardır. Özellikle enerji, inşaat ve teknoloji gibi alanlarda ürünlerimize artan bir talep görüyoruz. Asya: Tüm Asya pazarı bizim için büyük önem taşımaktadır. Çin, Japonya, Güney Kore, Hindistan ve birçok diğer ülkeye, farklı endüstrilere hizmet veriyoruz. Başarımız, ürün ve hizmetlerimizi sürekli geliştirerek, farklı pazarların ihtiyaçlarına uygun bir şekilde karşılamamıza dayanır. Müşterilerimizle yakın işbirliği yaparak özelleştirilmiş çözümler sunuyoruz ve güçlü bir iş ortaklığı kuruyoruz. Güçlü bir küresel dağıtım ağı ve özverili bir ekip ile bu ülkelerdeki ihracatımızı artırmaya devam etmek ve uluslararası ekonomiye katkı sağlamak için çaba harcıyoruz.

Export faaliyetleriniz en çok hangi alanlara odaklanıyor?

Odaklarımız, önceden çözümler geliştirip sonra bunları yedek parça veya tamamen monte edilmiş çözümler olarak teslim ettiğimiz otomasyon projelerinde yoğunlaşıyor. Bu süreçte, önceden belirlenmesi gereken REACH, ROACH, FDA veya diğer ilgili normlar gibi gereklilikleri de içeren gereksinimleri netleştiriyoruz. Ayrıca, endüstrilerini güçlendiren ülkelere bu tür ihracat belgeleri ve formaliteler konusunda yardımcı oluyoruz, gümrük yetkililerinden gelebilecek geri bildirimlere veya diğer detaylara destek sağlıyoruz.

Ürünlerinizi çeşitlendirmek ve yeni pazarları açmak için hangi önlemleri alıyorsunuz?

Başlıca odaklarımız, politik, ekonomik,



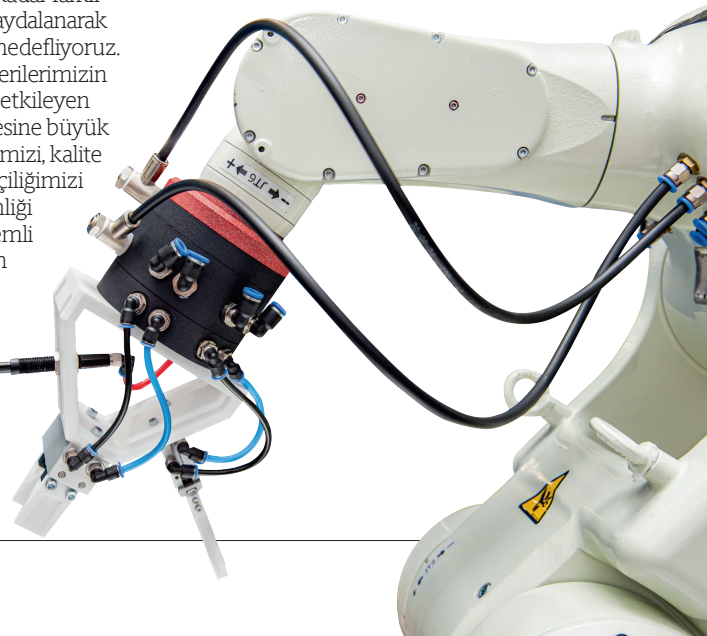
sosyal, teknolojik, ekolojik ve hukuki düzeylerde kaliteye odaklanarak ve sürekli pazar analizleri yaparak çerçeveyi belirleyip güçlendiriyoruz. Aynı zamanda, sürdürülebilirlik hedefleri konusunda danışmanlar gibi nitelikli uzmanlar tarafından eğitim alarak ekonomik ve sosyal hedeflerimize odaklanıp gelişmeye devam ediyoruz.

İhracat ürünlerinizin değerini artırmak için hangi faaliyetleri gerçekleştiriyorsunuz?

İhracat ürünlerimizin değerini artırmak için, markamızı güçlendirmek ve ürünlerimizin hem küresel düzeyde hem de hedef pazarlarda farkındalığını artırmaya yönelik çeşitli önlemler alıyoruz. İşte bazı önemli faaliyetlerimiz: Küresel Pazarlama: Dünya çapında ürünlerimizi tanıtmak için kapsamlı bir küresel pazarlama stratejisi geliştirdik. Basılı reklamlardan televizyon reklamlarına, çevrimiçi pazarlama, sosyal medya varlığı ve etkileyici pazarlamaya kadar farklı pazarlama kanallarından faydalanarak geniş bir kitleye ulaşmayı hedefliyoruz. Marka Güçlendirme: Müşterilerimizin güvenini ve güvenilirliğini etkileyen markamızın güçlendirilmesine büyük önem veriyoruz. Değerlerimizi, kalite standartlarımızı ve yenilikçiliğimizi yansıtan net bir marka kimliği oluşturma konusunda önemli kaynaklar yatırıyoruz. Tüm pazarlama materyalleri, ambalajlar ve iletişim kanallarında tutarlı bir görünüm oluşturarak güçlü ve akılda kalıcı bir marka oluşturuyoruz.

Dijital Stratejiler: Dijital stratejilerin

pazarlama karışımımızda önemli bir rol oynadığına inanıyoruz. Modern ve kullanıcı dostu bir web sitesi oluşturduk ve ürünlerimizi ve hizmetlerimizi burada tanıttık. Ayrıca, arama motoru optimizasyonu (SEO) kullanarak arama sonuçlarında daha iyi görünürlük elde ediyoruz. E-posta pazarlama ve hedefli çevrimiçi reklam kampanyaları da dijital pazarlama stratejimizin diğer unsurlarını oluşturuyor. Özelleştirilmiş Çözümler: Müşterilerimize özel çözümler sunuyoruz, onların bireysel zorluklarını anlayarak gerçek değer sağlayan çözümler sunuyoruz. Bu, sadece müşteri bağlılığımızı artırmakla kalmaz, aynı zamanda olumlu tavsiyeler ve ağızdan ağıza pazarlama da sağlar. Fuar Katılımları ve Etkinlikler: Uluslararası fuarlara ve uzmanlık etkinliklere düzenli olarak katılarak ürünlerimizi daha geniş bir kitleye tanıtıyor ve yeni iş bağlantıları kuruyoruz. Fuar katılımı, potansiyel müşterilerle kişisel görüşmeler yapma, güncel pazar trendlerini fark etme ve uzmanlık alanımızı sergileme imkanı sunar. Sürdürülebilirlik ve Kurumsal Sosyal Sorumluluk: Sürdürülebilirlik ve kurumsal sosyal sorumluluğa önem veriyoruz. Ekolojik ve sosyal unsurları iş pratiklerimize entegre ederek, çevre dostu ve sorumluluk sahibi bir şirket olarak müşterilerimizin güvenini kazanmayı hedefliyoruz. Bu faaliyetlerin kombinasyonu, ihracat ürünlerimizin değerini sürekli olarak artırmayı ve küresel pazarda güvenilir ve yenilikçi bir sağlayıcı olarak konumumuzu pekiştirmeyi amaçlıyoruz. Müşteri ihtiyaçlarını karşılamak ve kalite, güvenilirlik ve müşteri memnuniyetine dayalı uzun vadeli ilişkiler kurmak için çabalıyoruz.



TEB Faktoring'den İhracatçılara Finansmana Erişimi Kolaylaştıran Çözümler

TEB FAKTORİNG, MUHABİRLİ İŞLEMLERDE 2022 YILINI 837 MİLYON EUROLUK İŞLEM HACMİ VE YÜZDE 34'LÜK PAZAR PAYIYLA SEKTÖRÜN AÇIK ARA LİDERİ OLARAK TAMAMLADI. ŞİRKET, BU BAŞARIYI 2023 YILINDA DA PEKİŞTİREREK SÜRDÜRÜYOR.

TEB Faktoring, genel müdürlük yerleşkesi, ülke genelindeki 15 şubesi ve yaklaşık 110 çalışanıyla yurt içi ve yurt dışında ticaretin gelişmesine destek sağlarken, müşterilerinin sürdürülebilir ve güvenilir finansal ortağı olarak faaliyetlerine devam ediyor. Ticaretin taraflarına etkin bir nakit yönetimi sağlamanın yanı sıra işletme sermayesi ihtiyacını karşılayan şirket, işletmelere ek kaynak sunarak büyümelerine destek oluyor. Finansman hizmetinin yanında faktoring alacak garantisiyle alacakları garanti altına alıyor. Tahsilat yönetimi hizmetiyle işletmelerin üzerindeki tahsilat gibi önemli bir operasyonel yükünü hafifletiyor.

İhracat faktoring pazarındaki yıllardır süregelen liderliğini devam ettiren şirketin 2022 yılı toplam ihracat faktoring hacmi 985 milyon euro olarak gerçekleşti. Sektör-

deki pazar payı ise yüzde 36 oldu. 90 ülkeden 400 faktoring şirketinin üye olduğu, dünyanın en büyük faktoring organizasyonu olan Factors Chain International'ın (FCI) 2022 yılsonu verilerine göre, muhabirli ihracat faktoring işlem hacmi Türkiye'de yüzde 17 artarak 2,5 milyar euro seviyesine ulaştı. TEB Faktoring, muhabirli işlemlerde 2022 yılını, 837 milyon euroluk işlem hacmi ve yüzde 34'lük pazar payıyla sektörün açık ara lideri olarak tamamladı. Şirket, bu başarıyı 2023 yılında da pekiştirerek sürdürüyor. 2023 yılının ilk çeyrek rakamlarına göre, muhabirli işlemlerde pazar payını yüzde 35'e yükseltti.

Dünya genelinde ise ihracat işlemlerinde TEB Faktoring 2022'yi ve 2023 yılının ilk çeyreğini üçüncü sırada tamamladı. 2022'de şirketin toplam cirosu içerisinde ihracatın payı yüzde 59 oldu. Bu rakam aynı zamanda kurumun ihracat faktoringine verdiği özel öneme de işaret ediyor. TEB Faktoring Genel Müdürü Gülümser Özgün Henden 2023 yılını en az 1 milyar euroluk işlem hacmiyle pazar payında sektör lideri olarak kapatacaklarını öngörüyor.

DÜNYANIN EN İYİ İHRACAT FAKTORİNG ŞİRKETİ

Türkiye ihracatının yüzde 60'ının mal mukabili denilen vadeli, açık hesap işlemlerden oluştuğuna dikkat çeken Henden, "Dolayısıyla ülkemiz ihracat yapısının faktoring sistemine çok uygun olduğunu söyleyebiliriz. İhracat faktoringiyle müşterilerimizin vadeli alacaklarını garanti altına alıyor, tahsilat takibi yapıyor, aynı zamanda finansman kullanılabiliyor. İhracat faktoringi, bu üç hizmeti bir arada sunabilen tek finansal enstrüman. Biz de bu ürünü yüksek hizmet kalitemiz ve deneyimli, konusunda uzman personelimizle müşterilerimize sunuyoruz" diyor. TEB Faktoring'in FCI tarafından yedi kez dünya-



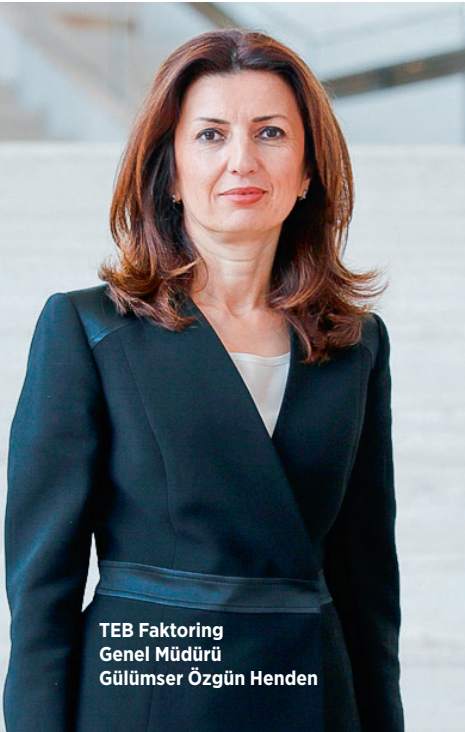
TEB FAKTORİNG
BNP PARIBAS ORTAKLIĞI

ULUSLARARASI ALANDA GENİŞ BİR AĞA SAHİP

TEB Faktoring'in BNP Paribas Faktoring Grubu'nun bir üyesi olduğunu anlatan TEB Faktoring Genel Müdürü Gülümser Özgün Henden, "Şirketimiz dışında 11 ayrı BNP Faktoring şirketi uluslararası alanda farklı ülkelerde hizmet veriyor. İhracatçılarımızın farklı ülkelerde desteğe ihtiyacı olduğunda BNP Faktoring şirketlerini de devreye alarak onlara finansal çözümler sunuyor. Bankacılık süreçleri konusunda BNP Paribas Grubu'nun Dış Ticaret Merkezleri'nden (Trade Center) ve yurt dışındaki ağından yararlanabiliyoruz. Böylece, müşterilerimiz de iş yaptıkları ülke veya bölgedeki BNP Paribas uzmanlığından faydalanmış oluyor. Bu çapta geniş bir ağa sahip olan tek faktoring şirketiyiz."

nın en iyi ihracat faktoring şirketi seçildiğini anlatan Henden, "Dünyada bu ödülü en fazla kazanan şirket konumunda olmamız bu alandaki başarılarımızı tescil ediyor, bizim için değerli" diyor.

Finansmana erişim konusunun bu yıl da yine şirketin önemli gündem maddeleri arasında yer alacağını anlatan Henden, "Döviz kredilerine ulaşmanın zorlaştığı ve maliyetlerin yükseldiği bir dönemde, TEB Faktoring olarak ihracatçılarımıza sürdürülebilir şekilde döviz fonlaması yapmaya devam ediyoruz. BNP Paribas'dan aldığımız fonlama gücü ve dış ticarete verdiğimiz önemle sektörden ayrışıyoruz."



TEB Faktoring
Genel Müdürü
Gülümser Özgün Henden

Deniz Faktoring ile dış ticarete en güvenli hamle ihracat faktoringi

Deniz Faktoring'in ihracat faktoring hizmetiyle yabancı ülkelere %100 alacak güvencesiyle vadeli satış yapabilir, vadesi gelmemiş ödemelerinizi peşin alabilir, alıcı firmaların güncel finansal durumları hakkında bilgi sahibi olabilirsiniz.



DenizFactor

www.denizfactoring.com | 0212 348 92 00

 ENBD

İlerisi Deniz ›

DenizFactor 

Türk Mobilyasını Dünyaya Tanıtmak...



Doğanlar Mobilya
Grubu CEO
Mustafa Karamemiş

GEÇEN SENE YAKLAŞIK 314 MİLYON TL CİVARINDA İHRACAT YAPAN DOĞANLAR MOBİLYA GRUBU, ÜRETTİĞİ MOBİLYALARI 41 ÜLKEYE ULAŞTIRIYOR. AFRIKA PAZARINA SENEGAL'DEKİ FABRİKA YATIRIMIYLA BİGA HOME MARKASINI KAZANDIRAN ŞİRKETİN CEO'SU MUSTAFA KARAMEMİŞ "ÖNCE TÜM AFRIKA'YA SONRASINDA DÜNYAYA MOBİLYALARIMIZI ANLATACAĞIZ."

Türkiye'nin büyümesinde lo-
komotif bir rol üstlenen ihra-
cat şampiyonları arasındaki
konumuzu anlatır mısınız?

**2023'in ilk yarısında nasıl bir ih-
racat performansı sergilediniz ve
yılın tamamına ilişkin hedefleriniz
neler?**

Doğanlar Mobilya Grubu olarak ihracat önem verdiğimiz bir kalem. Bünyemizdeki altı markamız da ihracat anlamında yükselen bir grafiğe sahip. Toplamda 41 ülkeye ihracat yapıyoruz. ABD, Pakistan, Avrupa pazarında bazı noktalar, Afrika ve İngiltere son üç yılda atılım yaptığımız pazarlar. Öncelikli noktalarımız ABD ve Avrupa pazarındaki bazı lokasyonlar. Afrika ve İngiltere son üç yılda girdiğimiz pazarlar. Bizim için değerliler. 2023 yılının ilk yarısı ihracat anlamında bizim için başarılı bir çizgiye sahip. Rakamsal olarak 2022 yılına dair bir bilgi paylaşacak olursak ihracat gelirimiz 314 milyon TL civarında idi.



Hangi ülkeye ne kadar ihracat yapıyorsunuz? Yaptığınız ihracatla ülke ekonomisine ve istihdama katkınızdan söz eder misiniz?

İhracat her sektör için ülkemiz adına ekonomik getiri demek. Bu açıdan kendi sektörümüz de dahil, her sektörde ihracat rakamlarının yükselmesini isteriz. En çok ihracatı Ortadoğu ve Türkiye Cumhuriyetlere gerçekleştiriyoruz. 2022 yılı rakamları yaklaşık 8 milyon dolar seviyesinde gerçekleşti.

İhracatınız en çok hangi alanlarda yoğunlaşıyor? İhracat ürünlerinizi çeşitlendirmek ve ihracat pazarlarınızı artırmak için ne tür faaliyetler yürütüyorsunuz?

Bizim öncelikli hedeflerimiz, Birleşik Krallık, ABD, Almanya, Fransa gibi alım gücü yüksek ekonomilerin yanı sıra gelişmekte olan ve ciddi bir pazar payına hitap eden Afrika ülkeleri. Afrika pazarına Senegal'deki fabrika yatırımımızla Biga Home markasını kazandırdık. Bu markamızla tüm Afrika'ya ve sonrasında dünyaya Türk mobilyasını tanıtacağız. Çizgimiz hep

Öncelikli pazar hedeflerimiz, Birleşik Krallık, ABD, Almanya, Fransa gibi alım gücü yüksek ekonomilerin yanı sıra gelişmekte olan Afrika ülkeleri.

artan bir trende sahip oldu. Bizim için doğru olabileceğini düşündüğümüz lokasyonlar için ayrıntılı bir fizibilite çalışması yapıyoruz. Tüketici eğilimlerini ve pazar ihtiyaçlarını belirliyoruz. Bu anlamda, göstergeler pozitif ise, o pazar için gerekli teşebbüslerde bulunuyoruz. Uzun soluklu ve güven odaklı bir ticaret anlayışımız var.

İhracat ürünlerinizdeki katma değeri artırmaya yönelik ne tür çalışmalar yapıyorsunuz?

Sürdürülebilir yapımızı organizasyonel şemamızda da hayata geçirdik. Bu bağlamda Ar-Ge ve Ür-Ge departmanımızda önemli çalışmalar yürütüyoruz. İhracat yaptığımız yerlere göre ürün tasarımlarını modifiye ediyoruz. Örneğin, Amerika'ya yaptığımız koltuk ve yatak ihracatında ebat olarak daha büyük ürünler üretiyoruz. Yaptığımız araştırmalar sonucunda müşteriden gelen talepleri bölgesel olarak değerlendirmeyi önemsiyoruz. Dekorasyon tercihleri ve iklime göre malzeme seçeneklerimizi de geniş tutarak ürün gamımızı çeşitlendiriyoruz.

DOĞANLAR MOBİLYA

- ✓ Marka dünya genelinde 41 ülkeye ihracat yapıyor.
- ✓ 2022 ihracat geliri 314 milyon TL.
- ✓ En çok ihracatı Orta Doğu ve Türkiye Cumhuriyetlere gerçekleştiriyor.

Türkiye'nin İhracat Köprüsünü Kuruyoruz

TÜRKİYE'NİN EN BÜYÜK ÖZEL SERMAYELİ YATIRIM BANKASI AKTİF BANK; GENİŞ MUHABİR AĞI VE UZUN YILLARA DAYANAN DENEYİMİ İLE TÜRK İHRACATÇISI İÇİN UZAKLARI YAKINLAŞTIRIYOR, TÜRKİYE'DEN DÜNYAYA İHRACAT KÖPRÜSÜ KURUYOR. AKTİF BANK KURUMSAL BANKACILIK GENEL MÜDÜR YARDIMCISI HAKAN PÜRDELOĞLU, "BENZERİ OLMAYAN ÇALIŞMA MODELİMİZLE İHRACATÇILARIMIZA YENİ YOLLAR AÇIYORUZ" DİYOR.

Türkiye'nin en büyük özel sermayeli yatırım bankası Aktif Bank, ihracatçılara sunduğu destekler ve hizmetlerle dış ticarete sınırları kaldırıyor. Aktif Bank'ın proaktif bir yaklaşımla deneyim, bilgi, beceri ve bağlantılarını Türk ihracatçısının hizmetine sunduklarını ifade eden Aktif Bank Kurumsal Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı Hakan Pürdeloğlu, "Türk ihracatçılarımıza, ticaretlerinin her aşamasında destek veriyor, iş geliştirmelerine katkı sağlıyoruz. Müşterilerimiz ile birlikte büyürken, alternatif kanallarımız sayesinde ülkemizdeki yeni pazar çeşitliliğini artırmayı hedefliyoruz. Bu anlamda gerçekleştirdiğimiz çalışmalar doğrultusunda, sektörden ayrılarak Afrika, Ortadoğu ve Bağımsız Devletler Topluluğu'na yoğunlaştık. Uzmanlaştığımız bu bölgelerde ihracatçılarımızın en büyük destekçisi konumundayız. Bu coğrafyalarda müşterilerimize sınırların dışında güvenli ticaret yapma olanağı sunuyor, ihracat bedellerinin zamanında ve eksiksiz tahsil edilmesini sağlıyoruz. Özellikle ihracatçı, üretici firmalarımızın finansman ihtiyaçlarını karşılayabiliyor, farklı emtia finansmanı ürünlerimiz ile finansman çözümleri sunuyoruz." dedi.

İHRACATÇILARIMIZA HIZ KAZANDIRIYORUZ
Aktif Bank'ın Afrika kıtasındaki gücüne dikkat çeken Hakan Pürdeloğlu, "Bu coğrafyada para transferlerini ve dış ticaret işlemlerini kolaylaştırmak ve hızlandırmak amacıyla çalışmalara imza attık. Intra Africa Payment Platformunu ve CIS Payment Platformunu kurduk. Bu platformlar ile ilgili ülkelerdeki para transferlerini yurt içi bir ödeme kolaylığında gerçekleştirebiliyor, ihracatçılarımıza hız kazandırıyoruz" dedi.

AKTİF BANK, DAHA REKABETÇİ OLMA FIRSATI SUNUYOR

Türk ihracatçılarının uluslararası piyasalarda rekabetçi olabilmesi adına, vadeli satış yapabilmelerinin önemine değinen Hakan Pürdeloğlu, "Toplam 155 ülkeye yayılan geniş bir muhabir ağını yönetiyoruz. 1.220 banka ile aktif swift bağlantımız bulunuyor. 80 ülkede alacakları garanti altına alabiliyor, böylece müşterilerimiz kolaylıkla vadeli satış yapabiliyor ve dilerse alacaklarını Aktif Bank'tan vadesinden önce tahsil edebiliyor. Sunduğumuz bu hizmet ile ihracatçılarımızın var olduğu sektörlerde daha rekabetçi olabilmelerini sağlıyoruz" ifadesini kullandı.

PÜRDELOĞLU: COĞRAFYAMIZI DAHA DA GENİŞLETİYORUZ

2023 yılının ilk yarısında ülke ve banka ziyaretleriyle muhabirlik ilişkilerini sıcak tuttuklarını belirten Hakan Pürdeloğlu şöyle devam etti: Bu ziyaretler esnasında sadece ticari bankalarla değil, ülkelerin Merkez Bankaları ile de görüşmeler yaparak, ilgili ülke bazında ihracatçılarımızın yaşadığı zorluklara makro bazda da dikkat çektik. Müşterimiz olmayan pek çok firma ihracat bedellerini alabilmek için kapımızı çaldı. Hem firmalarımızın hem ülkemizin döviz girişlerine kolaylıkla

AFRİKA'NIN ÖNDE GELEN İŞ İNSANLARI AKTİF BANK'LA BULUŞTU

Dünya Bankası ile "Jeune Afrique" dergisinin birlikte düzenlediği ve Fildişi'nin en büyük şehri Abidjan'ın ev sahipliği yaptığı Afrika CEO Forum 2023 Zirvesi, 5-6 Haziran 2023 Aktif Bank'ın altın sponsorluğunda gerçekleştirildi. Afrika'nın özel sektöre ilgili en büyük organizasyonu olarak nitelendirilen etkinlik kapsamında düzenlenen zirvede, dünyanın önde gelen iş insanları konferans ve panellerde bir araya geldi.

**“155 ülkeye yayılan
geniş bir muhabir
ağını yönetiyoruz.
1.220 banka ile aktif
swift bağlantımız
bulunuyor.”**

aracılık ettiğimiz ve bu hususta nc banka olduğumuz için gururluyuz.

TECRÜBELERİMİZİ PAYLAşMAK İSTİYORUZ

Dünya ekonomisindeki dalgalanmalarla birlikte dış ticaretin önem kazandığını ifade eden Hakan Pürdeloğlu şöyle devam etti: İçerisinde bulunduğumuz dönemde dış ticaret ivme kazanarak küresel boyutta genişledi. Rekabetin artmasıyla birlikte ihracatçılarımız yeni pazar arayışı içine girdi. Sahip olduğumuz bilgi, beceri ve bağlantılarımız ile oluşturduğumuz finansal köprüleri, Türk ihracatçısının hizmetine sunuyoruz. Hazırladığımız zel dış ticaret paketleri ile ihracatçılarımıza maliyet avantajı yaratıyor, bunun yanında ihracatçı firmalarımıza rekabetçi kurlar sunuyoruz. Döviz üzerinde alacakları ve borçları bulunan müşterilerimizi değişken piyasa ortamında güvence altına alarak kur risklerine karşı koruyoruz. Sınırlarımızın dışındaki ticareti yönetmenin kolay olmadığını biliyoruz. Bu noktada ihracatçılarımıza rehber görevi görüp, sahip olduğumuz tecrübeleri paylaşmak istiyoruz.

AFREXİM İLE STRATEJİK İş BİRLİğİ ANLAşMASI BULUNAN TEK TÜRK BANKASI

Türkiye'nin Afrika ile ticaretini artırmak amacı ile bu coğrafyaya yoğunlaşan ve ciddi bir yatırım yapan Aktif Bank, Afrexim ile stratejik iş birliği anlaşması bulunan tek Türk bankası olarak öne çıkıyor. Aktif Bank'ın imzaladığı bu anlaşma ile Türk ihracatçılarına 50 Afrika ülkesinde güvenli dış ticaret yapma imknı sağlandı. Bunun yanında Afrika kıtası ile ilişkileri güçlendirmek ve çalışmaları hızlandırmak amacıyla 2022 Mart ayında Ruanda'da kurulan Ruanda Temsilcilik Ofisi faaliyetlerine başladı. Aktif Bank alışmalarıyla Doğu Afrika iş ortaklarıyla yakın temasını sürdürüyor.



**Aktif Bank
Kurumsal Bankacılık
Genel Müdür Yardımcısı
Hakan Pürdeloğlu**



İlk Yarının Liderleri

2023 YILININ İLK ALTI AYINI 123,4 MİLYAR DOLARLIK İHRACATLA KAPATAN TÜRKİYE'DE EN ÇOK İHRACAT YAPAN SEKTÖRLER OTOMOTİV, KİMYEVİ MADDELER VE MAMULLERİ, HAZIR GİYİM VE KONFEKSİYON OLDU,

2023 yılı ihracat hedefini 265 milyar dolar olarak belirleyen Türkiye, yılın ilk yansında 123,4 milyar dolarlık bir ihracat performansı gösterdi. İlk altı aylık döneminin ihracat şampiyonu otomotiv sektörü oldu. Türkiye ihracatının lokomotif sektörlerinden bir olan otomotiv endüstrisinin ihracatı 2023'ün Ocak - Haziran sekan-sında 17,3 milyar dolar olarak kayıtlara geçti. 2022'nin aynı döneminde 15,2 milyar dolar ihracat yapan sektörün ihracatındaki artış yüzde 13,7 olarak ölçüldü. Sektörün Türkiye'nin genel ihracatından aldığı pay ise yüzde 16,1 oldu.

Kimyevi maddeler ve mamulleri sektörü, otomotivden sonra en çok ihracat yapan ikinci sektör olarak listedeki yerini aldı. 1 Ocak-30 Haziran 2023 döneminde 14,6 milyar dolar ihracat yapan kimya endüstrisi, geçen senenin aynı dönemine göre yüzde 13,5 ekside olmasına rağmen en iyi ikinci sektör olarak kayıtlara geçti. Sektörün toplam

ihracattan aldığı pay yüzde 13,5 oldu.

Bronz madalyanın sahibi ise hazır giyim ve konfeksiyon sektörüydü. 10 milyar dolarlık ihracata imza atan endüstrinin toplam ihracattaki payı yüzde 9,3 olarak ölçüldü. Hazır giyim ve konfeksiyon sektörünün 2023'ün ilk altı ayında ulaştığı rakam, 2022'nin aynı dönemine göre yüzde 7,2 ekside olunduğunu gösteriyordu.

Dolar bazında değerlendirdiğimizde

ise yüzdelik anlamda en çok artışın olduğu sektör zeytin ve zeytinyağı sektörü oldu. Sektörün 2023'ün ilk yarısındaki ihracatı, bir önceki senenin aynı dönemine göre yüzde 190,7 arttı. Tütün ve mamulleri yüzde 27,6'lık, savunma ve havacılık sanayi yüzde 21,6'lık, yaş sebze ve meyve yüzde 16,6'lık ve otomotiv endüstrisi yüzde 13,7'lik artışlarla bu listenin ilk beşini oluşturdular.

2023'ÜN İLK YARISINDA EN ÇOK İHRACAT YAPANLAR

Elektrik-elektronik **7,9 milyar dolar**

Çelik **7,2 milyar dolar**

Demir ve demir dışı mamuller **6,5 milyar dolar**

Makine ve aksamı **5,5 milyar dolar**

Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri **5,5 milyar dolar**

Tekstil ve ham maddeleri **4,8 milyar dolar**

Mobilya, Kâğıt ve Orman Ürünleri **4 milyar dolar**

BURSA'NIN GLOBAL ISITMA MARKASI

Yüzde yüz yerli sermaye ile üretilen ürünlerimizi bugün 40'tan fazla ülkeye ihraç etmenin gururunu yaşıyoruz.



YOĞUŞMALI
KOMBİ

DUVAR TİPİ
KAZAN

HERMETİK
ŞOFBEN

PANEL & DİZAYN
RADYATÖR

MOBİL KONTROLLÜ
**AKILLI ODA
TERMOSTATI**

Sektörlerin İkinci Yarı Ajandası

ENFLASYONLA MÜCADELE, FİNANSMANA ERİŞİM, KURDA İSTİKRAR VE ÖNGÖRÜLEBİLİRLİK KONULARINDAKİ GELİŞMELER İŞ DÜNYASININ YAKIN TAKİBİNDE. İKİNCİ YARIDA BEKLENEN ADIMLARIN ATILMASI, İHRACATÇILAR İÇİN YENİ YATIRIMLARIN KAPILARINI ARALAYACAK.

Siyasal istikrarın sağlanması, yeni kabineyle oluşan olumlu hava başta ihracatçılar olmak üzere iş dünyasının ikinci yarıya umutla başlamasında etkili oldu. Global belirsizliklere rağmen hedef büyüten ihracatçılar ise yeni ekonomi yönetimi tarafından açıklanacak somut adımları adeta soluklarını tutarak beklemeye başladı.

Enflasyonla mücadele, finansmana erişim, kurda istikrar ve öngörülebilirlik konularındaki gelişmeler iş dünyasının yakın takibinde. İkinci yarıda beklenen adımların atılması, ihracatçının küresel resesyon nedeniyle yaşanan kan kayıplarını telafi edeceği gibi yeni yatırımların da kapılarını aralayacak.

Tabii bir de artık pazarlarda rekabet için

hemen her gün kendinizi yenilemeniz gerekmekte. Bunun da yolu teknolojiyi çok daha iyi kullanmaktan, araştırma ve geliştirme faaliyetlerine de bütçe ayırmaktan geçiyor. Bu konuda da oldukça bilinçli ve hevesli olan ihracatçı, yeni dönemde bu alanları da içeren pek çok konuda yatırımlarını artırmanın peşinde. Şirketlerin ikinci yıl ajandası ise oldukça kabarıktır...

YIL SONU BEKLENTİLERİ

DEMİR

İkinci yarıda yüksek enflasyona rağmen kredi baz puanlarının düşürülmesi ile krediye ulaşımının kolaylaşacağını düşünüyor. Sektör temsilcileri büyüme bekliyor.

SAĞLIK TURİZMİ

2023'te Türkiye Cumhuriyeti olarak yolumuza devam ederken yeni ihracat rekorları kıracağız. Bu yıl Türkiye'nin yüzde 25 oranında büyüyeceğini öngörüyoruz.

KİMYA

Önümüzdeki dönemde dört fuar katılımı, dört ticaret ve üç alım heyeti organizasyonu yapılacak. Bu yıl ihracatta 35 milyar doları aşma hedefi var.

MADENCİLİK

Yıl sonu ihracat hedefi 6,5 milyar dolar. Yurt dışı pazar çalışmaları artacak.

MOBİLYA

Geçen yıl 4 milyar 741 milyon dolar mobilya ihracatı yapıldı. Hedef yılı 6 milyar dolar ile kapatmak.

HUBUBAT

Finansal erişim, navlun fiyatları ve ekipman desteği bekleyen sektör, yüzde 30'luk bir büyümeyle ihracatta 15 milyar dolar bandını hedefliyor.

ÇELİK

Sene başında 2023 için miktarda 18 milyon tonluk, değerinde ise 17 milyar dolarlık ihracat öngörüsü mevcuttu ancak şu an için bu rakamlara erişebilmenin zor olduğu kanısı hakim.

DERİ-KONFEKSİYON

Yılın ilk yarısında yakaladığımız başarıyı ikinci yarıda da sürdürmeyi hedefliyoruz. 2023'ü 350 milyon dolar ihracatla kapatacağız.

ZÜCCACİYE

2022'de 6.5 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdi. Yılı 7 milyar dolarla kapatmayı hedefliyor.

ARMATÜR

2023'ün ikinci yarısında hiç girmemiş pazarlara odaklanacak. Hedefte Güney Amerika var.

EFANE LEZZETLERİN Hızla Büyüyen AİLESİNE KATILIN!



29 Yıllık
Tecrübe



Türkiye Çapında
1.500'den
Fazla Restoran



25.000
Çalışan



Türkiye'de Kurulu
Eşsiz Ekosistem



TAB



TM & © 2023 Burger King Corporation. Tüm hakları saklıdır. Burger King Corporation, Burger King markası ve ambleminin tek hak sahibidir. © 2023 Popeyes Louisiana Kitchen, Inc. All rights reserved. Tüm hakları saklıdır. Popeyes Louisiana Kitchen, Inc., Popeyes® markası ve ambleminin tek hak sahibidir. TM & © 2023 Arby's IP Holder, LLC. Tüm hakları saklıdır. Arby's IP Holder, LLC. Arby's markası ve ambleminin tek hak sahibidir. Subway®, Subway IP LLC, şirketinin tescilli ticari markasıdır. © 2023 Subway IP LLC. Tüm hakları saklıdır. © 2023 Sbarro, LLC. Tüm hakları saklıdır. Sbarro International, Sbarro markası ve ambleminin tek hak sahibidir. TAB Gıda, Usta Dönerci® markası ve ambleminin tek hak sahibidir. TAB Gıda, Usta Pideci® markası ve ambleminin tek hak sahibidir.

26 Yıllık Tecrübe

YILDA 100 BİNDEN FAZLA ULUSLARARASI SEVKİYAT GERÇEKLEŞTİREN GALATA TAŞIMACILIK VE TİCARET A.Ş., KARAYOLU TAŞIMACILIĞINDA İKİSİ KUZEY AFRIKA OLMAK ÜZERE TOPLAMDA 21 ÜLKEYE DÜZENLİ PARSİYEL TAŞIMA HİZMETİ VEREN TEK ŞİRKET.

Galata Taşımacılık ve Ticaret A.Ş. Türkiye'de direkt yabancı sermayeyle hayata geçen ilk freight forwarder şirketi. 1945 yılında kurulan İtalya'nın en köklü forwarding ve lojistik şirketlerinden Albini & Pitigliani Spa'nın (Alpi World) yüzde 50 iştirakiyle 1997 yılında İstanbul'da çalışmalarına başladı. Galata Taşımacılık, kurulduğu tarihte sadece 13 kişiyle, İtalya karayolu taşımacılığı yapan bir şirket olarak çıktığı yola, 26. yılında tüm dünyaya ulaşan ağıyla ve 300 kişinin üzerinde profesyonel bir ekiple devam ediyor.

Şirket, İstanbul merkez ofisi dışında; İstanbul Havalimanı, Bursa, İzmir ve Mersin şubeleri ile karayolu, havayolu, denizyolu ve intermodal taşımacılıkta bir freight forwarding şirketi olarak faaliyet gösteriyor. Çatalca, Bursa, Ankara ve İzmir lojistik depoları ile birlikte toplam 16 bin m² depo alanı bulunan kuruluş, katma değerli lojistik hizmetler ve yurtiçi dağıtımında da gün geçtikçe büyüyen bir hacmi başarıyla yönetiyor.

YEŞİL LOJİSTİK BELGESİ

Galata Taşımacılık hizmetlerini ve servis kalitesini ISO, OHSAS ve TSE kalite belgeleri ile taçlandırdı. Tüm hizmetlerinde ve kuruluş vizyonunda olduğu gibi çevreye ve doğaya değer veren marka; 2022



yılında 10 bin ağaç ile Edirne'nin meşelik mevkiinde Galata Taşımacılık 25. Yıl Hatura Ormanını oluşturdu. 2023 yılında ise Yeşil Lojistik belgesini alarak doğaya olan saygısını tescil ettirerek kanıtladı.

Tam 26 yıl boyunca kuruluş kültürü ve vizyonundan taviz vermeyen Galata Taşımacılık, başta çalışanlarının mutluluğu ve konforu olmak üzere, iş ortakları ve müşterileri nazarında da güveni ve itibarı vazgeçilmez bir odak noktası haline getirdi. Galata Taşımacılık, iş yeri kültürü konusunda global otorite konumunda bulunan "Great Place to Work" sertifikasını dört yıl üst üste kazanarak, çalışanlarına verdiği değeri ortaya koydu. Bununla birlikte 2021 yılında



kadın çalışanlarına verdiği değer ile "GPTW for Women" ve 2022 yılında ise genç nesillere verdiği değer ile "GPTW for Millennials" sertifikalarını almaya hak kazandı. Her yıl hedeflerini büyüten şirket; 2021 yılında ise Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin, "Türkiye'nin En Büyük Hizmet İhracatçıları" listesinde de ilk 10'da yerini aldı.

İYİ ANALİZ EDİLMİŞ ÇÖZÜMLER

Galata Taşımacılık, güçlü bir bilgi güvenliği yönetim sistemi ve kişisel verileri koruması ile desteklenen bir hizmet anlayışı ile çalışıyor. Etik değerler öncülüğünde ilişkilerinde çevre politikalarına dayalı olan farklı sektörlerin ihtiyaçlarını gözeterek, hizmet kalitesini optimum maliyet ve hız ile birleştiren, iyi analiz edilmiş çözümler sunmaya odaklanıyor. Marka, Türkiye'de ilk CRM ve eğitim departmanını kuran lojistik şirketi olma özelliğine de sahip. Çalışma ortamı içerisindeki çok sesliliğin getirdiği farklı fikir ve görüşler de Galata Taşımacılık'ı başarıya taşıyan önemli bir faktör.

SÜRDÜRÜLEBİLİR SOSYAL SORUMLULUK

Sürdürülebilir kurumsal sosyal sorumluluk alanında örnek teşkil edecek önemli bir yere sahip şirket; 12 yıldır KAÇUV - Kanserli Çocuklara Umut Vakfı ile çalışıyor. Aynı zamanda Türkiye'de cinsiyet eşitliğinin savunucularından olan firma, 2022 yılında "Birleşmiş Milletler Toplumsal Cinsiyet Eşitliği ve Kadının Güçlenmesi Kurumu" tarafından hazırlanan Kadının Güçlenmesi Prensipleri Sözleşmesi'ne (WEPS) de imza attı. Kadınların iş hayatındaki varlığını güçlendirmek, her alanda eşit olmalarını desteklemek ve toplumda cinsiyet eşitliğini sağlamak üzere Kadının Güçlenmesi Prensipleri'ni benimseyeceğini taahhüt etti. Ayrıca "Women In Logistics And Transport (WILAT) Türkiye" ve "The



AFRİKA BAŞARISI

2021 yılında, Galata Taşımacılık bünyesinde kurulan Afrika Ticaret Departmanı ile bu kıtada da hizmet kalitesini artıran marka, en önemli hedefine başarıyla ulaştı. 2023 yılında hizmete sunduğu yeni ürün ile Kuzey Afrika'ya yapılan ticaretin transit süresini kombine taşımacılık sayesinde yarı yarıya düşürmeyi başardı.

Chartered Logistics and Transport (CILT)" Türkiye'nin kurumsal temsilcilerinden biri.

YILDA 100 BİNİ AŞKIN SEVKİYAT

Galata Taşımacılık, 26 yıllık sektör tecrübesiyle, sağlam adımlarla günden güne büyümeye devam ederken, 300'den fazla profesyonel ekibiyle, çoğu konsolide olmak üzere yılda 100 binden fazla uluslararası sevkیات gerçekleştiriyor.

2022 yılında serbest bölgeye koridor ile bağlanabilen Türkiye'deki tek limanı Mersin Uluslararası Limanı'nda, Mersin Ofisi'ni hizmete açan şirket, 2023 yılında ise Ankara ve İzmir Lojistik depolarını hizmete sokarak müşterilerine çözüm ortağı olmaya devam ediyor. 2023 yılında ki başlıca diğer hedefleri ise Mersin Lojistik deposunu hizmete sokmak.

Galata Taşımacılık'ın başarısındaki en büyük etken birçok farklı sektör konusunda güvenilir ve profesyonel takım arkadaşlarına sahip olması, katma değerli hizmetler sunması ve uluslararası global acente ağı.

Tüm dünyayı derinden etkileyen Covid-19 süresince gerçekleşen depolama altyapısı ve intermodal taşımacılık departmanını büyüten marka, beraberinde gelen 45"PW Intermodal konteyner parkuruna 2023 yılında da yatırımlarına devam ederek ekipman sayısını iki katına çıkardı. Ayrıca SwapBody olarak adlandırılan yeni bir araç yatırımıyla, 2023'ün ilk çeyreğinde ekipman filosunu genişletti.

TEK ŞİRKET

Galata Taşımacılık karayolu taşımacılığında, ikisi Kuzey Afrika olmak üzere toplamda 21 ülkeye düzenli parsiyel taşımacılık hizmeti veren tek şirket. Tunus'ta işbirliği içerisinde olduğu acentenin yüzde 50'sini satın alarak ortaklık kuran marka bölgedeki gücünü de artırmayı hedefliyor. Sahip olduğu küresel acente ağı sayesinde geniş bir uluslararası alana yayılan şirket, bu hizmet kapsamında da yatırımlarına devam ediyor.

Müşteri memnuniyeti odaklı 360 derece hizmet anlayışı ile dijitalleşmeyi ve sürdürülebilirliği kapsayan bakış açısı şirketi rakiplerinden ayıran en önemli özelliklerinden biri. İkonikleşmiş sloganı olan "Biz Her Zaman Bir Yol Buluruz." ilkesiyle yoluna başarıyla devam eden Galata Taşımacılık, yenilikçi anlayışı ile büyümeyi sürdürüyor.



Bal Gibi İhracat

SPESİFİK ÜRÜN ODAKLI NİŞ İHRACATIN DEĞERİ HER GEÇEN GÜN ARTIYOR. BUNUN EN SOMUT ÖRNEKLERİNDEN BİRİ DE BAL. TÜRK BALI, 2022 YILINDA 59 ÜLKENİN SOFRASINDA YER BULDU. ABD, İSPANYA VE ALMANYA'NIN BAŞI ÇEKTİĞİ BU ÜLKELERE TOPLAM 46 MİLYON DOLARLIK İHRACAT YAPILDI. BAL ÜRETİCİLERİ 2023'E DE HIZLI BİR GİRİŞ YAPTI. YILIN İLK ÜÇ AYINDA TÜRKİYE'DEN DÜNYANIN 37 FARKLI ÜLKESİNE BAL GÖNDERİLDİ.





GELECEĞİN HAVALİMANI, ŞİMDİ

8 ülkede işlettiğimiz 15 havalimanında bugüne kadar 1,2 milyar yolcuya hizmet verdik. Dünya dönüşüyor, biz de edindiğimiz birikimle değişime öncülük ediyoruz. İnovasyona dayalı, sürdürülebilir, yolcu deneyimine odaklanan geleceğin havalimanlarını bugünden tasarlıyoruz.

tavhavalimanlari.com.tr



[f](#) [@](#) [t](#) [in](#) [v](#) /tavairports

TAV
Havalimanları



CAFÉ LANDTMANN, VİYANA

Mehmet Efendi Her Yerde

Bugün
60 ülkeye ihracat yapan
Kurukahveci Mehmet Efendi,
tüm dünyada
Türk kahve kültürüne
hizmet etmeye devam ediyor.

