

ODA



42

**Oktober
November
Dezember 2007**

**Ekim
Kasım
Aralık 2007**



Niederlassungsrecht in der Türkei

Türkiye'de Yerleşim Hakkı

**Wirtschafts-
magazin der
AHK-Türkei**

**AHK'nın
Ekonomi Dergisi**

Deutsche Messeveranstalter
lassen sich verstärkt prüfen

*Alman fuar organizatörleri
gönüllü denetim yaptırıyorlar*

Türkei will
Energiedrehscheibe werden

*Türkiye enerji kavşağı
olmayı hedefliyor*



Deutsch-Türkische
Industrie- und Handelskammer
Alman-Türk
Ticaret ve Sanayi Odası

Erfolgreiche Logistik ist eine Frage der Kreativität.

Komplexe Aufgaben erfordern maßgeschneiderte Lösungen. Diese Herausforderung meistert Kühne + Nagel mit internationalem Know-how und über 100-jähriger Erfahrung. Als eines der großen, führenden und weltweit tätigen Transport- und Logistikunternehmen entwickelt Kühne + Nagel individuelle Lösungen für Ihre komplexen Logistikaufgaben. Im Bereich „Supply Chain Management“ haben unsere Spezialisten ihre Kreativität und Leistungsfähigkeit in Beratung, Planung, Strukturierung und Umsetzung in einer Vielzahl von unterschiedlichen Projekten unter Beweis stellen können. Organisiert in einem globalen Netzwerk mit 600 Stützpunkten in 96 Ländern ist Kühne + Nagel Ihr kompetenter Partner für intelligente Logistiklösungen in allen Bereichen.

Kühne + Nagel Nakliyat Ltd. Sti. · Ikitelli · Organize Sanayi Bölgesi · Turgut Özal Cad. Bila No. K.Cekmece · 3467 Istanbul · Türkei · Tel.: +90 212 485 48 48 · Fax: +90 212 485 48 20
E-Mail: info.istanbul@kuehne-nagel.com · www.kuehne-nagel.com

KÜHNE+NAGEL



Editorial	5	Sunuş	5
Titelthema	6	Kapak Konusu	28
Niederlassungsrecht in der Türkei	6	Türkiye'de Yerleşim Hakkı	28
Aus Deutschland	9	Almanya'dan	31
Deutsche Messeveranstalter lassen sich verstärkt prüfen	9	Alman fuar organizatörleri gönüllü olarak denetim yaptırıyorlar	31
Neu: Steueridentifikationsnummer	10	Yeni uygulama : Vergi kimlik numarası	33
Aus der Türkei	11	Türkiye'den	33
Türkei will Energiedrehscheibe werden	11	Türkiye enerji kavşağı olmayı hedefliyor	33
Germany Meets Turkey – Study Tour 2007	13	Germany Meets Turkey - Çalışma Turu 2007	34
Deutsche Wirtschaftstage in Adana und Konya	15	Adana ve Konya'da Alman Ekonolisi tanıtım Günleri düzenlendi	36
Aus der Kammer	17	Oda'dan	37
Messeabteilung	23	Fuar Bölümü	43
Interview	24	Söyleşi	44
Foreign Market Consulting	24	Foreign Market Consulting	44
Porträt	26	Portre	46
ContiTech	26	ContiTech	46
Zahlen-Daten-Fakten	48	Rakamlar-Veriler-Bilgiler	48

Impressum

Künye

**Oktober
November
Dezember** 2007
Nr. 42

**Ekim
Kasım
Aralık** 2007
Sayı: 42

Anschrift / Adres
Muallim Naci Cad. 40
34347 Ortaköy - İstanbul
Tel: 0090 - 212 - 310 69 00
Fax: 0090 - 212 - 310 69 60
0090 - 212 - 259 19 39
E-mail: info@dtr-ihk.de
www.dtr-ihk.de

Herausgeber
Deutsch-Türkische Industrie- und Handelskammer vertreten durch den Vorstandsvorsitzenden
Teoman Yelkencioğlu

İmtiyaz Sahibi
Alman-Türk Ticaret ve Sanayi Odası adına
Yönetim Kurulu Başkanı
Teoman Yelkencioğlu

Verantwortlicher Chefredakteur
Geschäftsführendes Vorstandsmitglied
Marc Landau

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Oda'nın Genel Sekreteri ve Yönetim Kurulu Üyesi
Marc Landau

Produktion / Yapım
Türkei-Kurier
Halaskargazi Cad. 61/3
34373 Harbiye - İstanbul
Tel: 0212 - 230 83 09
Fax: 0212 - 230 83 46
E-mail: info@tk-kurier.com

Druck / Baskı
Özgün Ofset - İstanbul

**ODA erscheint viermal jährlich
ODA dergisi yılda 4 kez yayınlanır**

Die in dieser Veröffentlichung enthaltenen Informationen beruhen auf öffentlich zugänglichen Quellen, die wir für zuverlässig halten. Eine Garantie für die Richtigkeit oder Vollständigkeit der Angaben können wir nicht übernehmen. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung des Verfassers und nicht notwendigerweise der Kammer wieder.

© **Wiedergabe, auch auszugsweise, ist nur mit Quellenangabe gestattet.**

Yayındaki bilgiler yayımlanmış güvenilir kaynaklardan özenle derlenmiştir. Ancak Oda'mız bilgilerin içeriği ve doğruluğu açısından sorumluluk yüklenmez. İmzalı yazılardaki görüşler, yazarların kendi görüşleridir. Oda bu konuda sorumluluk kabul etmez.

© **Kaynak gösterilmeden alıntı yapılamaz ve kullanılamaz.**

Germany Contact



GERMANYCONTACT TURKEY ist das effiziente Werbemedium für Ihre Anzeige und Ihr Firmenprofil in der Türkei.

Ja, informieren Sie uns über **GERMANY CONTACT TURKEY**. Senden Sie uns Anzeigenpreise, Themen und Termine.

Firma _____
Firma _____
Abteilung _____
Herr/Frau _____
Straße _____
PLZ _____
Ort _____
Telefon _____
E-Mail _____

ifaD

INSTITUT FÜR AUSSENWIRTSCHAFT

Institut für Außenwirtschaft GmbH
Hohenzollernstraße 11 - 13
D-40211 Düsseldorf - Germany
Telefon + 49 (0) 211 55 04 26 70
Fax + 49 (0) 211 55 04 26 55
info@ifa-d.com

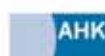
GERMANY CONTACT TURKEY
wird unterstützt durch:



**OST-WEST
CONTACT**



BDI



Deutsch-Türkische
Industrie- und Handelskammer
Akademi-Türk
Ticaret ve Sanayi Odası

Sehr geehrtes Mitglied,

Das Interesse des deutschen Mittelstandes an der Türkei nimmt immer schneller zu. Gut tausend KMUs gründeten allein in den letzten drei Jahren Niederlassungen in der Türkei. Bei Newcomern hat sich mittlerweile eine ganz besondere Nachfrage nach Kooperationsbörsen und individueller Kontaktvermittlung entwickelt.

Noch in diesem Jahr wird die Kammer drei Kontakt- und Kooperationsbörsen im Auftrag einzelner Bundesländer durchführen: Vom 22. bis 26. Oktober 2007 hält sich eine Gruppe baden-württembergischer Unternehmen in Istanbul und Ankara auf, vom 04. bis 08. November 2007 besucht eine Delegation saarländischer Geschäftsleute Istanbul und Bursa und vom 08. bis 11. November 2007 findet eine bayerische Gemeinschaftsbeteiligung an der Messe Otomotiv 2007 statt, in deren Rahmen ebenfalls eine Kooperationsbörse von der AHK organisiert werden wird.

Nicht allein die Bundesländer fördern so die Aussenhandelsaktivitäten ihrer mittelständischen Unternehmen, auch Verbände und andere Einrichtungen bedienen sich zunehmend dieses Mittels der direkten Kontaktabbauung. So führte die Kammer Anfang September eine Kooperationsbörse für den Verband der Maschinen- und Anlagenbau (VDMA) durch, wobei hier deutsche Einkäufer teilnahmen, die Kontakte zum Beschaffungsmarkt Türkei suchten. Und vom 26. bis 28. November 2007 führt die Kammer – als vierte Aktion im Bereich Erneuerbare Energien seit dem Sommer letzten Jahres – eine weitere Kontaktbörse für deutsche Fachunternehmen durch, diesmal zum Thema Biomasse.

Değerli Üyemiz,

Alman orta boy işletmelerin Türkiye'ye olan ilgisi gittikçe daha hızlı artmakta. Sadece son üç yıl içerisinde yaklaşık bin Alman KOBİ'si Türkiye'de temsilcilikler kurdu. Türkiye pazarına yeni girenler arasında halen işbirliği borsalarına ve bireysel irtibat aracılığına özellikle büyük bir talep gelişmiş durumda.

Oda daha bu yıl içerisinde, bazı Alman eyaletlerinin emriyle üç adet irtibat ve işbirliği borsası gerçekleştirecek: 22-26 Ekim 2007 günlerinde Baden-Württemberg eyaletinden bir grup firmanın temsilcileri İstanbul ve Ankara'da bulunacak, 04-08 Kasım 2007 günleri arasında Saarland eyaletinden bir iş adamları heyeti İstanbul ve Bursa'yı ziyaret edecek ve 08-11 Kasım 2007 tarihleri arasında da Otomotiv 2007 fuarına Bavyera şirketlerinin, yine çerçevesinde AHK tarafından bir işbirliği borsasının organize edileceği bir ortaklaşa katılımı gerçekleştirecektir.

Bu şekilde sadece Alman eyaletleri kendi KOBİ'lerinin dış ticaret aktivitelerini teşvik etmekle kalmıyor, ayrıca birlikler ve başka kuruluşlar da, doğrudan irtibat ağı genişletmenin bu yolundan artan ölçüde yararlanıyorlar. Nitekim Odamız eylül ayı başında, Alman Makine ve Tesis Yapımcıları Birliği VDMA için, Türkiye tedarik pazarıyla irtibatlar kurmak isteyen Alman satın almacıların katıldığı bir işbirliği borsası gerçekleştirdi. 26-28 Kasım 2007 günlerinde ise Odamız – geçen yılın yazından bu yana yenilenebilir enerjiler alanındaki dördüncü etkinlik olarak – bu sefer biyokütle konulu olmak üzere, Alman uzman şirketler için yeni bir irtibat borsası gerçekleştirecektir.



Marc Landau
Geschäftsführer / Genel Sekreter

Niederlassungsrecht in der Türkei

Gesellschaftsrecht

An Handelsgesellschaften kennt das türkische Recht eine Vielzahl von Typen, die im Wesentlichen den deutschen Unternehmensformen entsprechen. Die vier wichtigsten sind:

- die Kollektivgesellschaft (OHG);
- die Kommanditgesellschaft (KG);
- die Aktiengesellschaft (AG);
- die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH).

Die Kollektiv- und Kommanditgesellschaft sind Personengesellschaften, während die AG und die GmbH als Kapitalgesellschaften ausgestaltet sind. Wegen der günstigeren haftungsrechtlichen Situation sollen sich die nachstehenden Ausführungen auf die beiden Kapitalgesellschaften beschränken. Von denen wiederum erfreut sich die GmbH gerade bei KMU größter Beliebtheit, beträgt ihr Mindestkapital doch nur 5.000 YTL.

Um keine Gesellschaft, sondern um eine unselbstständige Niederlassung



handelt es sich hingegen bei einer Repräsentanz (Liaison Office, Verbindungsbüro). Eine solche stellt eine nur sehr schwache Form der Marktpräsenz eines ausländischen Unternehmens dar. Sie ist als schwach zu bewerten, da es einer solchen Rechtsform verwehrt ist, über reine Unterstützungshandlungen (zum Beispiel Wer-

bung, Vermittlung, Produktberatung) hinaus Marktaktivitäten zu entfalten. Insbesondere darf eine bloße Repräsentanz nicht eigenständig Verträge abschließen, Lieferungen ausführen oder sonstige Handlungen vornehmen, die als unmittelbarer Anknüpfungspunkt für Einkunftserzielung geeignet sind.

Rechtsgrundlagen

Das Recht der Handelsgesellschaften ist in den Artt. 136 bis 556 des türkischen Handelsgesetzbuchs (HGB; Gesetz Nr. 6762 vom 9.7.1956) geregelt. Es beruht auf schweizerischen,

französischen und deutschen Vorbildern. Das HGB befindet sich zur Zeit jedoch auf dem parlamentarischen Prüfstand. Mit umfassenden Reformen ist mittelfristig zu rechnen.

Gründungsverfahren

Aktiengesellschaft

Die Gründungsmitglieder einer AG haben die Gründungssatzung in notariell beglaubigter Form zu unterzeichnen. Diese hat nach Art. 279 HGB folgende Mindestangaben zu enthalten:

- Sitz und Firma der AG; die Firma ist zwingend mit einem Hinweis auf die Gesellschaftsform auszustatten, wobei das Kürzel A.S. ausreicht;
- Art (Geld oder Sachanteile), Höhe und Einzahlungsmodus des Grundkapitals; Anzahl und jeweiliger Wert der einzelnen Anteile;

- Einsetzung und Rechtstellung der mit der Verwaltung bzw. Vertretung der Gesellschaft betrauten Personen (insbesondere Benennung der Verwaltungsrats- und Aufsichtsratsmitglieder);
- Einberufung und Geschäftsgang der Hauptversammlung;
- Dauer der Gesellschaft, falls keine Gründung auf unbefristete Zeit beabsichtigt ist;
- Form der Bekanntmachungen der Gesellschaft;
- Höhe des Kapitalanteils der einzel-

nen Gründungsmitglieder, sofern keine Stufengründung vorliegt.

Zusammen mit der Vorlage des Vertrags ist die Eintragung ins Handelsregister und die Bekanntmachung der Satzung zu beantragen. Mit der Eintragung erlangt die AG ihre Rechtsfähigkeit, die Haftung der Aktionäre für Verbindlichkeiten der Gesellschaft ist ab dato auf die von ihnen übernommene Kapitaleinlage beschränkt (keine Durchgriffshaftung, vgl. Art. 269 HGB).

GmbH

Wie bei der AG ist auch die Gründungssatzung der GmbH von sämtlichen Gründungsmitgliedern, deren Anzahl sich indes auf mindestens zwei und höchstens 50 beläuft, in notariell beglaubigter Form zu unterzeichnen. Der Inhalt der Satzung hat nach Art. 506 HGB folgende Punkte zu umfassen:

- Sitz, Gegenstand und Firma der Gesellschaft, wobei aus letzterer die Rechtsform einer GmbH (zumindest in der abgekürzten Form Ltd. Sti.) eindeutig hervorgehen muss;
- die Höhe des Stammkapitals und die von jedem Gesellschafter zu erbringende Stammeinlage;
- die Form der Bekanntmachung der Gesellschaft;

- die Dauer der Gesellschaft.
Die Gesellschaft ist in das Handelsregister einzutragen; ihre Satzung ist bekannt zu machen (Art. 511 HGB). Wie die AG gewinnt die GmbH erst durch diesen Akt Rechtsfähigkeit (Art. 512 HGB), was zu einer Beschränkung der Gesellschafterhaftung auf die von ihnen einzubringenden Einlagen führt.

Kapital

Aktiengesellschaft

Die Mindestkapitaleinlage einer AG beträgt pro Gesellschafter 25 YTL, das Mindeststammkapital der Gesellschaft 50.000 YTL. Davon ist

bei der Gründung wenigstens 25% einzuzahlen (Art. 285 HGB). Der Ministerrat ist jedoch zur jederzeitigen Anhebung des Mindeststammkapital-

betrags auf bis zu 1.000% der aktuellen Summe ermächtigt.

GmbH

Das Mindeststammkapital beträgt 5.000 YTL, die Mindesteinlage eines jeden Gesellschafters 25 YTL;

Sacheinlagen sind nach Maßgabe von Art. 508 HGB zulässig. Das Kapital ist bei der Gründung in Höhe von 25%

einzuzahlen; der Rest kann innerhalb einer dreijährigen Frist gezahlt werden.

Organe

Aktiengesellschaft

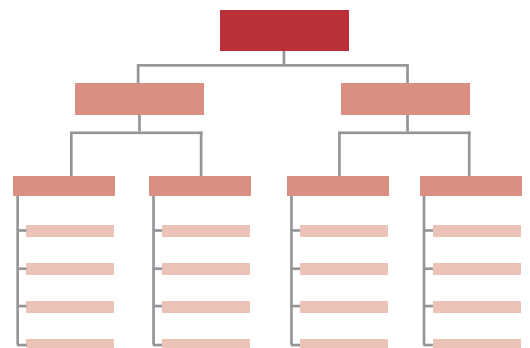
Die AG des türkischen Rechts ist mit folgenden Organen ausgestattet:

- Generalversammlung, die die generellen Leitlinien zur Unternehmenssteuerung vorgibt, Satzungsänderungen vornimmt, den Aufsichts- und Verwaltungsrat wählt, Bilanz, Gewinn und Verlustrechnung bestätigt und die Gewinnverteilung beschließt.
- Verwaltungsrat, ein mindestens dreiköpfiges Gremium, dem die Leitung der Geschäftsführung und die Vertretung der AG obliegt und dessen Mit-

glieder zwingend Aktionärsstatus innehaben müssen; Fremdgeschäftsführung ist jedoch im Wege der Delegation von Geschäftsführungsaufgaben auf sogenannte "Direktoren" (müdürler) zulässig.

- Aufsichtsrat, bestehend aus bis zu fünf Personen, die die Befugnisse einer inneren Revision wahrnehmen, aber auch Außenstehenden gegenüber für Pflichtverletzungen einzustehen haben (Art. 359 HGB). Mehr als die Hälfte der Aufsichtsratsmitglieder muss die türkische Staatsangehörig-

keit innehaben, eine Gesellschafterstellung ist jedoch nicht erforderlich.



Die GmbH kennt folgende Organe:

- Gesellschafterversammlung. Gemäß Art. 539 HGB verfügt sie über die Befugnis zu Satzungsänderungen, Bestellung/Abberufung von Geschäftsführern und Aufsichtsratsmitgliedern, Bestätigung der Gewinn/Verlustrechnung und Bilanz, Entlastung der Geschäftsführung, Beschlussfassung

über die Aufteilung von Stammanteilen und Vertretung der Gesellschaft bei der Geltendmachung von Ersatzansprüchen gegenüber ihren /Geschäftsführern;

- Geschäftsführung, die weitgehend dem Verwaltungsrat einer AG angeglichen ist, wenngleich Art. 541 HGB ausdrücklich die Möglichkeit einer Fremdgeschäftsführung (also durch Nichtgesellschafter) erlaubt, und an

die Anzahl der Geschäftsführer keine numerischen Mindest- oder Höchstanzahl gesteckt werden;

- Aufsichtsrat, bestehend aus bis zu fünf Personen (davon mehr als die Hälfte mit türkischer Staatsangehörigkeit), der allerdings nur bei GmbHs mit einem Bestand von 20 Gesellschaftern oder mehr zu bestellen ist (Art. 548 Abs. 1 HGB).

Haftungsfragen

Dem Wesen einer Kapitalgesellschaft entsprechend haften die Gesellschafter im Grunde nicht persönlich für Verbindlichkeiten der Gesellschaft. Jedoch besteht eine persönliche Ein-

standspflicht der Gesellschafter einer GmbH (Durchgriffshaftung) im Hinblick auf öffentlich-rechtliche Forderungen. Den Gesellschaftern steht insoweit allerdings die Einrede der

Vorausklage zu; auch ist ihre Einstandspflicht summenmäßig auf die Höhe ihrer originär erbrachten Einlage begrenzt.

Auflösung Aktiengesellschaft

Im Gegensatz zur GmbH kann die AG auf unbestimmte oder bestimmte Zeit gegründet werden; im letzten Fall führt der Fristablauf zur Auflösung. Weitere Auflösungsgründe zählt Art. 434

HGB enumerativ auf: Verfehlen des gesellschaftlichen Zwecks, Verlust von zwei Dritteln des Gesellschaftskapitals, Absinken der Anzahl der Aktionäre unter fünf, Eintritt eines in der Sat-

zung vereinbarten Auflösungsgrundes, Verschmelzen mit einer anderen Gesellschaft, Konkursöffnung und Auflösungsbeschluss der Hauptversammlung.

GmbH

Auflösungsgründe für eine GmbH sind nach Art. 549 HGB neben Zeitablauf
- weitere, in der Satzung vorgesehene Gründe;

- Gesellschafterbeschluss, der einer doppelt-qualifizierten Mehrheit von 75% der Stimmen, die 75% des Kapitals vertreten, bedarf;
- Konkursöffnung;

- Gerichtsurteil auf Antrag eines Gesellschafters bei Vorliegen berechtigter Gründe.

Investitionsrecht

Allgemeines Investitionsregime

Am 17.6. 03 trat das Gesetz Nr. 4875 über ausländische Direktinvestitionen (ADIG) in Kraft und hob das alte Gesetz Nr. 6224 aus dem Jahr 1954 auf.

Als ausländische Investoren definiert Art. 2 a) ADIG natürliche Personen ausländischer Staatsangehörigkeit beziehungsweise türkische Staatsangehörige mit gewöhnlichem Aufenthalt im Ausland sowie juristische Personen, deren Gründung sich nach Maßgabe einer ausländischen Rechtsordnung vollzog (persönlicher Anwendungsbereich des ADIG).

weiligen Handelsregisterämter aus administrativer Sicht stark vereinfacht, auch wenn die Genehmigung hinsichtlich der Eröffnung eines unselbständigen Verbindungsbüros weiterhin dem Staatssekretariat für Schatzwesen vorbehalten bleibt. Nach Art. 3 b) ADIG sind die Investoren gegen eine entschädigungslose Enteignung geschützt; eine solche darf sich zudem nur in gesetzlich festgelegten Bahnen und unter dem Primat des öffentlichen Wohls vollziehen. Darüber hinaus wird der freie Kapitaltransfer ins Ausland in Art. 3 c) ADIG gewährleistet. Ausländische juristische Investoren können nach der Klarstellung des Art. 3 d) ADIG unter gleichen Voraussetzungen Immobilien erwerben wie rein türkisch Unternehmen - eine Rechtsfolge, die sich schon aus dem allgemeinen Diskriminierungsverbot ergibt. Bei Streitigkeiten über privatrechtliche Vereinbarungen mit der öffentlichen Hand steht den Investoren schließlich der Rechtsweg zu den ordentlichen Gerichten oder zu einem Schiedsgericht offen (Art. 3 e) ADIG).

Den sachlichen Anwendungsbereich setzt Art. 2 b) ADIG mit dem Begriff einer klassischen Direktinvestition gleich, also mit der Gründung einer neuen Gesellschaft/Zweigniederlassung oder mit dem Erwerb von Anteilen einer bereits bestehenden Gesellschaft, dies allerdings in einer Mindesthöhe von 10% am Gesellschaftskapital. Daraus wird aber auch deutlich, dass die Niederlassung als Einzelkaufmann nicht in den Anwendungsbereich des ADIG fällt. Neben der Inländergleichbehandlung wartet das neue ADIG noch mit einer ganzen Reihe weiterer Garantien und Annehmlichkeiten auf: So wurde das Gründungsverfahren durch eine Zuständigkeitskonzentration auf die je-

Dr. Sven Klaiber, Bfai



Kernstück ist das in Art. 3 ADIG verbürgte Diskriminierungsverbot, das den Behörden untersagt, ausländische und inländische Investoren ungleich zu behandeln (Inländergleichbehandlung). Weggefallen sind damit nicht nur das Erfordernis einer gesonderten Investitionsgenehmigung für Ausländer, sondern auch die erhöhten Mindestkapitalanforderungen bei der Gründung von Kapitalgesellschaften, die ursprünglich bei 50.000 US\$ lagen und sich nun nach den Vorschriften des allgemeinen Gesellschaftsrecht bemessen (bei einer GmbH 5.000 YTL, bei einer Aktiengesellschaft 50.000 YTL).

Deutsche Messeveranstalter lassen sich verstärkt prüfen

Die deutschen Messeveranstalter haben im Jahr 2006 rund 11 % mehr Messen prüfen lassen als im Vorjahr. Für 280 deutsche Messen und Ausstellungen liegen FKM-geprüfte Aussteller- und Besucherzahlen vor. Die FKM – Gesellschaft zur Freiwilligen Kontrolle von Messe- und Ausstellungszahlen – umfasst 71 Messeveranstalter. Das Angebot an vergleichbaren Planungsdaten für die ausstellende Wirtschaft hat sich deutlich verbessert. Dies betonte Michael von Zitzewitz, Vorsitzender der Gesellschaft zur Freiwilligen Kontrolle von Messe- und Ausstellungszahlen, im Jahres-Pressegespräch der FKM am 1. Juni 2007 in Frankfurt.

Von den Messen, die der AUMA als Verband der Messewirtschaft als überregional einstuft, sind fast 90 % FKM-geprüft, bei den regionalen Veranstaltungen sind es 80 %. Die FKM-geprüften Messen umfassten insgesamt 196.000 Aussteller und 14 Mio. Besucher.

Ausstellende Firmen planen medienübergreifend

Der FKM-Vorsitzende betonte, dass sich die Aussteller eher wenig mit dem intensiven Wettbewerb zwischen den deutschen Veranstaltern beschäftigten, vielmehr verglichen sie Effizienz und Qualität ihrer Messebeteiligungen in Deutschland mit denen in anderen Ländern, und vor allem verglichen sie Messen mit anderen Marketinginstrumenten.

Gerade kleine und mittlere Betriebe bereiteten sich, so von Zitzewitz, nicht ausreichend auf ihre Beteiligung vor. Vor allem vergäßen sie oft, im Vorfeld

der Messen klar zu definieren, welche Ziele sie in welchem Umfang erreichen wollten. Die FKM habe deshalb begonnen, mit Unterstützung der Industrieverbände die Aussteller auf die Notwendigkeit rationaler Messeplanung hinzuweisen.

Kritisch äußerte sich der FKM-Vorsitzende zu der in Frankreich eingeführten Zwangsprüfung für alle Messen des Landes. Staatlich verordnete Regelungen führten immer auch zu Bestrebungen, solche Regeln zu umgehen. Wer dagegen freiwillig Prüfungen akzeptiere, mache dies mit einer gewissen Überzeugung, und die sei nach seiner Auffassung wichtiger als eine Zwangsprüfung.

Internationale Messtransparenz

Die FKM hat drei ausländische Gastmitglieder, die Messe Verona, die MVK-Messegesellschaft aus Moskau und das Hong Kong Trade Development Council. Sie lassen insgesamt 33 Messen prüfen. Darüber hinaus hat die FKM enge Beziehungen zu anderen europäischen Prüfororganisationen für Messezahlen. Zusammen mit 12 Partnern gibt sie jährlich die so genannte Euro Fair Statistics heraus. Sie umfasst die Zahlen von fast 1.500 geprüften Messen aus 20 Ländern. Diese Veranstaltungen repräsentieren ein Volumen von 525.000 Ausstellern und 51 Mio. Besuchern. Erstmals ist Russland mit 47 geprüften Messen vertreten. Schon jetzt ist ab-

sehbar, dass diese Zahl in Zukunft noch deutlich steigen wird.

Schon seit einigen Jahren arbeite die FKM, so von Zitzewitz, bei der weltweiten Standardisierung von Messerbegriffen mit, z. B. in einer internationalen ISO-Arbeitsgruppe, aber auch innerhalb der UFI, des Weltverbandes der Messewirtschaft. Vor zwei Jahren



habe das Normungsinstitut von Singapur beim ISO-Sekretariat ein Verfahren zur Standardisierung von Messterminologie in Gang gesetzt.

Inzwischen hätten drei Verhandlungen stattgefunden mit einem vorläufigen Ergebnis. Die FKM werde sehr gründlich prüfen, ob ihre Standards hinreichend berücksichtigt worden sind. Denn sie wolle hohe Mindeststandards sichern und so verhindern, dass sich andere Länder unter dem Deckmantel eines ISO-Standards Vorteile verschaffen.

Vom 29.-30. November 2007 findet in Potsdam das internationale deutsche Partnerschaftsforum "Promofood" statt. Promofood dient dem Aufbau von Geschäftsbeziehungen zwischen Firmen der Ernährungs-

wirtschaft aus der ganzen Welt. Angesprochen sind dabei die Bereiche Nahrungsmittelforschung und -entwicklung, Agrarproduktion, Lebensmittelverarbeitung, Produktions- und Verarbeitungstechnik, Handel

und Vermarktung, Logistik, Verpackung und Design, verwandte Bereiche/ Sonstiges.

Information/Anmeldung:
sadga@topnet.tn

Promofood 2007



Vorstandswahl der TD-IHK

Im Rahmen ihrer ordentlichen Mitgliederversammlung wählten die Mitglieder der Türkisch-Deutschen Industrie- und Handelskammer e.V. (TD-IHK) am 04. Oktober 2007 satzungsgemäß einen neuen Vorstand.

Der Vorstand setzt sich in gleichem Verhältnis aus vier türkischen und vier deutschen Unternehmensvertretern zusammen.

Zum neuen Vorstand der TD-IHK gehören für die türkische Seite: Mustafa Duran (Türkiyem GmbH, Köln), Dr. Ahmet Küçük (Metropol Marketing GmbH, Istanbul), Nihat Sorgec (BWK Kreuzberg GmbH, Berlin), Hayati Önel (Önel Druck GmbH, Köln). Als deutsche Vorstandsmitglieder wurden gewählt: Dr. Rainhardt Freiherr von Leoprechting (Metro AG, Düsseldorf), Rolf Königs (Aunde Group, Mönchengladbach), Dr. Michael Kern (VW AG,

Wolfsburg), Werner Scheller (Deutsche Post AG, Bonn).

Dr. Rainhardt von Leoprechting wurde im Amt des Präsidenten des Vorstandes der TD-IHK bestätigt.

Ebenfalls in ihrem Amt als Vizepräsident bestätigt wurden Nihat Sorgec für die türkische und Rolf Königs für die deutsche Seite.

Neu: Steueridentifikationsnummer

Bis 30. Juni 2007 mussten alle deutschen Meldebehörden die den Bürger betreffenden Datenbestände an das Bundeszentralamt für Steuern übermitteln. Dieses wird nun ab Oktober jedem Bürger eine lebenslang gültige 11-stellige Nummer erteilen, unter der Familienname, frühere Namen, Vorna-

men, Doktorgrad, Künstlernamen, Tag und Ort der Geburt, Geschlecht und gegenwärtige Anschrift des Hauptwohnsitzes gespeichert werden.

Unternehmer, Kapital- und Personengesellschaften erhalten neben der Steueridentifikationsnummer noch

eine Wirtschaftsidentifikationsnummer, unter welcher sämtliche betrieblichen Daten für die Behörde abrufbar sein soll.

Christoph Iser,
www.Steuerempfehlung.de

Feiertage in Deutschland 2008

01. JanuarNeujahr

06. JanuarHeilige Drei Könige
(Baden-Württemberg,
Bayern, Sachsen-Anhalt)

21. MärzKarfreitag

24. MärzOstermontag

01. MaiMaifeiertag

01. MaiChristi Himmelfahrt

12. MaiPfingstmontag

22. MaiFronleichnam

15. AugustMaria Himmelfahrt
(Bayern, Saarland)

03. Oktober.....Tag der Deutschen
Einheit

31. OktoberReformationstag
(Brandenburg,
Sachsen-Anhalt,
Sachsen,
Mecklenburg-
Vorpommern,
Thüringen)

01. November ..Allerheiligen
(Baden- Württemberg,
Bayern,
Nordrhein-Westfalen,
Rheinland-Pfalz,
Saarland)

19. November ..Buß- und Betttag
(Sachsen)

24. Dezember ..Heiligabend

25./26.

DezemberWeihnachten

31. Dezember ..Silvester

*(Irrtümer vorbehalten. Keine Garantie für
Korrektheit/Vollständigkeit der Daten)*

“EPHESOS HOMES”

Nahe Selcuk (Anfang des Şirince-Tals):

2 Häuser mit je 2 Schlafzimmern (je ein Doppel- und ein 3-Bettzimmer), voll eingerichtet, Gärtnerhaus, Schwimmbad 4x8 m,

470 Obstbäume auf 6800 qm Grünfläche, eigener Brunnen und Trafo, ein Ferien- und Erholungs-Paradies für zwei Familien, für Freunde oder auch Firmen mit Geschäftsfreunden, Mitarbeitern und Angehörigen.

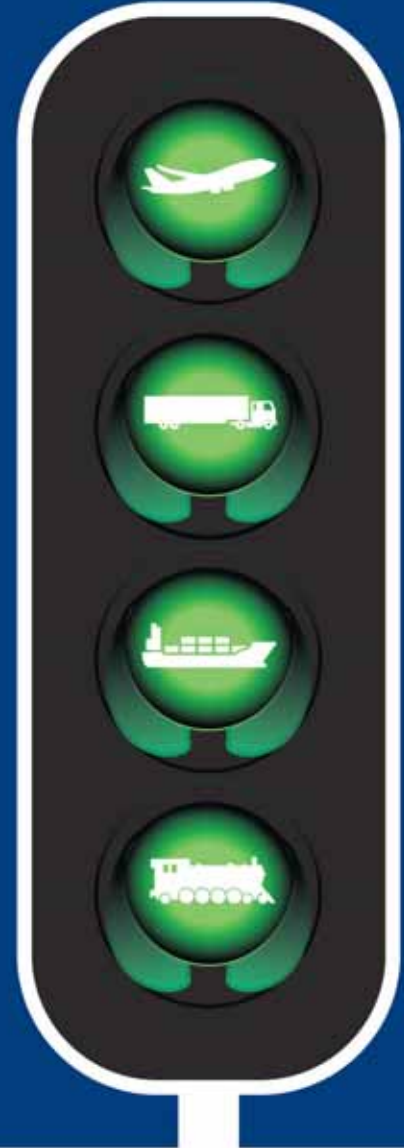
www.ephesos.uranos.de

Preis: 285.000 Euro (VB)

Kontakt: Hans Rüdiger

Tel.: +49 / 1725138433

Lines are
open...



Schenker is a part of the Transport and Logistics Division of Deutsche Bahn AG

Additional Services:

- Fairs and Exhibitions
- Value added services
- Warehousing
- Local distribution
- Projects

Schenker Arkas Nakliyat ve Tic A.Ş.

Head Office:

Kore Şehitleri Cad. Schenker Arkas Binası No: 15/A 34394 Zincirlikuyu/İstanbul-Turkey

Tel: +90 212 336 00 36 Faks: +90 212 274 62 55 +90 212 274 41 70

Schist@schenkerarkas.com.tr

İstanbul Air Cargo • İzmir • Ankara • Bursa • Denizli • Mersin • Kayseri • Eskişehir • Antalya

www.schenkerarkas.com.tr

Türkei will Energiedrehscheibe werden

Energiewirtschaftlich steht die Türkei vor großen Aufgaben. Sie muss einerseits den stetig steigenden Bedarf nach Elektrizität und Brennstoffen decken und hat sich andererseits das Ziel gesetzt, zur Energiedrehscheibe zwischen Europa und den Rohstoffexporteuren des Nahen und Mittleren Ostens sowie Zentralasiens zu werden. Für beides spielt die engere Zusammenarbeit mit den Nachbarländern eine wichtige Rolle. Im Kraft-

bis nach Mitteleuropa gebaut werden.

Die Türkei hat dieses Potenzial - und natürlich auch die potenzielle Einnahmequelle Durchleitungsgebühren - erkannt. Zusätzlich zu den bestehenden Leitungen wie der erst im Jahr 2006 eröffneten Baku-Tbilisi-Ceyhan (BTC)-Pipeline, durch die Erdöl aus Aserbaidschan zum türkischen Mittelmeerhafen Ceyhan gelangt, sind zahlreiche weitere Rohstofftransportwege in Bau oder geplant. Hierzu zählt beispielsweise auch eine Verbindung des Schwarzmeerhafens Samsun mit Ceyhan, die vor allem dem Transport russischen Erdöls dienen wird.

verwendete 2006 zu 45% Wasserkraft. Nach Angaben der Generaldirektion für Wasserwirtschaft (Devlet Su Isleri Müdürlüğü, DSI) sind zusätzlich zu den 138 in Betrieb befindlichen hydroelektrischen Kraftwerken weitere 38 mit einer Kapazität von rund 4.000 MW im Bau.

Andere erneuerbare Energiequellen spielen bisher nur eine marginale Rolle. Verschiedenen Szenarien des Energieministeriums zufolge wird ihr Anteil aber von heute unter einem Prozent bis 2020 auf 3% bis 12% zunehmen. Die größte Rolle wird dabei der Nutzung von Biomasse (42% bis 45% Anteil an den erneuerbaren Energien ohne Wasserkraft) und der Sonnenenergie (20% bis 26%) zugemessen. Das Potenzial für Windkraftanlagen in der Türkei wird auf rund 80 GW geschätzt.

Ab 2009, so schätzen Energieexperten, könnte es in der Türkei wegen des rapide ansteigenden Bedarfs dennoch zu einer Lücke in der Stromversorgung kommen. Der Stromverbrauch steigt jährlich um 7% bis 8%. In Anbetracht der mehrere Jahre dauernden Bauzeiten von Kraftwerken erscheinen Stromausfälle schon in der näheren Zukunft unausweichlich. Um die Erzeugungskapazität möglichst rasch zu erhöhen, will die Türkei verstärkt den Privatsektor in den Bau und den Betrieb von Elektrizitätswerken mit einbeziehen. Fürsprecher dieser Strategie in der Privatisierungsbehörde erhoffen sich eine deutliche Vereinfachung der Verfahren nach Verabschiedung eines neuen Gesetzes zur Regelung der Zusammenarbeit von öffentlichem und privatem Sektor (Public Private Partnerships, PPP).

Die angehaltene Ausschreibung des Betriebs der Stromnetze in 21 Regionen soll möglicherweise noch 2007, spätestens aber im ersten Quartal 2008 zu Entscheidungen führen. Noch ist allerdings unklar, ob die Elektrizitätserzeugung in diese Pakete mit einbezogen wird. Der ursprüngliche Plan der Regierung sah vor, in einem ersten Schritt die Netze

Übersicht Energieträger und Kraftwerke in der Türkei 2006

Kraftwerksart	Installierte Kapazität (MW)	Stromerzeugung (GWh)
Thermisch	27.377,2	131.240,2
Wasserkraft	13.060,9	44.221,5
Geothermie	22,9	99,7
Windenergie	58,1	129,0
Insgesamt	40.519,1	175.690,4

Quelle: EÜAS

Stromproduktion in der Türkei nach Betreibern 2006

Betreibergruppe	Stromerzeugung (MW)	Anteil (%)
EÜAS	84.530,0	48,1
Eigenproduzenten	16.485,4	9,4
Mobile Einheiten	519,3	0,3
Private Stromerzeuger	12.749,6	7,3
Erzeuger, denen Betreiberrechte übertragen wurden (TOR *)	4.060,5	2,3
Build-Own-Operate (BO)	42.591,9	24,2
Build-Operate-Transfer (BOT)	14.753,8	8,4
Insgesamt	175.690,4	100,0

*) Transfer of Operation Rights, Quelle: EÜAS

werksbau müssen Versäumnisse der vergangenen Jahre aufgeholt werden, soll es nicht zu akutem Strommangel kommen.

In den globalen Strukturen der Energiewirtschaft kommt der Türkei durch ihre geographische Lage die Rolle eines potenziellen Bindegliedes zwischen den Märkten Europas und den Erdöl und Erdgas exportierenden Ländern des Nahen und Mittleren Ostens sowie der Region um das Kaspische Meer zu. Letztere würde mit der Nutzung dieser Route einen Exportkanal alternativ zur Beförderung durch russische Pipelines gewinnen. Die Länder von Iran bis Ägypten könnten Erdgas ohne aufwendige Verflüssigung in die Türkei und weiter direkt nach Europa leiten. Im Rahmen des Nabucco-Projektes soll bis 2012 eine Leitung

bauend auf den jetzt schon dort ankommenden und zukünftig noch zunehmenden Kohlenwasserstoffen aus der weiteren Region ein Zentrum für die Petrochemie. Die physische und ökonomische Verbindung zu den wichtigen Förderländern soll natürlich auch die Energieversorgung der Türkei selbst sichern helfen.

Im Jahr 2006 wurden in der Türkei insgesamt 176.000 GWh Elektrizität erzeugt. Hiervon entfielen rund drei Viertel auf fossile Brennstoffe, davon auf Erdgas 58% und auf im Land geförderte Braunkohle 25%. Steinkohle, zum größten Teil importiert, deckt rund 11% des Verbrauchs thermischer Kraftwerke, Öl knapp 5%. Der staatliche Stromproduzent EÜAS verfügt über 58,5% der installierten Kapazität und erzeugt 48,1% der Elektrizität. Er

zu privatisieren und erst danach mit den Kraftwerken fortzufahren. Bei den interessierten Energiekonzernen stößt dieses Modell auf wenig Gegenliebe.

Eine kritische Größe sind die von Fachleuten als zu niedrig eingestuften Energiepreise. Um Investitionen lohnend zu machen, muss eine - politisch schwierig zu vermittelnde - Erhöhung angegangen werden, gedacht ist an ein schrittweises Vorgehen. Ebenfalls problematisch ist der Erwerb von Lizenzen zum Bau und Betrieb von Kraftwerken von hier-



für nicht ausreichend qualifizierten Unternehmen, die dann die notwendige Technologie von Dritten hinzu zu kaufen versuchen. Hierdurch werden

dringende Investitionen verzögert. Eine Konsequenz ist möglicherweise die Ankündigung im August 2007, dass die staatliche EÜAS entgegen der Privatisierungsstrategie nun doch wieder zwei Gaskraftwerke mit jeweils 1.000 MW Kapazität in Denizli und Antalya errichten will, um akute Lücken in der Versorgung zu schließen, nachdem es 2006 dort zu Stromausfällen gekommen war.

Dr. Marcus Knupp,
Bfai

Germany Meets Turkey – Study Tour 2007 – Stuttgart Frankfurt Berlin

Im Juli 2007 fand die erste Studienreise des Programms "Germany Meets Turkey – A Forum for Young Leaders" (GMT) in Deutschland statt, zu der sich junge Führungskräfte aus verschiedenen Bereichen der Gesellschaft, wie Wirtschaft, Politik, Wissenschaft, Kultur und Medien trafen. Die ersten 12 Teilnehmer, sechs aus Deutschland und sechs aus der Türkei waren vom 14. bis 22. Juli in Stuttgart, Frankfurt und Berlin zu Gast bei namhaften Unternehmen und Organisationen wie der Daimler Chrysler AG, der Robert Bosch Stiftung, der DWS Investment GmbH, der Johann Wolfgang Goethe-Universität und dem Auswärtigen Amt. Hierbei wurden diverse Themen wie Investitionen in der Türkei, die Rolle der Medien, Migration in Deutschland sowie die kulturellen Beziehungen zwischen der Türkei und Deutschland behandelt. Ihren Abschluss fand die Reise in einer Konferenz im Berliner Abgeordnetenhaus, die das Thema Erneuerbare Energien und mögliche deutsch-türkische Kooperationen behandelte.

Ziel von GMT ist es, ein nachhaltiges, interdisziplinäres Netzwerk junger Führungspersönlichkeiten zwischen beiden Ländern aufzubauen, die bereit sind, aktiv an der Vertiefung der bilateralen Beziehungen mitzuarbeiten und das Netzwerk durch Mitarbeit an Projekten langfristig zu unterstützen. Das Forum soll so dem Dialog beider Länder eine solide und nachhaltige Basis geben. Das nächste Treffen von GMT wird 2008 in der Türkei stattfinden,

an dem sowohl die diesjährigen Teilnehmer als auch 12 neu ausgewählte teilnehmen werden.

Der Aufbau von Germany Meets Turkey wird vom institute for cultural diplomacy (icd) in Berlin organisiert und bei der Durchführung des Programms durch die türkische Organisation ARI Movement unterstützt. Gegenwärtig umfasst der GMT Beirat sieben führende internationale Persönlichkeiten: Dr. Ullrich Brückner, Jean Monnet Professur für European Studies, Mario Diel, Executive Vice President von ConBridge KG International Consultants, Baki Irmak, Pressesprecher von DWS Investment, Cem Özdemir, Mitglied des Europäischen Parlament für die Grüne/EFA Fraktion, Alper Üçok, Direktor von TÜSİAD Berlin, Murat Ünal, Vorstandsvorsitzender Funds@Work AG, und Dr. Bahri Yılmaz, Fakultät der Geistes- und

Naturwissenschaften, Sabanci-Universität, Istanbul.

GMT ist Teil der Ernst Reuter Initiative für Dialog und Verständigung zwischen den Kulturen, einem türkisch-deutschen Kooperationsprojekt, welches letztes Jahr unter der Schirmherrschaft des ehemaligen Außenministers der Türkei, Abdullah Gül und dem deutschen Außenminister Frank-Walter Steinmeier ins Leben gerufen wurde. Germany Meets Turkey wird von der Robert Bosch Stiftung gefördert. Ein besonderer Dank gilt auch unseren Sponsoren Funds@Work sowie der DWS Investment GmbH.

Weitere Informationen zu Germany Meets Turkey – A Forum for Young Leaders finden Sie auf der offiziellen Homepage www.germanymeetsturkey.org.



Vorgestellt: Medline Johanniter Acil Yardim Akademisi

Eine Akademie, zwei Partner und viele Leistungen

Seit 2006 beheimatet Istanbul ein deutsch-türkisches Joint venture, das schon längst auch in anderen Regionen der Türkei aktiv ist: Die Medline Johanniter Acil Yardim Akademisi.

Medline, ein Unternehmen der Esas Holding, ist seit 1995 als qualitätsbe-

„Interschutz 2005“ in Hannover wurden die Weichen endgültig gestellt und in 2006 gründete man gemeinsam eine AG.

Das ambitionierte Ziel der Akademie ist es, mit Ausbildungen im betrieblichen Bereich zu starten und sukzessive auch Ausbildungsbereiche wie Rettungsdienst, Katastrophenschutz zu erschließen. Und hier ist man in wenigen Monaten bereits weit gekommen. Mit über 10.000 Teilnehmern in 2006 ist die Akademie bereits jetzt Marktführer im betrieblichen Ausbildungssektor. Dies wundert kaum, da sie gerade den deutschen Unternehmen viele Vorteile erschließt. Die Akademie setzt ein Anspruchsdenkmal moderner Erwachsenenbildung um, bei dem besonderer Wert auf Praxisorientierung und Teilnehmeraktivierung gelegt wird. Die Teilnehmer kommen motiviert in ihre Unternehmen zurück.

Hierzu sind die Ausbilder der Akademie nach deutschen Standards zusätzlich geschult. Dadurch konnten sie als Ausbilder der Johanniter im Sinne der in Deutschland geltenden Berufsgenossenschaftlichen Richtlinien 948 (Aus- und Fortbildung in Erster Hilfe) ernannt werden. Das bedeutet, dass das zusätzlich ausgegebene deutschsprachige Zertifikat der Akademie in Deutschland als Äquivalent

zur dortigen Erste Hilfe-Bescheinigung anerkannt wird, was besonders z.B. für in die Türkei entsandte deutsche Mitarbeiter bei Rückkehr in die Heimat wichtig ist.

Durch das Potenzial des Rettungsdienstunternehmens Medline erschließen sich für die Unternehmen weitere interessante, vernetzte Leistungsmöglichkeiten wie: Beratung beim Aufbau oder der Optimierung des Erste Hilfe-Systems; arbeitsmedizinische und betriebsärztliche Dienste; Unterstützung bei der Logistik im Erste Hilfe- und medizinischen Bereich; Unterstützung bei der Durchführung von Notfallübungen.

Die Zukunft beginnt bereits jetzt

Bereits zu diesem Zeitpunkt hat die Akademie die Startgerade verlassen und verfolgt ein Erfolgsrezept der Johanniter in Deutschland, Erste Hilfe-Ausbildung mit der Präventionsidee zu verschmelzen und ganz speziell auf die Wünsche und Bedürfnisse bestimmter Zielgruppen zuzuschneiden. Ein Beispiel hierfür ist die Ausbildung „Erste Hilfe am Kind“, mit der Eltern, Babysitter, Pädagogen und andere Menschen, die Kinder betreuen, erreicht werden. Ein Ausbildungsfeld das auch für die Industrie im Sponso-



wusster Rettungsdienstanbieter im türkischen Gesundheitssektor tätig und verfügt derzeit über 5 Millionen Mitglieder und arbeitet mit 600 Mitarbeitern türkeiweit. Mit der staatlichen Regelung der Erste Hilfe-Ausbildung im betrieblichen Bereich begann Medline entsprechende Seminare anzubieten. Hier war es ihr Ziel, sich der Unterstützung eines kompetenten Partners zu versichern, der einerseits auf dem Sektor der Breitenausbildung über lange Erfahrung und kreatives Potenzial verfügte und andererseits auch in der rettungsdienstlichen Ausbildung zuhause ist. Diesen fand Medline in der deutschen Johanniter-Unfall-Hilfe e.V., einer christlichen Hilfsorganisation mit über 1,4 Millionen Mitgliedern. Über 350.000 ausgebildete Teilnehmer mit stetig wachsender Tendenz sprechen für sich und für die Qualität der Breitenausbildung. Auf der Messe



ringbereich interessant sein wird. Ein weiteres Beispiel sind Notfalltrainings für ärztliches und nichtärztliches medizinisches Personal.

Last but not least

Gemeinsam starteten beide Partner für die Akademie bereits Ende 2006 eine Aktion, um die Aufmerksamkeit und Aufklärung der Bevölkerung in Sachen Selbstschutz besonders vor dem Hintergrund drohender Erdbeben in der Marmara-Region voranzutreiben. Genauso berät die Akademie



dank eines Netzwerks von Fachkompetenzen aus der Türkei und Deutsch-

land Unternehmen und Institutionen, wie sie sich und ihre Mitarbeiter besser für diesen Katastrophenfall wappnen können.

Ohne Zweifel eine deutsch-türkische Partnerschaft die gerade die Aufmerksamkeit der Unternehmen in der Türkei mit deutscher Wurzel verdient.

www.acilyardimakademisi.com

Tel: 90 (212) 269 24 94

Fax: 90 (212) 269 24 90

Deutsche Wirtschaftstage in Adana und Konya

Das Wirtschaftswachstum in der Türkei wird nicht nur von den Kernregionen um Istanbul, Izmir und Ankara getragen. Zunehmend treten auch die Städte Anatoliens als Standorte für Industrie und Gewerbe in Erscheinung. Um den Einstieg in diese noch weniger bekannten Regionen im Zentrum und Osten des Landes zu erleichtern, hat die Deutsche Botschaft in Ankara eine Veranstaltungsreihe ins Leben gerufen, die als Informations- und Kontaktforum dient. Die nächsten Treffen finden am 30.10.07 in Adana und am 13.11.07 in Konya statt.

Städte wie Kayseri, Gaziantep, Konya oder Adana haben noch keinen festen

Platz auf der internen Türkeiandkarte aller an der Wirtschaft des Landes Interessierten. In den letzten Jahren sind dort jedoch zahlreiche kleine und mittelständische Betriebe etwa des Maschinenbaus oder der Bekleidungsindustrie entstanden. Der Ölverladehafen Ceyhan ist Kristallisationspunkt für Investitionen der petrochemischen Industrie in der Provinz Adana.

Ziel der Deutschen Wirtschaftstage in den mittleren Großstädten ist die Sondierung von Kooperations- und Investitionsmöglichkeiten in diesen wirtschaftlich aufstrebenden Regionen. Eine erste Veranstaltung dieser Art hat am 26.6.07 in Kayseri stattge-

funden und fand reges Interesse bei türkischen Unternehmen. Teilnehmer an den Tagungen in Adana und Konya sind neben Vertretern der Botschaft die regionalen Kammern, die AHK Istanbul, die Türkisch-Deutsche IHK und die KfW-Ipex-Bank.

Die halbtägigen Veranstaltungen mit anschließendem Empfang werden von der Firma Siemens unterstützt. Deutsche Unternehmen, die Interesse an einer Teilnahme haben, sind eingeladen, sich bei der AHK in Istanbul oder der TD-IHK in Köln anmelden.

Dr. Marcus Knupp,
Bfai

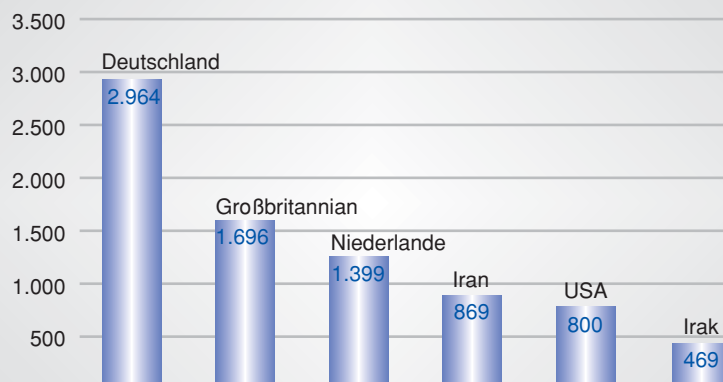
Der Zufluss von Auslandskapital in die Türkei dauert an

Nach den zuletzt veröffentlichten Daten des Generaldirektorats für Auslandskapital beim Staatssekretariat für das Schatzamt* sind im Zeitraum von Januar bis Juli 2007 insgesamt 11,065 Mrd. US-Dollar im Zusammenhang mit Direktinvestitionen ins Land geflossen.

Dies bedeutet einen Anstieg von 42,3 % gegenüber dem gleichen Zeitraum des Vorjahres.

Ein Anteil von 65,6% (7,295 Mrd. US-Dollar) der Gesamtsumme von 11,065 Mrd. US-Dollar ist auf die Aktivitäten

Verteilung der Auslandskapitalfirmen nach Ländern



* Daten zum Stand der Auslandsinvestitionen - Mitteilung des Staatssekretariats für das Schatzamt der Republik Türkei - September 2007; herausgegeben vom Generaldirektorat für Auslandskapital

von Finanzinstitutionen zurückzuführen; weitere wichtige Branchen für Auslandsinvestoren sind die Bereiche Strom, Gas und Wasser (534 Mio. US-Dollar), Verkehrswesen, Kommunikation und Lagerdienstleistungen (442 Mio. US-Dollar) sowie Immobilienvermietung (370 Mio. US-Dollar).

Im Zeitraum Januar – Juli 2007 wurde aus den Ländern der Europäischen Union (EU) ein Zustrom liquider Mittel in Höhe von 6,250 Mrd. US-Dollar (56,4%) verzeichnet.

Die Reihenfolge der EU-Länder mit den höchsten Investitionen sah wie folgt aus: an erster Stelle die Niederlande mit 1,372 Mrd. US-Dollar, gefolgt von Großbritannien mit 478 Mio. Dollar und Deutschland mit 397 Mio. US-Dollar.

Die Anzahl ausländischer Firmen in der Türkei belief sich Ende Juli 2007 auf 17.134.

Davon hatten 9.482 Unternehmen einen Partner aus der EU; das ent-

spricht über 55% des Gesamtbestandes. Unter den EU-Ländern steht Deutschland mit 2.964 Firmen an erster Stelle mit Großbritannien (1.696) und den Niederlanden (1339) auf den Folgerängen.

Die folgende Tabelle zeigt die Verteilung der Auslandskapitalfirmen nach Ländern an.

Bei der Verteilung der 17.134 Auslandskapitalfirmen nach Provinzen steht Istanbul mit 9.361 Firmen an erster Stelle; Antalya (2.086), Ankara (1.157) und Izmir (1.043) folgen auf den nächsten Plätzen.

Perfekt positioniert.



...sind unsere 200.000 Container auf der ganzen Welt. Schiffe, Container und Mitarbeiter der Hamburg Süd bürgen für höchste Qualität im Seetransport – das gilt für Effizienz, Zuverlässigkeit und Sicherheit aller unserer Dienstleistungen. Weitere Informationen finden Sie unter www.hamburgsud.com

Istanbul Headquarter

Büyükdere Cad. Yapı Kredi Plaza
B-Blok Kat: 11 D: 28
34330 Levent/Istanbul
Phone: +90 212 350-6700
Fax: +90 212 324-6258
E-Mail:
info.istanbul@trk.hamburgsud.com

Izmir Branch Office

Sair Etef Bulvarı No: 15
İhsan Kaya Apt. K: 7 D: 20&21
35240 Çankaya/Izmir
Phone: +90 232 497-0660
Fax: +90 232 482-3382
E-Mail:
info.izmir@trk.hamburgsud.com

Mersin Branch Office

İsmet İnönü Bulvarı 101. Cad.
Klas Plaza Bina No 78, K: 4 D: 7&8
33100 Yeni Mahalle/Mersin
Phone: +90 324 241-1900
Fax: +90 324 237-4622
E-Mail:
info.mersin@trk.hamburgsud.com

No matter what.

HAMBURG SÜD

Feiertage in der Türkei 2008

01. Januar Neujahr

23. April Tag des Kindes

19. Mai Jugend- und Sportfest

30. August Siegesfest

29. September*

bis 02. Oktober Zuckerfest,
Ende
des islamischen
Fastenmonats

28. Oktober*

und 29. Oktober Republikfest

07. Dezember*

bis 11. Dezember.. Islamisches
Opferfest

31. Dezember* Silvester

*) = halbtags

(Irrtümer vorbehalten. Keine Garantie für Korrektheit/Vollständigkeit der Daten)



Der Präsident der türkischen Kammerunion (TOBB) Rifat Hisarcikloğlu, hielt am 10. September im Ritz Carlton Hotel bei der mit rund 100 Teilnehmern gut besuchten Wirtschaftsrunde der AHK, einen Vortrag über die aktuelle wirtschaftliche Lage der Türkei sowie die deutsch-türkischen wirtschaftlichen Beziehungen.

In seinem Vortrag hob Hisarcikloğlu hervor, dass Deutschland der größte Wirtschaftspartner der Türkei ist. Das Wirtschaftsvolumen mit Deutschland soll in den nächsten fünf Jahren 50 Milliarden US Dollar erreichen. Die Beziehungen zwischen der Türkei und Deutschland seien jedoch schon 800 Jahre alt, so Hisarcikloğlu.

Die türkische Wirtschaftskrise im Jahre 2001 wäre eine Lehre gewesen. Es sei

dadurch bewusst geworden, welche Konsequenzen es haben kann, wenn der Staat ein Haushaltsdefizit hätte und wie wichtig es sei, den Haushalt richtig zu leiten. Der Trend der Unternehmer, "je weniger Steuern, desto besser" sei laut Hisarcikloğlu so nicht richtig, "Man solle sich bemühen, den Staat möglichst wenig ausgeben zu lassen". Ferner betonte er in seinem Vortrag, dass die Türkei besonders in den letzten fünf Jahren wirtschaftlich voranschreite und dass diese Tatsache dem Privatsektor zu verdanken sei. Fortbildung der Arbeitnehmer nach dem 35. Lebensjahr sei besonders wichtig, betonte der Unionspräsident und zitierte einen Satz von Bundeskanzlerin Merkel. Auch sollte in der Türkei Atomkraft erzeugt werden. Frankreich und Deutschland hätten damit keine Probleme, so

dass auch die Türkei keine haben werde.

Hisarcikloğlu wies auf die Bedeutung der Deutsch-Türkischen Industrie- und Handelskammer in Istanbul hin, da diese eine große Rolle bei den deutsch-türkischen Wirtschaftsbeziehungen spiele, gleiches gelte für die der Türkisch-Deutsche Kammer in Köln.

Hisarcikloğlu berichtete auch über die Wirtschafts- und Technologie-Universität, die von der Kammerunion im Jahre 2003 gegründet wurde. Die türkischsprachige Universität soll bis zum Jahre 2015 im Bereich Forschung und Entwicklung eine weltweit anerkannte konkurrenzfähige Universität werden. Schon im ersten Studienjahr 2004 sollen sich dort 11 der besten 100 Studenten der Türkei immatrikuliert haben.

DIHK-TOBB Spitzentreffen in Berlin

Am 04. Oktober 2007 trafen im Haus der Deutschen Wirtschaft in Berlin die Präsidenten der beiden Kammerdachorganisationen Ludwig Georg Braun (DIHK) und Rifat Hisarcikloğlu (TOBB) zu gemeinsamen Konsultationen zusammen.

In einem einstündigen Gespräch in kleinem Kreis, an dem auch die Präsidenten und Geschäftsführer der Deutsch-Türkischen IHK (Istanbul) und der Türkisch-Deutschen IHK (Köln) teilnahmen, bekräftigten beide Seiten ihre Bereitschaft zu intensiver Zusammenarbeit und erörterten verschiedene Einzelbereiche möglicher Kooperation. In einer anschließenden Plenarversammlung unterzeichneten sie ein entsprechendes Memorandum of Understanding.

Die Veranstaltung "Deutsch-Türkische Kammergespräche" zu der über dreihundert Teilnehmer erschienen waren, hatte zwei Schwerpunktthemen. Ein erstes Forum am Vormittag befasste sich mit der dualen Berufsausbildung, ein zweites am Nachmit-

tag mit den Türkisch-Deutschen Wirtschaftsbeziehungen im europäischen Kontext. Keynote Speeches wurden vom Berliner Wirtschaftssenator Harald Wolf, dem Staatssekretär im Bundeswirtschaftsministerium Dr. Joachim Wuermeling und dem türkischen Parlamentarier Lütfi Elvan gehalten.

An den Podien, die eine rege Resonanz im Publikum fanden, nahmen u.a. der Präsident der Kommission für Berufsbildung der TOBB, Savaş Özyaydemir, und unser Kammermitglied Otto Bauer (Festo) teil. Am Europa-Forum, das von Dr. Rainer Hermann (FAZ) moderiert wurde, beteiligten sich die Mitglieder des Europäischen Parlaments Elmar Brok und Vural Öger.



Hisarcikloğlu und Braun

Großes Interesse am deutschen Maschinenbau

Der Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau e.V. (VDMA) war Anfang September mit einer 20köpfigen Delegation in Istanbul. An der im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie durchgeführten Unternehmerreise nahmen

sieben deutsche Firmen teil. Die durch die Deutsch-Türkische Industrie- und Handelskammer durchgeführte Kooperationsbörse im Hotel Larespark in Taksim, fand mit einer überdurchschnittlich großen türkischen Teilnahme statt. Über 100 türkische Firmen

fanden Gelegenheit, mit deutschen Unternehmen über Zuliefermöglichkeiten für deutsche Maschinen- und Anlagenbauer zu sprechen. Die Reise sollte mittelständischen Maschinenbauunternehmen die Möglichkeiten zur Zusammenarbeit mit türkischen Unternehmen aus den Bereichen der Metallbearbeitung und Gießerei aufzeigen. Der VDMA vertritt 3.000 vorrangig mittelständische Mitgliedsunternehmen der Investitionsgüterindustrie und ist damit einer der mitgliederstärksten und bedeutendsten Industrieverbände in Europa. Mit einem Umsatz von rund 167 Milliarden Euro und 873.000 Beschäftigten gehört der Maschinen- und Anlagenbau zu den größten Branchen und wichtigsten Arbeitgebern in Deutschland.



Geschäftsreise Bioenergie

Die Kammer wird vom 26.-28. November 2007 eine Geschäftsreise für Bioenergie in der Türkei durchführen. Am 27.11.2007 findet im Point Hotel am Taksim eine Konferenz zum Thema Bioenergie statt, an dem sich türkische und deutsche Firmen und Institute durch Vorträge beteiligen können. Im Anschluss an das Mittagessen werden Kooperationsgespräche und Firmenbesuche durchgeführt.

Alle interessierten Firmen sind herzlich eingeladen an der Konferenz teilzunehmen. Die Teilnahme ist kostenlos. Anmeldungen (erforderlich) bitte unter www.dtr-ihk.de oder +90 (212) 310 69 00, (Ansprechpartnerin: Frau Didem Uycan).

Im Rahmen des von der Bundesrepublik geförderten Markterschließungsprogramms für Erneuerbare

Energien hat die Kammer in Zusammenarbeit mit der DENA www.dena.de bereits im Mai eine Veranstaltung zum Thema Solarenergie durchgeführt. Derzeit erstellt die Kammer unter maßgeblicher Mitarbeit von Frau Didem UYCAN eine Studie zum Thema Bioenergie in der Türkei, die den teilnehmenden deutschen Firmen zur Verfügung gestellt wird.

Personalsuche

Die Kammer bietet seit einigen Monaten deutschen Firmen Unterstützung bei der Suche nach geeignetem Personal für ihre Tätigkeiten in der Türkei an. Dabei stellt die Kammer ihre Räumlichkeiten für die Vorstellungsgespräche bereit. Sie berät bei der Anzeigenschaltung und der Korres-

pondenz mit den Printmedien. Ferner sammelt sie in Rücksprache mit dem deutschen Auftraggeber die Bewerbungen und lädt auf Vorschlag des Auftraggebers geeignete Kandidaten zu Erstgesprächen in die Kammer ein. Die zweite Vorstellungsrunde erfolgt dann mit Vertretern des Auftraggebers

regelmäßig auch in der Kammer. Im Idealfall liegen zwischen Anzeigenschaltung und zweiter Vorstellungsrunde nur drei Wochen. Viele große und mittelständische Unternehmen haben diese Dienstleistung bereits genutzt und sind mit unserer Tätigkeit sehr zufrieden gewesen.

Bannerwerbung

Nutzen Sie die Möglichkeit auf unserer Internetseite www.dtr-ihk.de zu werben!

Unsere Internetseite wird täglich über 450 Mal besucht. Wir bieten Ihnen nun die Möglichkeit an, durch Bannerwer-

bung viele Entscheider aus der deutsch-türkischen Geschäftswelt zu erreichen. Ab sofort haben unsere Mitglieder und Nicht-Mitglieder die Möglichkeit auf unserer Internetseite zu werben.

Wenn wir Ihr Interesse geweckt haben, bitten wir um Kontaktaufnahme mit Frau Hülya Denizer
Tel.: +90 (212) 310 69 42.

AHK-Europatagung in Riga

Am 03. und 04.09.2007 fand in Riga die diesjährige Tagung der Deutschen Aus-

landshandelskammern in Europa statt, an der unsere AHK durch Geschäfts-

führer Marc Landau vertreten war.

Türkeiveranstaltungen in Limburg, Kassel und Freiburg

Vom 24. bis 26. September 2007 nahm Kammergeschäftsführer Marc Landau an Türkeiwirtschaftstagen in Limburg und Kassel, sowie an einem Außenwirtschaftstag der IHK Freiburg teil. Die beiden ersten Veranstaltungen

fanden im Rahmen einer Gemeinschaftsaktion statt, an der alle hessischen Kammern den Nahen Osten und benachbarte Gebiete als Wirtschaftspartner präsentierten. Bei der Freiburger Veranstaltung, an der

rund achtzig Firmen teilnahmen, wurden sechs ausgewählte Märkte, darunter die Türkei, die USA, Tschechien und China präsentiert.

Türkei-Sprechtage in Deutschland

Die stellvertretende Geschäftsführerin der Kammer, Frau Dr. Ümmühan Dericioğlu, hat im September 2007 die Beratungen in den Städten Weingarten,

Bonn und Halle durchgeführt. Die Sprechtag wurden in Kooperation mit den jeweiligen Industrie- und Handelskammern organisiert.

Insgesamt wurden im Rahmen der Türkei-Sprechtage mehr als 15 Beratungsgespräche geführt.

Schülergruppen informieren sich

Am 07.09.2007, hat die Stv. Geschäftsführerin der Deutsch-türkischen Industrie- und Handelskammer, Dr. Ümmühan Dericioğlu, eine 22-köpfige Schüler-Gruppe aus Deutschland empfangen. Sie hat die Schüler über die wirtschaftliche und soziale Lage der Türkei, wirtschaftliche Beziehungen zwischen der Türkei und Deutschland, über den Türkei-EU Beitritt und über die Aktivitäten der Kammer informiert. Anschließend wurden die Fragen der Schüler beantwortet und zuletzt ihre Meinungen und Eindrücke entgegengenommen.



Weitere 26 Schüler/innen des Gymnasiums Markdorf/Baden besuchten am 18. September 2007 die Kammer.

Auch sie informierten sich über die Arbeit der Kammer, die deutsch-türkischen Wirtschaftsbeziehungen und die EU-Ambitionen der Türkei. Die Studienfahrt der Gruppe nach Istanbul vom 16.-23. September 2007 fand zum Thema "Türkei vor den Toren der

EU" statt. Die Schüler/innen der Leistungskurse Wirtschafts- und Gemeinschaftskunde zeigten grosses Interesse. Neben der Kammer besuchte die Gruppe weitere Institutionen vor Ort, um sich ein umfassendes Bild zu machen.

Deutsch-Türkisches Forum der HVB in München

Am 18. September 2007 veranstaltete die Hypovereinsbank in München ein sehr gelungenes deutsch-türkisches Forum, an dem Vertreter aus Wirtschaft, Politik, Wissenschaft, Kultur und den Medien teilnahmen. Zu den Keynote-Sprechern zählten der Münchner Oberbürgermeister Ude

und der Europaabgeordnete Cem Özdemir sowie der Chefvolkswirt der Yapı Kredi Bank Akçay. Die von Christine Schlötzer (Süddeutsche Zeitung) moderierte Veranstaltung umfasste eine Podiumsdiskussion zur Wirtschaft, an der Kammergeschäftsführer Landau teilnahm sowie eine

weitere zum kulturellen Bereich, zu dem aus Istanbul Frau Cathleen Behrends (HVB) und Frau Claudia Hahn-Raabe (Goethe-Institut) ange-reist waren. Die Veranstaltung stand unter der Schirmherrschaft des neuen bayerischen Ministerpräsidenten G. Beckstein.

Briefing der CeBIT Eurasia Unternehmerreise

Am Abend des 02. Oktober 2007 fand im Generalkonsulat eine Informationsveranstaltung für Teilnehmer einer Unternehmerreise zur diesjährigen CeBIT

Bilişim Eurasia statt. Generalkonsul von Kummer, Kammergeschäftsführer Landau und BfAI-Korrespondent Dr. Knupp informierten die Teilnehmer

über den aktuellen Stand der Deutsch-Türkischen Beziehungen.

EU – Projekt: Berufsausbildung

Im Rahmen des EU-Projektes "Bridges of Knowledge" mit dem Thema Berufsbildung und Sozialer Dialog: Die Rolle und der Beitrag der organisierten Industrie zur Berufsausbildung zur Förderung der Wettbewerbsfähigkeit der tür-

kischen Wirtschaft" hat sich die Steuerungs-Gruppe im September nach dem Treffen im Mai zum zweiten Mal getroffen. Ziel des in der Deutsch-Türkischen Industrie- und Handelskammer stattgefundenen Treffens war die Vorbespre-

chung der Schlusskonferenz. Es wurde beschlossen, die Konferenz mit dem Titel: „Berufsausbildung in der Türkei und die europäische Dimension – Zusammenarbeit, Chancen, Ziele“ am 4. Dezember 2007 in Istanbul durchzuführen.

Neues AHK-Büro Tarabya



Der Umzug des Büros zum Jahresende nach Tarabya rückt näher und nach wie vor sieht es so aus, als ob der Umbau fristgerecht fertiggestellt werden könnte. Eine leichte Verzögerung entstand dadurch, dass auf dem Gelände selbst die Infrastruktur (Wasser/Abwasser (Strom/Erdgas) erneuert werden muß. Mit den Arbeiten zu Wasser/Abwasser/Strom wurde Anfang Oktober begonnen, so daß wir davon ausgehen, daß für das Kammergebäude die Anschlüsse rechtzeitig fertiggestellt werden. Mit den Arbeiten für Erdgas soll in Kürze begonnen werden.

Studie zu Fälschungen in der Türkei

Die "Union de Fabricants" (Verband der Produzenten) hat eine Studie der Bosphorus Universität zum Thema "Analysis of counterfeiting in Turkey: Testimonies

from companies" (Analyse von Fälschungen in der Türkei: Aussagen von Unternehmen) herausgegeben. Die Studie beschränkt sich auf industrielle und

kommerzielle Fälschungen. Kammermitglieder können die Studie unter <http://unifab.com/doc/2007/Counter%20Turkey.pdf> herunterladen.

Terminvorschau

Für die folgenden Monate sind bisher nachfolgend aufgeführte Kammerveranstaltungen vorgesehen. Zu den allgemeinen Veranstaltungen werden die Mitglieder rechtzeitig vor Veranstaltung schriftlich eingeladen. Sie können eine aktuelle Veranstaltungsübersicht auch auf unserer homepage www.dtr-ihk.de finden.

22. – 26. Oktober 2007	Unternehmerdelegationsreise und Kooperationsbörse Baden-Württemberg in Istanbul und Ankara
25. – 28. Oktober 2007	Hapag Lloyd Kulturreise
04.-08. November 2007	Saarland: Ministerreise mit Wirtschaftsdelegation und Kooperationsbörse in Istanbul und Bursa
10. November 2007	Kooperationsbörse auf dem Bayerischen Gemeinschaftsstand auf der "Otomotiv 2007" im CNR - Expo Messezentrum, Yeşilköy
26. - 28.11.2007	AHK-Geschäftsreise Bioenergie,
27. November	Seminar: "Erneuerbare Energien - Bioenergie", Point Hotel, Taksim, Istanbul
04. Dezember 2007	Konferenz: "Berufsausbildung in der Türkei und die europäische Dimension – Zusammenarbeit, Chancen, Ziele" im Rahmen des EU-Projekts "Knowledge of Bridges", Istanbul
05. Dezember 2007	Wirtschaftsrunde



Andreas Ströbl

Neuer Betriebsdirektor bei BSH

Die BSH Ev Aletleri Sanayi ve Ticaret A.Ş. hat einen neuen Betriebsdirektor. Das größte Auslandskapitalunternehmen der Türkei im Bereich Weiße Ware berief Andreas Ströbl an seine in Çerkezköy ansäs-

sige Niederlassung. Ströbl, der sein Amt im August antrat, ist zuständig für die Abteilungen Qualitätssysteme, Patente und Zentrale Wartung.

Neue Mitglieder

An dieser Stelle wollen wir Ihnen in Zukunft regelmäßig die neuen Mitglieder der Kammer kurz vorstellen. Seit dem

Erscheinen der letzten Ausgabe von ODA sind folgende Firmen Mitglied geworden:

Aerzen Makine Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti.



Im Jahre 1864 wurde Aerzen Makine gegründet. Mit der Erfahrung in der Drehkolben- Produktion, einer der führenden Firmen seiner Branche, ist Aerzen Makine im Verkauf und Servis von DELTA BLOWER, DELTA SCREW und VMX Kompressoren, seit 2006 in der Türkei tätig.

Rüzgarlıbahçe Mah.
Kavacık Kavşağı Sismar Plaza Kat: 3
34805 Kavacık-Beykoz-ISTANBUL
Tel: 0216-322 89 73
Fax: 0216-322 93 98
Internet: www.aerzen.com.tr

Aktif Dış Ticaret Ltd. Şti.



"Aktif Dış Ticaret Ltd. Şti." ist seit 13 Jahren als Medikal-Unternehmen mit verschiedenen Produkt-Paletten in der Türkei tätig. Unsere Produkt-Palette besteht aus Radiologie Zubehör, Chirurgischen Instrumenten und von uns hergestellten "Strahlenschutz-Artikeln". Ausserdem vertreten wir den Pharma Konzern Queisser Pharma mit dem Produkt "Protefix-Haftcreme" in der Türkei.

Kuşbakışı Cad. 31/1
Aşuroğlu Sitesi B Blok
34662 Altunizade-ISTANBUL
Tel: 0 216-474 46 48
Fax: 0 216-474 48 19
Internet: www.aktifdisticaret.com

berolina Schriftbild GmbH & Co. KG



berolina Schriftbild gehört in Deutschland als Produzent seit fast 40 Jahren zu den Marktführern für herstellerneutrales Druckerverbrauchsmaterial. Unsere Erzeugnisse sind umweltfreundliche Qualitäts- und Mehrleistungsprodukte für Laser-, Tinten- und Matrixdrucker „Made in Germany“, die aus schließlich am eigenen Produktionsstandort bei Berlin entwickelt und produziert werden. International bekannte Firmen schätzen berolina Produkte und die individuelle Kundenbetreuung vor Ort.

Kaiser-Wilhelm-Str. 17
D- 12247 BERLIN
Tel: 0049-3377-313 0
Fax: 0049- 3377-313 160
Internet: www.berolina.de

Demir & Erten Hukuk Bürosu

Demir&Erten Hukuk Bürosu Unsere Anwaltskanzlei Demir & Erten wurde in Istanbul gegründet. Der Schwerpunkt unserer Tätigkeit liegt auf folgenden Bereichen: Wirtschaftsrecht, geistiges Eigentumsrecht, ausländische Kapitalinvestitionen, Versicherungs- und Transportrecht, Inkasso- und Insolvenzrecht und Vertragsrecht.

Kore Şehitleri Cad. Yonca Apt.
A Blok No: 1/7
34394 Zincirlikuyu-ISTANBUL
Tel: 0212-288 38 41
Fax: 0212-288 38 42
Internet: www.demir-erten.av.tr

EKOL Lojistik A.Ş.



Ekol Lojistik ist eine führende Logistikfirma, die dem Kunden die optimale Lösung bietet. Dabei nutzt sie Technologie und eine erweiterte Personalabteilung. Dies führt dazu, dass der Kunde von Ekol weiter vorne liegt als seine Wettbewerber. Der Kunde von Ekol braucht keine Investition zu machen, dies wird alles seitens von Ekol durchgeführt. Das einzige was man vom Kunden benötigt, wird ein " Bieten sie mir ..." sein. Je nach Bedarf wird jedem Kunden das angeboten, was er braucht.

Ekol Cad. No: 2
Sultanbeyli-ISTANBUL
Tel: 0216-564 30 00
Fax: 0216-564 33 33
Internet: www.ekol.com

Feige Business Advisors GmbH



Seit 1985 steht Feige Business Advisors für erfolgreiche Personalberatung auf höchstem Niveau. Die Kernkompetenz ist die Suche und Auswahl von Führungskräften und Spezialisten. In den letzten beiden Jahren hat das Unternehmen Tochtergesellschaften in Polen, Rumänien, Indien und der Ukraine gegründet und steht kurz vor einem Markteintritt in der Türkei. Herr Mehmet-Bahadır Battal, Türkei-Desk des Hauses, unterstützt deutsche Unternehmen bei der Suche und Auswahl von Führungskräften und Spezialisten für die Türkei und türkische Unternehmen auf dem Weg nach Westeuropa.

Emanuel-Leutze-Str. 4
D-40547 DÜSSELDORF
Tel: 0049-211-526 73 0
Fax: 0049-211-526 73 17
Internet:
www.feige-business-advisors.com

Giesecke & Devrient Istanbul Ticaret ve Servis Ltd. Şti.



Giesecke & Devrient
Creating Confidence.

Die Firma Giesecke & Devrient steht im Dienst für die Zentralbank, Handelsbanken, Fachhandelbereich, Finanzanstalten und Lösungsgesellschaften in der Türkei. Sie bedient Kunden im Bereich der Banknotenverarbeitungslösungen bezüglich Verkauf und Kundendienst. Das Türkei Büro der Giesecke & Devrient führt seit 1998 landesweit seine Leistungen mit der Unterstützung des technischen Service - Teams fort.

Barbaros Bulvarı Morbasan Sok.
Koza İş Merkezi B-Blok Kat: 2
34349 Beşiktaş-ISTANBUL
Tel: 0212-347 28 27
Fax: 0212-356 13 15
Internet: www.gi-de.com

Gün Avukatlık Bürosu

GÜN AVUKATLIK BÜROSU
MEHMET GÜN VE PARTNERLERİ

Kanzlei Mehmet Gün und Partners. Der Standort der Kanzlei ist in Istanbul, von wo die türkischen und ausländischen Klienten rechtlich beraten werden. Die Dienste werden sowohl in der Türkei als auch im Ausland geleistet. Die Arbeit der Kanzlei konzentriert sich auf die Gebiete Wirtschafts- und Gesellschaftsrecht, Gewerblicher Rechtsschutz und Rechtsvorschriften in der Pharmaindustrie, Energie und Telekommunikation.

Kore Şehitleri Cad. No: 32
34394 Zincirlikuyu-Şişli-İSTANBUL
Tel: 0212-354 00 00
Fax: 0212-274 20 95
Internet: www.gun.av.tr

LR Health & Beauty Systems Pazarlama ve Ticaret Ltd. Şti.



Weltweit in 29 Ländern vertretene Deutschlands Nummer 1 des Networks. Mit 1200 Produkten im Wellness und Kosmetikbereich bietet das Unternehmen ihren Beratern höchste Qualität und Service.

İnönü Mah. Kayışdağı Cad. No: 48
34025 Kadıköy-İSTANBUL
Tel: 0216-577 03 08-09
Fax: 0216-577 02 31
Internet: www.lrworld.com

Luther Karasek Köksal Danışmanlık A.Ş.

Luther Karasek Köksal Consulting A.Ş.
An international group of law firms

Die "Luther Karasek Köksal Consulting A.Ş." mit Büros in Istanbul und Ankara, ist ein Zusammenschluss der deutschen Rechtsanwaltsgesellschaft Luther, der österreichischen Kanzlei KWR Karasek Wietrzyk und des türkischen Rechtsanwaltes Dr. Mehmet Köksal. Die "Luther Karasek Köksal Consulting A.Ş." unter der Leitung von Dr. Mehmet Köksal ist Mitglied der Pinsent Masons Luther Group (PMLG), einem internationalen Netzwerk unabhängiger Rechtsanwaltskanzleien in der ganzen Welt, das mehr als 1.400 Anwälte in 35 Büros verbindet.

Sun Plaza Ayazağa Mah.
Dereboyu Sok. No: 24 Kat: 12
34398 Maslak-Şişli-İSTANBUL
Tel: 0212-276 98 20
Fax: 0212-276 98 80
Internet: www.lkk-legal.com

REMS Makine ve El Aletleri Ltd. Şti.



REMS produziert Handwerkzeuge, Maschinen und Elektrowerkzeuge für die Rohrbearbeitung, insbesondere für den Sanitär- und Heizungsinstallateur.

Kaşüstü Mevkii Samandıra Cad. No: 28
34858 Büyükbakkalköy-Maltepe-İSTANBUL
Tel: 0216-311 75 05
Fax: 0216-311 75 06
Internet: www.rems.de

Schnee Metal, Plastik Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti.



Drahtkörbe; verzinkt, chromatiert, EPS- und PA- beschichtet
Hauptthema: Geschirrkörbe für Geschirrspülmaschinen

Ç.O.S.B. İkinci kısım
Fatih Bulvarı Göztepe Sok.. No: 6
59500 Çerkezköy-TEKİRDAĞ
Tel: 0282-736 77 00/01
Fax: 0282-7367702/7252171
Internet: www.schnee-gruppe.com

UAS RFID Uzaktan Algılama ve Bilgisayar Sistemleri Sanayi ve Ticaret A.Ş.



UAS RFID A.Ş. produziert Rfid (radio frequency identification)- Lese-/ Schreibgeräte und dazugehörige middleware-/Aplikationssoftware. Das Produkt ACS beinhaltet die Module Personalkontrolle, Zeitwirtschaft, Zutrittskontrolle und Sicherheit. Ein weiteres Produkt von UAS RFID ist das Türöffnungssystem KAS für Apartments und Siedlungen. In Kürze wird für die Lagerverwaltungs- und Logistiksysteme Rfid-Lese-/ Schreibgeraete mit Applikationssoftware angeboten. UAS RFID ist eine Beteiligung der Logo Holding.

Yedpa Ticaret Merkezi
H2-1P Cad. No: 23
34779 Yeni Çamlıca-İSTANBUL
Tel: 0216-661 41 61
Fax: 0216-661 15 50
Internet: www.uasrfid.com

Yalinkaya Holding A.Ş.

YALINKAYA
HOLDING A.Ş.

Die Juwelierfirma Goldaş Kuyumculuk wurde im Jahre 1993 gegründet und beschäftigt sich in ihrem mit hoher Technologie ausgestatteten Betrieb mit der Herstellung von 14, 18, 21, 22 und 24- karatigem Gold und 925-karatigem Silber. Daneben arbeitet die Firma auch mit Edelsteinen, Halbedelsteinen sowie Synthetischen Steinen. Die Marke Goldaş wird in ihren Geschäften in der Türkei, in Rußland und in China repräsentiert.

Keresteciler Sitesi Kayalar Sok.
No: 24 Yalinkaya İş Merkezi
Merter-İSTANBUL
Tel: 0212-637 40 00
Fax 0212-637 40 07-08
Internet: www.goldas.com

Yarsuvat Hukuk Bürosu

YARSUVAT
HUKUK BÜROSU

Die Anwaltskanzlei YARSUVAT wurde im Jahre 1941 gegründet. Ihre Tätigkeitsgebiete umfassen alle Gebiete des Wirtschaftsrechts (insbesondere Handels- und Gesellschaftsrecht, Joint Venture, ausländische Kapitalinvestitionen, Kartell- und Wettbewerbsrecht, Patent- und Markenrecht, Bankrecht, Steuerrecht), internationales Vertragsrecht, Medienrecht, Immobilienrecht, Zivilrecht mit einem Schwerpunkt im Arbeitsrecht, Insolvenzrecht sowie Prozessführung einschließlich Strafrecht und öffentliches Recht.

Polat Plaza, Harman Cad.
Ali Kaya Sok. No: 4 Kat: 6 B Blok
34394 Levent-İSTANBUL
Tel: 0212-325 00 00
Fax: 0212-279 76 26
Internet: www.yarsuvat.av.tr



Anuga ist seit bereits über 50 Jahren die Leitmesse im Foodbusiness. Ihre Dimensionen sind ebenso einzigartig wie ihre Ausstrahlung, Kompetenz und nachhaltige Wirkung auf die gesamte weltweite Ernährungswirtschaft.

Mit rd. 6.000 Anbietern aus über 100 Ländern repräsentiert die Anuga alle zwei Jahre das globale Marktgeschehen rund um Nahrungsmittel und Getränke, und dies nicht nur für den Handel, sondern auch für den Außer-Haus-Markt, also Catering- und Gastronomieunternehmen. Über 80 Prozent von den Anbietern kommen aus dem Ausland. Neben den wichtigsten Produzentennationen aus Europa, Nord- und Südamerika haben sich in den vergangenen Jahren verstärkt Länder aus Asien auf der Anuga präsentiert und damit ihre Handelsbeziehungen in die ganze Welt begründet und gestärkt.

Neben ihrer herausragenden Internationalität ist ein weiteres Markenzeichen der Anuga das gleichberechtigte Nebeneinander von großen marktführenden Unternehmen und kleineren und mittelständischen Anbietern unter einem Dach.

Bei einer so großen Ausstellerzahl ist das Platzbedürfnis der Anuga enorm. Deswegen belegt sie mit einer Bruttoausstellungsfläche von 298.000 m² das gesamte Hallenangebot der Koelnmesse und damit das viertgrößte Messegelände der Welt.

Ein Messeereignis in den Dimensionen der Anuga konzentriert auch auf der Besucherseite Kompetenz und Qualität. 158.817 Fachbesucher aus 156 Ländern reisten zur letzten Anuga nach Köln, unter ihnen die Top-Manager der wichtigsten Handelskonzerne und Cateringunternehmen weltweit sowie die entscheidenden Facheinkäufer aus dem Handel und dem Außer-Haus-Markt. Der Auslandsanteil der Fachbesucher lag bei 52 Prozent.

Anuga



13. bis 17. Oktober 2007

Das Konzept

Kernstück der Anuga ist das Konzept „10 Fachmessen unter einem Dach“, das erstmals 2003 inhaltlich und räumlich umgesetzt wurde.

Zehn starke Foodbranchen werden als eigenständige Foodmessen unter dem Dach der Anuga fokussiert. Sie bilden eigene, unverwechselbare und klar definierte Ausstellungsbereiche mit einem deutlich erkennbaren Eigenprofil.

Die Fachmessen heißen

- Anuga Fine Food
- Anuga Chilled Food
- Anuga Meat
- Anuga Frozen Food
- Anuga Dairy
- Anuga Bread & Bakery and Hot Beverages
- Anuga Drinks
- Anuga CateringTec
- Anuga RetailTec
- Anuga Organic

Die Türkei auf der Anuga

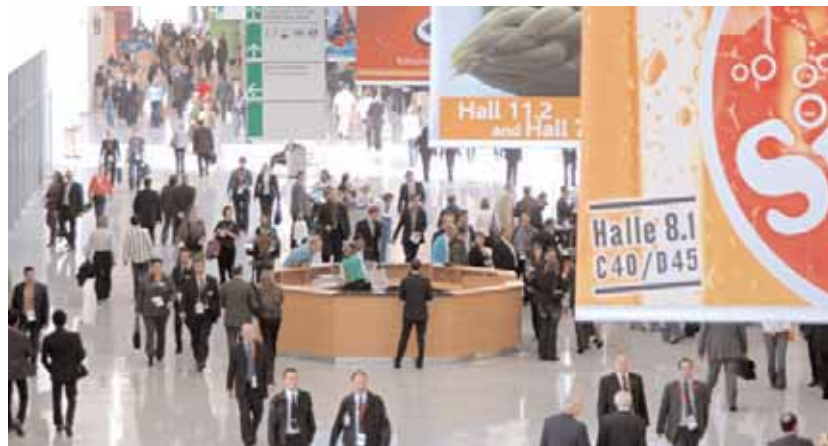
Auch für Unternehmen aus der Türkei sind die Rahmenbedingungen für eine erfolgreiche Beteiligung an der Anuga 2007 überaus günstig. Die weltweit boomende Foodbranche und das wachsende Interesse an internationaler Küche und Kultur rund um den Globus schaffen ein günstiges Klima für den Export von Nahrungsmitteln und Getränken.

168 Unternehmen aus der Türkei präsentierten sich zur letzten Anuga und bildeten damit den vorläufigen Höhepunkt eines kontinuierlichen Wachstums der Ausstellerzahlen innerhalb der Anuga. 2001 beteiligten sich 92 Anbieter, 2003 waren es bereits 145 Unternehmen. Zur Anuga 2007 werden ca. 185 Aussteller erwartet.

Auch im Terminkalender türkischer Top-Einkäufer ist die Anuga rot markiert. 2005 wurden 765 Fachbesucher registriert, ein sehr gutes Ergebnis.

Ein großer Teil der türkischen Unternehmen, die zur Anuga ausstellen, beteiligen sich im Rahmen eines Gemeinschaftsstandes, speziell im Angebotssektor Anuga Fine Food, mit Produkten aus dem Sektor der Grundnahrungsmittel – also z. B. Feinkostprodukte, Gewürze, Konserven, Öle und Fette und vieles andere mehr. Aber auch auf den anderen Fachmessen werden wir türkische Anbieter finden, so auf der Anuga Drinks oder der Anuga Bread and Bakery.

Die Teilnahme an der Anuga innerhalb eines türkischen Pavillons ist übrigens gerade für kleinere und mittlere Unternehmen oder auch für Anuga-Newcomer eine sehr gute Präsentationsmöglichkeit, da für den reibungslosen Ablauf der organisatorischen Fragen wie Zollformalitäten, Einreisebestimmungen, Werbung und PR gesorgt ist.



Messeabteilung

Unternehmensservices für Newcomer und Durchstarter

Foreign Market Consulting bietet ein breites Leistungsspektrum

Wer einmal als Deutscher ein Unternehmen in der Türkei aufgebaut hat, sammelt Erfahrungen - so auch Peter Heidinger, der 1994 von MAN in die Türkei entsandt wurde, um dort eine Tochtergesellschaft im Energiesektor aufzubauen. Die Gründungsidee für Foreign Market Consulting (FMConsult) entsprang dieser Erfahrung: Das in der Praxis erworbene Know How



Peter Heidinger mit dem FMConsult Team

auch anderen Unternehmen nutzbar zu machen. Dabei richtet sich FMConsult nicht allein an Firmen, die noch nicht in der Türkei aktiv sind. Ihre Dienstleistungen von Marktforschung, der Suche nach geeigneten Geschäftspartnern, Personal- und Finanzdienstleistungen erreichen einen breiten Kreis von Kunden aus sehr unterschiedlichen Branchen. Sie alle haben gemeinsam, dass sie mit FMConsult ein Unternehmen gewählt haben, das Leistungen gemäß ihrer spezifischen Bedürfnisse entwickelt. Daraus entstehen zum Teil langfristige Beziehungen, die von einer Vorstudie zum Markteintritt bis zur Errichtung einer Produktionsstätte in der Türkei reichen können. Mit seinen beiden Partnerinnen Yeşim Tektaşlı und Uta Beyer und einem Team von 14 Mitarbeitern verfügt FMConsult über umfassende Kompetenz bei zielgerichteter Recherche und zentralen Managementaufgaben. Rund die Hälfte der Kunden stammt aus dem deutschsprachigen Raum.

Peter Heidinger ist optimistisch, dass sich die Beratung im englischsprachigen und frankophonen Raum ausbauen lässt.

Der seit Jahren monatlich herausgegebene Newsletter zur Wirtschaftsentwicklung in der Türkei sowie das im Sommer diesen Jahres beim Institut für Außenhandel herausgegebene Buch „Business Guide Türkei“ haben FMConsult weit über ihren Kundenkreis hinaus bekannt gemacht. Die Mitgliedschaft in der KnowledgeNet Alliance, einem Netzwerk von Consulting Büros in neun Ländern unter Führung von Kline & Company (USA), erweitert die internationalen Beziehungen von FMConsult und vertieft ihre Forschungs-, Analyse- und Beratungskapazitäten.

Das Gespräch mit Peter Heidinger führten wir in den Geschäftsräumen des imposanten Konaks mit Blick über den Bosphorus, der sich in zentraler Lage in Yeniköy befindet.

Wie sind Sie auf den Gedanken gekommen, FMConsult zu gründen?

1990 habe ich bei einer Energietochter von MAN Technologie AG angefangen. 1994 wurde ich in die Türkei entsandt, um hier eine türkische Tochter aufzubauen. Es war ein erfolgreiches Projekt und eine wichtige Erfahrung. Wer einmal in einem fremden Land bei Null anfängt, die Mitarbeiter selbst auswählt und dann fünf Jahre mit ihnen zusammenarbeitet, weiß anschließend, was er richtig und was er falsch gemacht hat. Ich habe mir 1999 gedacht, dass ich diese Erfahrung auch anderen Firmen zur Verfügung stellen könnte. Das ist zugleich auch die Gründungsidee von Foreign Market Consulting. Wir bieten verschiedene Leistungen, die ausländischen Unternehmen, die entweder neu auf dem türkischen Markt beginnen wollen oder aber für neue Projekte Bedarf haben, wirksam unterstützen.

Wir kommen aus der Praxis und sind darum mit den vielfältigen Problemstellungen vertraut, die sich einer ausländischen Firma stellen können.

Wer sind Ihre Kunden?

Viele unserer Kunden sind Experten in Marktnischen. Wir sind an keine Branche gebunden. Zu uns kommt beispielsweise ein Weltmarktführer für Schweißbrenner oder ein Hersteller von Medizintechnik. Aber zu unseren Kunden gehören auch Wirtschaftsverbände wie der VDMA oder die österreichische Aussenhandelsstelle. Wir bieten ein breites Spektrum von Leistungen, die miteinander kombiniert werden können. Unser Anspruch ist, diese Leistungen so zusammen zu stellen, dass sie dem Kunden einen optimalen Nutzen bringen – unabhängig von der Größe des Unternehmens. Wer in unsere Referenzliste schaut, findet dort Unternehmen, die jeder kennt, aber auch solche, die nur in ihrem speziellen Bereich bekannt sind.

Sie haben Kunden aus sehr unterschiedlichen Branchen, denen Sie ein breites Bündel von Leistungen anbieten. Könnten Sie mir solch einen Beratungsprozess bitte einmal schildern?

Wir bieten wirklich ein ziemlich breites Spektrum von Leistungen. Manche Kunden beginnen mit einem kleinen, sehr einfachen Auftrag und daraus entwickelt sich dann zuweilen auch ein großes Projekt. Die Firma Maquet ist dafür ein Beispiel. Maquet stellt Medizintechnik her. Führend sind sie z. B. bei der Herstellung von Produkten, die bei Herz- und Lungen oOperationen benötigt werden. Diese Produkte sind sehr von den Chirurgen abhängig, die jeweils individuelle Anforderungen stellen. Ebenso individuell muss darum auch die Produktion erfolgen. Maquet suchte darum nach einem Standort für die Fertigung dieser Produkte. Bei der Türkei drängte sich dem Management dabei zunächst die Frage



auf, ob Produkte mit einem solch hohen Qualitätsniveau in der Türkei überhaupt gefertigt werden könnten. Dies war unser erster Auftrag.

Wir führten eine kleine Marktuntersuchung durch. Wir schauten, wer, ohne Konkurrent von Maquet zu sein, Medizintechnik in der Türkei fertigt. Wir sprachen mit diesen Herstellern und stellten einen Bericht zusammen, der zeigt, dass es Beispiele für erfolgreiche Fertigung mit höchsten Qualitätsanforderungen gibt.

Maquet begann sich intensiver für eine Fertigung in der Türkei zu interessieren. Sie wollten von uns einen Vorschlag über einen möglichen Standort. Standortentscheidungen sind komplex. Neben allgemeinen Voraussetzungen kommen die spezifischen Bedürfnisse des Unternehmens hinzu. Es galt zu untersuchen, ob eine Freihandelszone Vorteile bringt oder nicht. Und angesichts der hohen Hygieneanforderungen schieben Industriegebiete mit möglicher Schadstoffbelastung aus. Da die Anforderungen an die Herstellung der Produkte für die Herz und Lungenchirurgie sehr speziell sind, führt Maquet eine spezielle Ausbildung mit allen Beschäftigten der Produktion durch. Im Gegenzug hat das Unternehmen ein Interesse daran, dass die Beschäftigten nicht abgeworben werden. Dies sprach für einen Standort jenseits der Ballungsräume. Wir fanden schließlich in Antalya einen Ort, der allen Anforderungen entsprach.

Mit der Investitionsentscheidung ergab sich ein neuer Auftrag. Dieses Mal wollte Maquet prüfen, welche Vorprodukte auf dem türkischen Markt eingekauft werden können. Wir ermittelten die einschlägigen Produzenten auf dem türkischen Markt gemäß den Anforderungen an Qualität und Preis. Wir führten Gespräche mit den Herstellern, die in die engere Wahl kamen und konnten so Maquet einen entscheidungsreifen Vorschlag präsentieren.

Schließlich nahm Maquet auch unsere Leistungen bei der Personalauswahl in

Anspruch, so dass wir von den Vorüberlegungen bis zur Eröffnung der Fabrik an allen Vorbereitungsphasen beteiligt waren.

Zu Ihren Angeboten gehören auch Finanz- und Businessleistungen. Können Sie mir erläutern, was darunter zu verstehen ist?

Viele Unternehmen, die in der Türkei beginnen, wollen sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren. Wenn sie in der Türkei ein Absatznetz aufbauen wollen, ist ihr Anliegen, sich darauf zu konzentrieren. Den korporativen Überbau aufzubauen und zu pflegen, ist für sie eine zusätzliche Belastung. Wir bieten solchen Kunden ein breites Spektrum von Leistungen. Wir bieten ihnen die Möglichkeit, den gesamten Zahlungsverkehr, die Buchhaltung und die Personalführung von uns erledigen zu lassen. Wir nehmen ihnen die Firmengründung ab, bieten ein „virtual office“ oder auch ein Interimsmanagement. Gerade letzteres bietet große Vorteile beim Neuaufbau oder bei der Umstrukturierung von Unternehmen.

Bei einem unserer Kunden ergab sich ein Problem wegen hoher Personalfuktuation, das nach dem Eindruck der Zentrale auch den Ruf des Unternehmens in der Türkei schädigen könnte. Wir erhielten den Auftrag, die Ursache zu identifizieren. Wir führten Interviews mit Mitarbeitern und Exmitarbeitern durch. Die Ursache im Management und Organisationsaufbau ließ sich deutlich identifizieren. Dann erhielten wir den Auftrag, das Problem zu lösen. Ich werde noch einige Mo-

nate Interimsmanager sein, bis das neu eingestellte Management eingearbeitet ist und die Geschäftsführung alleine übernimmt. Durch Personalveränderungen und einige Änderungen in Arbeitsabläufen konnte nicht nur das Fluktuationsproblem gelöst sondern auch der Unternehmenserfolg in der Türkei deutlich verbessert werden.

Sie finden für Ihre Kunden die geeigneten Geschäftspartner – wie aber finden Ihre Kunden Sie?

In den vergangenen Jahren haben wir einige Bekanntheit unter den ausländischen Firmen in der Türkei erreicht. Ein Teil der Kunden kommt aufgrund von Empfehlungen. Ein anderer Teil findet uns durch unseren monatlichen Newsletter. Der Newsletter gibt einen gerafften Überblick über das Wirtschaftsgeschehen und wichtige Daten. Im Sommer haben wir beim Institut für Außenwirtschaft in Zusammenarbeit mit der deutsch-türkischen Handelskammer außerdem den „Business Guide Türkei“ veröffentlicht. Das war ein Projekt, das wir schon lange vorhatten: In geraffter Form wichtige Informationen zur Türkei, die wir im Rahmen unserer täglichen Arbeit zusammengetragen haben, zur Verfügung zu stellen. Das Buch ist erst vor kurzem herausgekommen, findet jedoch einen guten Absatz. Die zweitägigen Seminare Business und Investition in der Türkei, die wir in diesem Sommer aufgenommen haben, bieten – ebenso wie das Buch – Fakten und Informationen verbunden mit praktischen Anstößen, sich auf die Kultur des Landes einzustellen.

Allenthalben ist ein steigendes Interesse zu spüren, in der Türkei präsent zu sein. Schlägt sich dies auch auf Ihre Arbeit nieder?

Wir spüren dieses Interesse schon. Wir haben heute mehr mit Unternehmensgründungen und dem Aufbau von Unternehmen zu tun als am Anfang. Die Türkei als Markt ist in Europa erst spät entdeckt worden. Nun hat sich außerdem die Erkenntnis durchgesetzt, dass es meist effektiver ist, selbst auf diesem Markt präsent zu sein als ihn durch Distributoren zu erschließen.



Expansion durch Leistung

ContiTech weitet die Produktion von Luftfedersysteme in Bursa weiter aus

ContiTech, ein Unternehmen der Continental AG, gehört zu jenen Unternehmen, deren Produkte man nicht missen möchte. Ist Continental als ein führender Automobilzulieferer und Anbieter für Bremssysteme, Fahrwerkkomponenten, Fahrzeugelektronik und Reifen bekannt, so ist ContiTech als größter Spezialist für Kautschuk- und

Kunststofftechnologie im Non-Tire-Rubber-

Bereich weltweit ein Entwickler und Produzent von Funktionsteilen, Komponenten und Systeme für die Automobilindustrie und andere wichtige Industrien.

Unter dem Dach der ContiTech befinden sich heute die sieben Geschäftsbereiche Air Spring Systems, Conveyor Belt Group, Elastomer Coatings, Fluid Technology, Power Transmission Group, Vibration Control und Bencke-Kaliko – ein Entwickler und Hersteller von technischen und dekorativen Flächenmaterialien, Formhäuten und Formpolstern. Mit rund 1.400 Mitarbeitern und einen für das Jahr 2007 geschätzten Jahresumsatz von 255 Millionen Euro fertigt ContiTech weltweit an sieben Standorten.

Als Marktführer in Europa und Nummer zwei in der Welt ist ContiTech Air Spring Systems Partner von führenden Achsherstellern wie BPW oder Sauer. In der Erstausrüstung werden Kunden wie Mercedes, MAN, Renault, Scania und Volvo beliefert. Eine weitere Branche ist der Ersatzbedarf. Der Geschäftsbereich ist seit 1999 mit einem eigenen Unternehmen, der ContiTech Lastik Sanayi ve Ticaret A.S. in Bursa ansässig. Zuvor hatte der Kautschukspezialist aus Hannover fünf Jahre am Standort Kestel mit einem türkischen Partner kooperiert. Ende 2001 erfolgte der Umzug nach Nilüfer, Bursa. Durch die Aufnahme der Erstausrüstung von Nutzfahrzeugherstellern mit Luftfedersystemen gewann das Werk ab 2002 weiter an Bedeutung, so dass im Frühjahr 2004 ein erster Hallenanbau eingeweiht werden konnte. Mit der erneuten Eröffnung einer Fabrikweiterung am 18. Oktober setzt ContiTech den kontinuierlichen Ausbau des Standorts Türkei weiter fort.

Mit 250 Beschäftigten ist das Werk in Bursa nach Deutschland der zweitgrößte Standort. Seit 1999 konnte die jährliche Fertigungsmenge von anfangs 105.000 auf 900.000 Stück im Jahr 2006 gesteigert werden. Mit dem

Fabrikneubau und den geplanten Investitionen in weitere Anlagen wird die Produktionskapazität weiter gesteigert. Bereits für das laufende Jahr wird ein Ergebnis erwartet, das deutlich über dem von 2006 liegt. ContiTech Lastik fertigt mit hochmodernen Verfahren überwiegend für den europäischen Markt. 95 % der Produktion sind für den Export bestimmt. In der Rangfolge der türkischen Exporteure liegt ContiTech auf Rang 253.

In Bursa fertigt ContiTech Luftfedersysteme für Nutzfahrzeuge, Busse, Achsen und Trailer.

Die hier gefertigten Luftfedersysteme sind ein typisches Beispiel all jener Technologien, die im Alltag nicht wahrgenommen werden, ohne die jedoch die heutige Leistungsfähigkeit von Fahrzeugen undenkbar wäre. Luftfedersysteme finden als Achsenfederungen bei Nutzfahrzeugen, als Kabinenlagerungen, bei Fahrersitzen, in Schienenfahrzeugen und der Industrie Anwendung. Sie ermöglichen mehr Komfort und Sicherheit für Fahrer und Fracht.

Eine optimale Federung für Fahrzeuge ist ein entscheidendes Qualitätsmerkmal. Die Federung ist einer der wich-



tigsten Faktoren für den Fahrkomfort und leistet einen Beitrag zum Gesundheitsschutz des Menschen wie auch zur Lebensdauer des Fahrzeugs. Gegenüber anderen Dämpfungsmedien wie Flüssigkeiten oder Stahlfedern weisen Luftpolster die größte Absorptionsfähigkeit gegen Schwingungen, Vibrationen und Stöße auf. Continental war 1955 das erste Unternehmen, das in Europa der Öffentlichkeit ein Luftfedersystem vorgestellt hat. Die Entwicklungsarbeit in Kooperation mit großen Kraftfahrzeugherstellern gewährleistete Lösungen, die sowohl intelligent wie auch funktional und ökonomisch sind.

Gehörten früher Wirbelsäulenerkrankungen beim Fahrpersonal zum Alltag, konnte dies nicht zuletzt durch verbesserte Federung der Fahrzeuge deutlich verringert werden. Die in Bursa gefertigten Luftfedersysteme für Busse und LKW schützen Fahrgäste, Fahrzeug und Frachtgut vor den Erschütterungen des Straßenverkehrs. Sie leisten damit einen wichtigen Beitrag für zeitgerechten Komfort und Sicherheit im Verkehr. Sie sind zugleich ein wichtiges Element für den Ausbau der türkischen Kfz-Produktion: Die international führenden Hersteller von Bussen und LKW haben in den vergangenen Jahren ihre Produktion in der Türkei kontinuierlich ausgebaut und waren dazu insbesondere auch auf die Entwicklung der Zulieferindustrie angewiesen.

Das Engagement in Bursa ist zugleich auch ein Vorzeigemodell für den Nutzen ausländischer Investitionen für die türkische Wirtschaft. ContiTech führte mit dem Aufbau der Fabrik eine echte Neuinvestition aus. Durch modernste Fertigungsmethoden sind nicht nur Arbeitsplätze, sondern auch neue Wertschöpfung entstanden. Die Ausstrahlung einer solchen Investition auf andere türkische Wirtschaftszweige wird erkennbar, wenn man bedenkt, dass bei Metallteilen der Anteil der Zulieferung durch türkische Hersteller von 41 Prozent im Jahr 2000 auf heute 85 Prozent gesteigert werden konnte.

Legt man den Umsatz als Maßstab an, so lässt sich der Nutzen der ContiTech-Investition für die Region auch im kontinuierlichen Aufstieg des Unternehmens beim Steueraufkommen



Şirzat Karayel

zeigen. In den jährlich herausgegebenen Ranglisten der größten Steuerzahlen der Provinzen ist ContiTech in Bursa von Rang 23 im Jahr 2000 inzwischen auf den elften Rang angestiegen. Şirzat Karayel, der seit etwas über einem Jahr das Werk in Bursa leitet, sieht seine Mitarbeiter als einen der wichtigsten Erfolgsfaktoren der Fabrik. Ein kleines, aber äußerst erfolgreiches Team ermöglicht hohe Produktivität. Motivation, Flexibilität und die Identifikation mit dem Produkt nennt Karayel als wichtige Schlüssel des Erfolgs. Neben dem Ausbau der Produktion spielt zudem Bursa auch als Vertriebsstützpunkt für die mittelasiatischen und die Nahost-Staaten eine Rolle im weltweiten Netz der ContiTech.

Anerkannt durch alle großen europäischen Hersteller, gewährleisten die Luftfedersysteme von ContiTech den gleichen Standard wie die Originalteile. Auch für die Türkei hat sich ContiTech das Ziel gesetzt, durch individuelle Kundenlösungen und der

durch die Marktführerschaft in Europa bewiesenen Leistungsfähigkeit, diesen Markt zu erschließen. Stolz ist ContiTech zugleich auch auf Qualität und Umweltschutz. Zufriedene Kunden und eine saubere Umwelt gehören zu den zentralen Elementen des Selbstverständnisses der Continental AG und werden auch an allen ihren Standorten kontinuierlich weiterentwickelt. Es versteht sich darum von selbst, dass ContiTech in Bursa nicht nur über ein entwickeltes industrielles Qualitätsmanagement gemäß ISO/TS 16949:2002 verfügt, sondern auch über ein Zertifikat über ein funktionierendes Umweltmanagement entsprechend der Norm ISO 14001:1996.

Wenn am 18. Oktober unter Teilnahme von Gerhard Lerch, Vorstandsmitglied der Continental AG und Vorstandsvorsitzender der ContiTech AG, sowie Dr. Thomas Johannsen, Geschäftsführer der ContiTech Luftfedersysteme GmbH, die Erweiterung der Fabrik in Bursa feierlich eröffnet wird, ist dies nicht allein mit einer Steigerung der Produktionskapazität um 40 % verbunden. Mit dem Ausbau der Fertigung in Bursa leistet ContiTech zugleich auch einen Beitrag zu Ausbau und Weiterentwicklung des Kraftfahrzeugbaugewerbes, das einen immer höheren Stellenwert im türkischen Export einnimmt. Mit einer exportorientierten Produktion, die sich insbesondere auf einheimische Zulieferer stützt, einer hohen Wertschöpfung und steigenden Umsätzen ist ContiTech nicht nur ein erfolgreiches Unternehmen, sondern kommt auch der Entwicklung der türkischen Industrie zu Gute.



Geschäftsbereichsleiter der ContiTech Luftfedersysteme GmbH und Aufsichtsratsvorsitzender der ContiTech Lastik San. ve Tic. A.Ş., Dr. Thomas Johannsen (l)

Vorstandsmitglied der Continental AG und Vorstandsvorsitzender der ContiTech AG, Gerhard Lerch (r)

Türkiye’de Yerleşim Hakkı

Şirketler Hukuku

Türk hukuk sisteminde, esas itibarıyla Almanya’daki şirket türleriyle benzerlik gösteren farklı ticaret şirketi modelleri mevcuttur. Belli başlı ticaret şirketleri arasında

- Kollektif şirketler
- Komandit şirketler
- Anonim şirketler (A.Ş.) ve
- Limited şirketleri (Ltd)

sayabiliriz.

Kollektif ve komandit şirketler şahıs şirketleri olarak, anonim ve limited şirketler ise sermaye şirketleri olarak yapılandırılmıştır. Sorumluluk hukuku açısından daha elverişli durumda olmaları nedeniyle bu yazıdaki açıklamalar sermaye şirketleri ile sınırlı kalacaktır. Sermaye şirketleri arasında limited şirketler –asgari sermayeleri sadece 5.000 YTL olduğu için - özellikle küçük ve orta çaplı işletmeler tarafından tercih edilmektedir.



Kuruluş işlemleri

Anonim Şirket

Anonim şirketin ana sözleşmesinin yazılı olarak yapılması ve bütün kurucu üyelerin imzalarının noterden tasdik ettirilmiş olması şarttır. T.T.K.’nin 279. maddesine göre anonim şirket sözleşmesinde bulunması gereken zorunlu asgari kayıtlar şunlardır:

- Şirketin ticaret ünvanıyla merkezinin bulunacağı yer. Ticaret ünvanında şirketin hukuki statüsünün belirtilmesi şart olup, A.Ş kısaltması yeterli olacaktır;



Buna karşın temsilcilikler (Liaison Office, irtibat bürosu) şirket statüsünde olmayıp, merkeze bağımlı faaliyetler yürüten kuruluşlardır. Bunlar yabancı bir şirketin dış pazarda temsil edilmesi açısından en zayıf hukuki yapıyı oluştururlar, zira (örneğin reklam, aracılık, ürün danışmanlığı gibi) bazı hususlar-

da ana şirkete destek sağlamanın dışında piyasa faaliyetlerinde bulunmalarına izin verilmez. Bu tür temsilcilikler bağımsız olarak sözleşme imzalama, üretim yapma veya doğrudan gelir teminine yönelik başka faaliyetlerde bulunma hakkına sahip değildirler.

Hukuki esaslar

Şirketler hukuku Türk Ticaret Kanunu’nun (TTK, Kanun No. 6762-Kabul tarihi 29.06.1956) 136’dan – 556’ya kadar olan maddeleriyle düzenlenmiştir. Yasa İsviçre, Fransa

ve Alman yasaları örnek alınarak hazırlanmıştır. Türk Ticaret Kanunu halen TBMM’ nin görüşüne sunulmuş olup, orta vadede kapsamlı değişiklikler yapılması beklenmektedir.

- Şirketin ana sermayesinin türü (nakdi veya ayni), miktarı ve ödeme şartları, hisse adedi ve payların itibari değeri
- Şirketi idare ve temsil yetkisine sahip olacak kişilerin seçilme koşulları ve hukuki hak ve görevleri (özellikle İdare Kurulu ve Denetleme Kurulu üyelerinin belirlenmesi)
- Genel kurulların davet esası, oturma ve karar alma koşulları
- Şirket belirli bir süre için kurulmuşsa, söz konusu süre
- Şirkete ait ilanların ne şekilde yapılacağı

- Ani kuruluş halinde her kurucu üyenin taahhüt ettiği sermayenin nevi ve pay miktarı

Şirket ana sözleşmesiyle birlikte ticaret siciline kayıt ve ilan işlemleri için başvuruda bulunulur. Anonim şirket tescil ile tüzel kişilik kazanır. Ortakların sorumluluğu taahhüt etmiş oldukları sermaye payı ile sınırlı olacaktır (Ortakların şahsi sorumluluğu söz konusu değildir; bkz. TTK, Madde 269)

Anonim şirketlerde olduğu gibi limited şirketlerde de şirket sözleşmesinin yazılı olması ve –sayıları ikiden az ve elliden çok olamayacak – tüm kurucu üyelerin imzalarının noterce onanması gerekir. TTK’ın 506. maddesine göre şirket sözleşmesi aşağıdaki hususları kapsamalıdır:

- Şirketin merkezi ve ticaret ünvanı. Ti-

caret ünvanında şirketin hukuki statüsünün limited şirket olduğu (en azından kısaltılmış haliyle Ltd. Şti olarak) açıkça belirtilmiş olmalıdır.

- Ana sermaye ile her ortağın taahhüt ettiği sermaye miktarları.
- Şirketin yapacağı ilanların şekli
- Şirketin müddeti

Anonim şirketlerde ortakların koyacakları asgari sermaye miktarı kişi başına 25 YTL, şirketin asgari ana sermaye miktarı ise 50.000 YTL olarak belirlen-

miştir. Asgari şirket sermayesinin en az % 25’inin kuruluş esnasında ödenmiş olması gerekir (TTK, Madde 285). Ancak Bakanlar Kurulu gerek gördüğü

Limited şirketlerde ortakların koyacakları asgari sermaye miktarı kişi başına 25 YTL, şirketin asgari ana sermaye

miktarı ise 5.000 YTL olarak belirlenmiştir. TTK’nın 508. maddesine göre ortaklar aynı olarak sermaye yatırabilir-

Türk hukukuna göre anonim şirketlerde bulunması zorunlu olan organlar şunlardır:

- Genel Kurul : Genel Kurul şirketin yönetimine ilişkin genel ilkeleri belirler, esas sözleşmede değişiklik yapabilir; denetleme ve yönetim kurulu üyelerini belirler, bilanço ve kar ve zarar hesaplarını onaylar ve kâr dağıtımına ilişkin karar alır.
- Yönetim Kurulu : Yönetim kurulu en az üç kişiden oluşur ve anonim şirketi idare ve temsil hakkına sahiptir. Yönetim kurulu üyelerinin pay sahibi kişiler arasından seçilmesi zorunludur. Ancak

anonim şirketlerde şirketi idare ve temsil görevlerinin tamamı veya bir kısmı tayin edilecek “müdürlere” devredilebilir.

- Denetleme Kurulu: En fazla beş kişiden oluşabilecek denetleme kurulu şirketin iş ve muamelelerini denetlemekle (dahili denetim) yükümlü olup, denetçiler kendilerine yüklenen görevleri hiç veya gereği gibi yerine getirmedikleri takdirde şirket dışındaki üçüncü kişilere karşı da sorumlu tutulurlar (TTK, Madde 359). Denetleme kurulu üyelerinin yarısından fazlasının T.C vatandaşı olması gerekmektedir, üyeler-

Limited şirket organları şunlardır:

- Ortaklar Genel Kurulu: Ortaklar genel kurulu TTK’nın 539. maddesine göre şirket ana sözleşmesinde değişiklik yapma, müdürleri ve denetçileri tayin ve azletme, kâr ve zarar hesabını ve bilançoyu tasdik, müdürleri ibra etme, payların bölünmesi hakkında karar verme, şirketin kendi ortaklarına ve mü-

dürlerine karşı haiz olduğu tazminat taleplerinde şirketi temsil etme haklarına sahiptir.

- İdare ve temsil : Şirket yönetimi büyük ölçüde anonim şirketlerin yönetim kurullarına benzemekte, ancak TTK’nın 541. maddesi ile şirket idare ve temsil hakkının ortak olmayan kişilere de bırakılma yetkisi verilmiştir. Ayrıca müdürlerin sayısı için herhangi bir

Limited Şirket

Şirket ticaret siciline tescil ve ilan olunur (TTK, Madde 511). Limited şirketler de –anonim şirketlerde olduğu gibi – ticaret siciline tescil ile tüzel kişilik kazanırlar (TTK, Madde 512) ve şirket ortaklarının sorumluluğu koymayı taahhüt ettikleri sermaye ile kısıtlanır.

Sermaye

Anonim Şirket

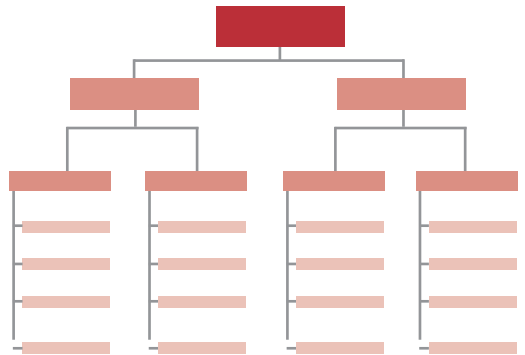
takdirde asgari ana sermaye miktarını % 1.000 oranına kadar artırma yetkisine sahiptir.

Limited Şirket

Şirketin ana sermayesinin % 25’inin kuruluş esnasında, kalan miktarın ise üç yıl içinde ödenmesi gerekir.

Şirket organları Anonim Şirket

de pay sahibi olma zorunluluğu aranmaz.



Limited Şirket

asgari veya azami sınırlama yapılmamıştır.

- Denetleme Kurulu: Denetleme kurulu – yarısından fazlası T.C vatandaşı olmak şartıyla – en fazla beş kişiden oluşur. Denetleme kurulu ortakların sayısı yirmiyi aşan limited şirketler için söz konusudur (TTK, Madde 548, Par. 1).

Sorumluluk

Sermaye şirketlerinde ortaklar esasen şirketin borçlarından dolayı şahsen sorumlu tutulamazlar. Ancak limited şirketlerinin amme borçlarında ortakların

şahsi sorumluluğu (Sermaye şirketlerinde ortakların şahsi sorumluluğu) söz konusu olacaktır. Ortaklar itiraz haklarını kullanabilecekleri gibi, şahsi

sorumlulukları sermaye hisseleri oranında olacaktır.

İnfisah

Anonim Şirket

Anonim şirketler – limited şirketlerden farklı olarak – belirli bir süre için veya süresiz olarak kurulabilirler. Belirli bir süre için kurulmuş anonim şirketler bu sürenin sonunda feshedilirler. Diğer in-

fishah nedenleri TTK'nın 434. maddesinde sıralanmıştır: Şirket amacının husulü, şirket sermayesinin üçte ikisinin kaybı, pay sahiplerinin beş kişiden aşağıya düşmesi, ana sözleşmede yer

alan bir fesih nedeninin gerçekleşmesi, şirketin diğer bir şirketle birleşmesi, şirketin iflasına karar verilmiş olması, genel kurulun fesih kararı almış ol-

Limited Şirket

Limited şirketlerin – sürenin sona ermesi dışında kalan – infisah nedenleri TTK'nın 549. maddesinde belirtilmiştir :
- Şirket sözleşmesinde yazılı sebeplerle

- Esas sermayenin % 75'ine sahip ortakların % 75'ini temsil eden çoğunluk tarafından verilecek kararla
- Şirketin iflasına karar verilmesiyle
- Ortaklardan birinin talebi üzerine -

haklı nedenlerin mevcut olması halinde mahkeme kararıyla şirket feshedilebilir.

Yatırımlara ilişkin yasalar

Genel Yatırım Rejimi

17 Haziran 2003 tarihinde yürürlüğe giren 4875 sayılı Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunu (DYK) ile 1954 yılına ait 6224 sayılı yasa geçersiz hale gelmiştir.

ön izin kaldırılmıştır. Ayrıca yabancı sermayeli olarak kurulacak sermaye şirketlerinde şirket kuruluşu için gerekli olan asgari 50.000 Amerikan dolarlık sermaye koşulu da kaldırılmış, sermaye miktarı genel şirketler hukuku hükümlerine tabi kılınmıştır (Limited şirketler için 5.000 YTL, anonim şirketler için 50.000 YTL).

şında bir dizi başka teminat ve kolaylığın da sağlanması beklenmektedir: Nitekim kuruluş işlemleri yetkilerin söz konusu ticaret sicil dairelerine verilmiş olması nedeniyle idari açıdan belirgin şekilde kolaylaştırılmış, ancak – ana şirkete bağlı – bir irtibat bürosunun açılmasına ilişkin yetki halen Hazine Müsteşarlığı'nda bulunmaktadır. Yasanın 3. maddesinin b) fıkrasına göre doğrudan yabancı yatırımlar kamu yararı gerektirmedikçe ve karşılıkları ödenmedikçe kamulaştırılmaz. Yine yasanın 3. maddesinin c) fıkrasına göre yabancı yatırımcıların yurtdışına serbestçe sermaye transfer edebilmelerine izin verilmektedir. Yasanın 3. maddesinin d) fıkrasına göre tüzel kişiliğe sahip yabancı yatırımcılar –Türk şirketleri ile aynı koşullar altında taşınmaz mülkiyeti edinebilirler. Bu hak eşit muamele ilkesinin bir hukuki sonucu olma niteliğindedir. Yabancı yatırımcıların kamu ile yaptıkları özel hukuka tabi sözleşmelerden kaynaklanan uyuşmazlıkların çözülmesi için yetkili mahkemelerin yanı sıra tahkim yoluna başvurulabilecektir (DYK, Madde 3 e).

Dr. Sven Klaiber,
Bfai



Yasanın çekirdeğini 3. maddede belirtilen eşit muamele ilkesi oluşturmaktadır. Buna göre resmi makamların yerli ve yabancı yatırımcılara farklı muamele etmeleri yasaklanmıştır (Milli Muamele). Yeni yasayla yabancı sermayeli olarak kurulacak şirketlerde şirket kuruluşu için almak zorunda oldukları

Alman fuar organizatörleri gönüllü olarak denetim yaptırıyorlar

Alman fuar organizatörlerinin gönüllü olarak denetim talep ettikleri fuarların sayısı –bir önceki yıla göre - % 11 oranında artış gösterdi. Almanya'da düzenlenen 280 fuar ve sergi FKM-Gönüllü Fuar ve Gösteri İstatistikleri Denetleme Kurumu tarafından denetime tabi tutuldu. FKM toplam 71 fuar organizasyon şirketini kapsıyor. FKM başkanı Michael von Zitzewitz 1 Haziran 2007 tarihinde Frankfurt'ta düzenlenen yıllık basın toplantısında yaptığı konuşmada fuarcılık sektörünün planlamaya ilişkin verilerinde düzelme kaydedildiğini açıkladı.

Alman Fuarcılık Birliği (AUMA) tarafından bölgelerüstü olarak nitelendirilen fuarların % 90'ına, bölgesel fuarların ise % 80'ine FKM tarafından denetim uygulandı. FKM tarafından denetlenen fuarlara toplam 196.000 firma katılırken, söz konusu fuarlar 14 milyon ziyaretçi tarafından gezildi.

Katılımcı firmalar daha kapsamlı planlar yapıyorlar

FKM başkanı katılımcı firmaların Alman fuar organizatörleri arasında kıyaslama yapmak yerine, Almanya'da katılacakları fuarların verim ve kalitesini yurtdışında düzenlenen benzer fuarlarla ve diğer pazarlama araçlarıyla kıyaslamayı tercih ettiklerini vurguladı.

Zitzewitz ayrıca özellikle küçük ve orta çaplı işletmelerin fuar katılımları için yeterince ön hazırlık yapmadıklarını vurgulayarak, bu firmaların fuar öncesinde katılım hedeflerini net bir şekilde tanımlamayı ihmal ettiklerini belirtti ve bu nedenle FKM'nin rasyonel fuar planlamasının gerekliliğine dikkat çekmek için sektörel sanayi birlikleriyle ortak çalışmalar başlattığını ekledi.

FKM başkanı konuşmasında Fransa'da başlatılan ve ülkede düzenlenen tüm fuarların zorunlu olarak denetlenmesini öngören uygulamayı da eleştirdi. Devletin koyduğu zorunlu düzenlemelerin çoğu kez kuralları ihlal etmek için ortam hazırladığını belirten Michael von Zitzewitz, buna karşın denetimi gönüllü olarak kabul edenlerin, deneti-

min önemini kavrayarak yaptıklarını ve bunun zorunlu denetimden daha değerli olduğunu vurguladı.

Uluslararası düzeyde şeffaflık

Gönüllü Fuar ve Gösteri İstatistikleri Denetleme Kurumu –FKM 'nin üç yabancı misafir üyesi bulunuyor: Verona Fuarı, Moskova MVK fuar şirketi ve Hong Kong Trade Development Council. Söz konusu üyeler toplam 33 fuar için denetim talebinde bulunuyorlar.

edilmiş bulunuyor. Bu rakamın yakın gelecekte daha da artacağı görülüyor. FKM'nin birkaç yıldan beri fuarcılık terminolojisinin dünya çapında standardizasyonu amacıyla, örneğin uluslararası düzeyde faaliyet gösteren ISO-Çalışma Grubu içinde, ama aynı zamanda da Dünya Fuarcılık Birliği –UFİ kapsamında çalışmalar yürüttüğünü ifade eden Michael von Zitzewitz, Singapur Normlar Enstitüsü'nün iki yıl önce ISO-Sekreterliği'ne fuar terminolojisinin standardizasyonu için başvuruda bulunduğunu belirtti.



Bunların yanı sıra FKM diğer Avrupa denetim kurumlarıyla da fuar verilerine ilişkin yoğun işbirliği içinde bulunuyor ve 12 işbirliği ortağı ile birlikte her yıl "Euro Fair Statistics" adı altında bir rapor yayınlıyor. Bu rapor 20 ülkede 1.500'e yakın fuarın denetim sonuçlarını kapsıyor. Söz konusu organizasyonlar 525.000 katılımcı firmayı ve 51 milyon ziyaretçiyi temsil ediyor. İlk kez Rusya da 47 fuarla bu rapora dahil

Bugüne kadar üç görüşmenin gerçekleşmiş olduğunu açıklayan FKM başkanı, kendi kurumlarının da standartlara uyulup uyulmadığı konusunda denetim uygulayacağına değinerek, yüksek asgari standartların güvence altına alınmaması halinde diğer ülkelerin ISO standartları kılıfı altında kendilerine avantaj sağlayabilecekleri uyarısında bulundu.

Promofood 2007

29-30 Kasım 2007 günlerinde Almanya'nın Potsdam kentinde uluslararası ortaklık forumu "Promofood" yapılacaktır. Promofood toplantısı, tüm dünyanın beslenme sektöründen firmalar arasında iş ilişkilerinin kurulmasına hizmet ediyor.

Toplantının hitap ettiği işkolları şunlar: Gıda maddesi araştırma ve geliştirme, tarımsal üretim, gıda işleme, üretim ve işleme tekniği, ticaret ve pazarlama, lojistik, ambalajlama ve dizayn, ilişkili işkolları/diğer.

Bilgi/Kayıt: sadga@topnet.tn



TD-IHK Yönetim Kurulu Seçimi

Türk-Alman Sanayi ve Ticaret Odası Derneği'nin (TD-IHK) üyeleri 04 Ekim 2007 günü yapılan olağan genel kurul toplantısı çerçevesinde derneğin tüzüğü uyarınca yeni bir yönetim kurulu seçti.

Yönetim kurulunda dört Türk ve dört Alman şirket temsilcisinin katılımıyla iki ülke eşit oranda temsil ediliyor.

TD-IHK'nin yeni yönetim kurulunun

Türk tarafını Mustafa Duran (Türkiyem GmbH, Köln), Dr. Ahmet Küçük (Metropol Marketing GmbH, İstanbul), Nihat Sorgeç (BWK Kreuzberg GmbH, Berlin), Hayati Önel (Önel Druck GmbH, Köln) temsil ediyor. Seçilen Alman yönetim kurulu üyeleri ise şunlar: Dr. Rainhardt Freiherr von Leoprechting (Metro AG, Düsseldorf), Rolf Königs (Aunde Group, Mönchengladbach), Dr. Michael Kern



(VW AG, Wolfsburg), Werner Scheller (Deutsche Post AG, Bonn).

Dr. Rainhardt von Leoprechting'in TD-IHK Yönetim Kurulu Başkanlığı ise genel kurul tarafından onaylandı.

Yine Türk tarafı adına Nihat Sorgeç'in ve Alman tarafı adına Rolf König'in yönetim kurulu başkan yardımcılıkları da onaylandı.

Yeni uygulama : Vergi kimlik numarası

Almanya'daki tüm nüfus dairelerinin 30 Haziran 2007 tarihine kadar vatandaşlara dair nüfus kayıt bilgilerini Federal Vergi Dairesi Başkanlığı'na iletmeleri gerekiyordu. Ekim ayından itibaren her Alman vatandaşına ömür boyu geçerli ola-

cak 11 haneli bir vergi numarası verilecek. Söz konusu numara ile kişinin şimdiki ve önceki soyadı, adı, eğitim düzeyi, sanatçı adı, doğum yer ve tarihi, cinsiyeti ve güncel ikametgah adresi kayıt altında bulundurulacak.

Girişimciler, sermaye ve şahıs şirketleri vergi kimlik numarasının yanı sıra, tica-

ri faaliyetlerine ilişkin tüm verilerin resmi makamlarca ulaşılabilir olmasını sağlayacak bir ticari kimlik numarası da alacaklar.

Christoph Iser, www.Steuerempfehlung.de
Iser@Steuerempfehlung.de



2008 yılında Almanya'daki resmi tatil günleri

01 OcakYeni Yıl

06 OcakÜç Aziz Kral
(Baden-Württemberg, Bavyera, Saksonya Anhalt)

21 MartPaskalya Arifesi

24 MartPaskalya

01 Mayıs1 Mayıs Bayramı

01 MayısHazreti İsa'nın
Göğe Yükselmesi

12 MayısKüçük Paskalya

22 Mayıs.....Yortu Bayramı

15 AğustosMeryem Ana'nın
Göğe Yükselmesi

03 EkimAlmanya'nın
Birleşme günü

31 EkimReformasyon günü
(Brandenburg, Saksonya Anhalt, Mecklenburg-Önpomeranya, Thüringen)

01 KasımAzizler Yortusu
(Baden-Württemberg, Bavyera, Kuzen Ren-Vestfalya, Rheinland Pfalz, Saarland)

19 KasımTövbe ve Dua
Günü

24 AralıkNoel Arifesi

25/26 AralıkNoel

31 AralıkYılbaşı

(Tarihlerdeki hata ve eksiklerden dolayı sorumluluk alınmaz)

Türkiye enerji kavşağı olmayı hedefliyor

Türkiye enerji sektöründe ciddi sorumluluklarla karşı karşıya bulunuyor. Ülke bir taraftan artan elektrik ve yakıt gereksinimini karşılamak zorunda iken, diğer taraftan hammadde ihraç eden Yakın ve Ortadoğu ve Orta Asya ülkeleri ile Avrupa arasında enerji kavşağı olmayı hedefliyor. Her iki hedefe ulaşmak açısından komşu ülkelerle yoğun işbirliği kurulması önemli rol oynuyor. Elektrik enerjisi sıkıntısı çekilmemesi için enerji santrali yapımında geçtiğimiz yılların eksiklerinin telafi edilmesi gerekiyor.

Türkiye enerji sektörünün küresel yapısı içinde coğrafi konumu itibarıyla Yakın ve Ortadoğu ve Hazar havzasındaki petrol ve doğal gaz ihraç eden ülkeler ile Avrupa pazarları arasında bağlantı oluşturmak açısından ciddi bir potansiyele sahip bulunuyor. Böyle bir boru hattı sayesinde Hazar havzası da Rusya'nın boru hatlarına alternatif olacak bir ihracat kanalı kazanacak. Ayrıca İran'dan Mısır'a kadar olan ülkeler doğal gazı -masraflı sulandırma işlemine gerek kalmaksızın- Türkiye'ye ve oradan da Avrupa'ya aktarabilecekler. Nabucco Projesi kapsamında 2012 yılına kadar Orta Avrupa'ya kadar uzanacak bir boru hattı kurulması amaçlanıyor.

Türkiye bu potansiyelin - ve elbette potansiyel gelir kaynağı olacak enerji nakil ücretlerinin - önemini anlamış bulunuyor. 2006 yılında açılmış olan ve Azerbaycan petrolünün Akdeniz limanı Ceyhan'a aktarılmasını sağlayan Bakü-Tiflis-Ceyhan (BTC) boru hattı gibi mevcut hatların yanı sıra birçok başka hammadde nakil hattı daha yapım veya planlama aşamasında bulunuyor. Bunların arasında Karadeniz limanı Samsun ile Ceyhan arasında kurulacak ve Rusya petrolünün taşınmasını sağlayacak boru hattını da sayabiliriz.

Suudi Arabistan'dan sonra dünyanın ikinci büyük petrol rezervine sahip olan Irak için petrolün boru hattı ile Suriye veya Türkiye'deki Akdeniz limanlarına gönderilmesi güvenli olmayan Körfez bölgesinin devre dışı bırakılmasını sağlayacak. Ceyhan'da halen oraya taşınmakta olan ve gelecekte de miktarları artacak olan hidrokarbonlar dolayısıyla bir petrokimya merkezi oluşturuluyor.

En önemli hammadde ihracatçısı ülkelerle kurulan fiziksel ve ekonomik bağlar Türkiye'nin enerji talebinin karşılanması açısından da önemli destek sağlayacak.

2006 yılında Türkiye'de toplam 176.000 GWh elektrik üretildi. Bunun dörtte üçü - % 58'i doğal gaz ve % 25'i Türkiye'de çıkarılan linyitten olmak üzere - fosil yakıtlardan elde edildi. Büyük bölümü yurtdışından temin edilen taş kömürü ise termik santrallerin tüketiminin % 11'ini, petrol ise % 5'ini karşılıyor. Ülkenin elektrik üretiminden sorumlu kamu kuruluşu olan EÜAŞ kurulu kapasitenin % 58.5'ine sahip bulunuyor ve elektriğin % 48.1'ini üretiyor.

2006 yılında elektrik üretiminin % 45'i su enerjisinden yararlanarak gerçekleşti. Devlet Su İşleri Müdürlüğü (DSİ) tarafından verilen bilgiye göre, kurulu 138 hidroelektrik santraline ilave olarak toplam 4.000 MW kapasiteli 38 tesis daha yapım aşamasında bulunuyor.

Diğer yenilenebilir enerji kaynaklarının bugüne kadar marjinal rol oynamış oldukları görülüyor. Enerji Bakanlığı tarafından hazırlanan senaryolara göre halen payları % 1'in altında bulunan diğer yenilenebilir enerji kaynaklarının payının 2020 yılına kadar % 3 ile % 12'ye yükseltilmesi hedefleniyor. Bunların arasında en büyük rolü biyokütle (su dışında kalan yenilenebilir enerji kaynakları arasındaki payı % 42 ile % 45 arasında) ve güneş enerjisi (%20 ile % 26 arasında) kullanımının oynayacağı tahmin ediliyor. Türkiye'de rüzgar enerjisinden yararlanan santrallerin toplam potansiyeli 80 GW olarak tahmin ediliyor.

Enerji uzmanları 2009 yılından itibaren - talebin hızla artmakta olması dolayısıyla - elektrik temininde güçlüklerle

karşılaşılabileceğini belirtiyorlar. Elektrik tüketimi her yıl % 7 ile % 8 oranında artış gösteriyor. Santral yapılarının yıllarca sürmesi dolayısıyla yakın gelecekte elektrik kesintilerinin kaçınılmaz hale geleceği düşünülüyor. Türkiye enerji üretim kapasitesini mümkün olduğu kadar hızlı bir şekilde artırabilmek için santral yapımı ve işletmesi alanında özel sektörün daha etkin olabilmesini hedefliyor. Özelleştirme İdaresi'nde bu stratejiyi savunan uzman-

2006 yılında Türkiye'deki enerji kaynakları ve santraller

Santral türü	Kurulu kapasite (MW)	Elektrik üretimi (GWh)
Termik	27.377,2	131.240,2
Hidroelektrik	13.060,9	44.221,5
Jeotermal	22,9	99,7
Rüzgar enerjisi	58,1	129,0
Toplam	40.519,1	175.690,4

Kaynak: EÜAŞ

Türkiye'de elektrik üretiminin işletmelere göre dağılımı (2006)

Üretici kuruluş	Elektrik üretimi (MW)	Payı (%)
EÜAŞ	84.530,0	48,1
Otoproduktörler	16.485,4	9,4
Mobil santral	519,3	0,3
Özel üretim şirketleri	12.749,6	7,3
İşletme hakları devredilen santraller (TOR *)	4.060,5	2,3
Yap-İşlet Modeli (BO)	42.591,9	24,2
Yap-İşlet-Devret Modeli (BOT)	14.753,8	8,4
Toplam	175.690,4	100,0

*) Transfer of Operation Rights, Kaynak: EÜAŞ

lar kamu-özel sektör işbirliğinin (Public Private Partnerships, PPP) düzenlenmesine ilişkin çıkartılacak yeni bir yasa ile işlemlerin belirgin şekilde basitleştirilmesini ümit ediyorlar.

21 bölgedeki elektrik dağıtım hatlarının işletilmesine dair açılmış olan ihalede 2007 yılı içinde, ama en geç 2008 yılının ilk üç ayı içinde karar aşamasına gelmesi hedefleniyor. Ancak elektrik üretiminin bu pakete dahil edilip edilmeyeceği henüz kesinlik kazanmadı. Hükümetin hazırladığı plan ilk etapta dağıtım ağlarının özelleştirilmesini ve daha sonra özelleştirme sürecinin elektrik santrallerini de kapsamasını öngörüyor. İlgilenen enerji şirketleri bu modele çok sıcak bakmıyorlar.

Uzmanlar tarafından çok düşük olarak sınıflandırılan enerji fiyatları kritik bir

faktör oluşturuyor. Yatırımların daha verimli hale getirilebilmesi için, siyasi açıdan gerçekleştirilmesi zor olsa bile, enerji fiyatlarının yükseltilmesi gerekiyor ve bu amaçla kademeli bir artış öngörülüyor. Enerji santrali yapımı alanında yeterince kalifikasyona sahip olmayan şirketlerin santral yapımları ve işletmesi için lisans almaları ve dolayısıyla gerekli teknolojiyi üçüncü şahıslardan satın almak zorunda kalmaları da bir diğer sorunu oluşturuyor. Bu



durum acil yatırımların gecikmesine neden oluyor. Özelleştirme stratejisine aykırı olarak EÜAŞ' nin -2006 yılında enerji arzının yetersiz olması dolayısıyla elektrik kesintisine gidilmek zorunda kalınan Denizli ve Antalya'da her biri 1.000 MW kapasiteli iki yeni doğal gaz santrali inşa edeceğini açıklaması da muhtemelen yatırımlardaki gecikmelerden kaynaklanıyor.

Dr. Markus Knupp, Bfai

Germany Meets Turkey

Çalışma Turu (Study Tour) 2007: Stuttgart - Frankfurt - Berlin

Almanya ile Türkiye arasında gerçekleştirilen Genç Liderler Forumu'nun [Germany Meets Turkey – A Forum for Young Leaders (GMT)] Stuttgart, Frankfurt ve Berlin illerini kapsayan ilk eğitim gezisi 14-21 Temmuz 2007 tarihleri arasında Almanya'da düzenlendi. Bu eğitim gezisinde her iki ülkenin iş, medya, siyaset, akademi, kültür ve sanat dünyasından genç liderler bir araya geldi. GMT programının, altısı Almanya'dan altısı da Türkiye'den ge-

mez'da Berlin eyalet parlamentosu konferans salonunda düzenlenen 'Alternatif Enerjiler ve Bu Alan daki Türk-Alman İşbirliği' konulu bir konferans ile resmi olarak sona erdi.

GMT'nin amacı; siyaset, yüksek öğrenim, eğitim, medya, iş dünyası ve kültürel alanda uluslararası diyalog kurmaya kendini adanmış geleceğin liderleri arasında kalıcı ilişkiler ağı oluşturmak ve bu sayede iki ülke ve toplum-

GMT Danışma Kurulu, halihazırda uluslararası düzeyde faaliyet gösteren yedi kişiden oluşmaktadır: Prof. Dr. Ullrich Brückner; Jean Monnet Proffessur für European Studies, Mario Diel; ConBridge KG International Consultants Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı, Baki Irmak; DWS Investment Basın sözcüsü, Cem Özdemir; Avrupa Parlamentosu Yeşiller Grubu Üyesi, Alper Üçok; TÜSIAD Berlin Direktörü, Murat Ünal; Funds@Work AG Yönetim Kurulu Başkanı, Prof. Dr. Bahri Yılmaz; Sabancı Üniversitesi Sanat ve Sosyal Bilimler Fakültesi.



len ilk 12 katılımcısı program dahilinde; DaimlerChrysler AG, Robert Bosch Stiftung, DWS Investment, Johann Wolfgang Goethe Üniversitesi ve Alman Dışişleri Bakanlığı gibi, alanlarında Almanya'nın alanlarında önde gelen kurum ve kuruluşlarını ziyaret edip, yetkililer ile karşılıklı bilgi alışverişinde bulundular. Bu ziyaretler esnasında; Almanya'nın Türkiye'deki yatırımları, ikili ilişkilerde medyanın rolü, Almanya'daki göç olgusu ve iki ülke arasındaki kültürel ilişkiler gibi farklı konular ele alındı. Eğitim gezisi, 20 Tem-

ları arasındaki ilişkileri ve diyalogu daha da güçlendirmektir. Bir sonraki GMT genç liderler eğitim gezisi 2008'de, bu yılki katılımcılara ek olarak 12 yeni genç liderin katılımı ile Türkiye'de gerçekleştirilecektir.

Germany Meets Turkey (GMT) genç liderler forumu merkezi Berlin'de bulunan "institute for cultural diplomacy" (icd) tarafından organize edilmekte olup, Türkiye'den ARI Hareketi, programın gerçekleşmesinde partner organizasyon olarak yardımcı olmaktadır.

GMT programı kültürlerarası diyalog ve anlayışa hizmet eden Ernst Reuter Girişimi'nin bir parçasıdır. Federal Dışişleri Bakanı Frank-Walter Steinmeier ile Türk Dışişleri Eski Bakanı Abdullah Gül, Ernst-Reuter Girişimi'yle iş dünyası, medya, eğitim ve bilim alanından partnerler ile birlikte başta medya işbirliği, gençlik mübadeleleri, entegrasyon ve bilim konularında olmak üzere Almanya ile Türkiye arasında daha yoğun bir işbirliğine çağrıda bulunmak ve örnek projelerin yaşama geçmesini sağlamak istemektedirler. GMT, Robert Bosch Vakfı tarafından finanse edilmekte, organizasyon da Arı Hareketi tarafından desteklenmektedir. Program sponsorları Funds@Work AG, DWS Investments ve Fuenwerken Design AG şirketlerine de teşekkürü bir borç biliriz.

Germany Meets Turkey – A Forum for Young Leaders programı hakkında ayrıntılı bilgiye programın internet sitesinden (www.germanymeetsturkey.org) ulaşabilirsiniz.

Medline Johanniter Acil Yardım Akademisi

Bir akademi, iki partner ve çok sayıda hizmet

2006 yılından bu yana, İstanbul, bir Türk-Alman ortaklığına ev sahipliği yapmaktadır: Medline Johanniter Acil Yardım Akademisi.

Esas Holding'e bağlı Medline 1995'ten beri genel sağlık hizmetlerinin en kritik alanlarından biri olan "acil sağlık" sektöründe uluslararası standartlarda hizmet sunmaktadır, 5 milyonun üzerinde üyeye ve ülke genelinde 600'e yakın profesyonel ekibe sahiptir. Sağlık Bakanlığı'nın "İlkyardım Yönetmeliği"ni çıkarması üzerine, Medline işyerlerine bu eğitimleri sunmaya başlamıştır. Bu sayede Medline kendisini, bir yandan acil sağlık personeline eğitim veren uzman bir partnerle desteklemek istemiş diğer yandan da, halk eğitiminde uzun süreli deneyimi sonucu yaratıcı bir potansiyel geliştirmiştir. Medline bu hedefe, 1.4 milyon üyeli bir yardım örgütü olan Johanniter Unfall Hilfe e.V. ile ulaşmıştır. Bir yılda eğitilen 350.000 katılımcı, ki bu sayı her yıl artmaktadır, halk eğitiminin kalitesine tanıklık etmektedir. Taraflar ilk görüşmeyi "Interschutz 2005" fuarında gerçekleştirmiş ve 2006 yılında ortak anonim şirketi kurulmuştur.

Akademinin uzun vadeli hedefi, işletmelere ilkyardım eğitimiyle başlayıp, zaman içerisinde sağlık personeli, afet çalışanları gibi gruplara da eğitimler verebilmek. Bu hedef doğrultusunda birkaç ay içerisinde yol alınmış, 2006 yılında 10.000 kişiye verilen ilkyardım eğitimi ile alanında pazar lideri olmuştur. Bu sonuç, Akademi'yi tüm gücüyle destekleyen bir Alman kuruluş için şa-

şırtıcı olmamıştır. Akademi, modern erişkin eğitimi yaklaşımını ve özellikle uygulamaya dönük, aktif katılımı öne çıkaran yöntemi uygulamaktadır. Katılımcılar motive olmuş şekilde işlerine geri dönmektedir.

Bu amaçla, eğitmenler, Alman eğitici standartlarına yönelik eğitim programına alınmıştır. Böylece, Almanya'da geçerli ilkyardım eğitmeni statüsü kazanmışlardır. Yani Akademi, almanca sertifikası vererek, eğitimi alan kişilerin Almanya'ya gitmeleri halinde, işletmede ilkyardımcı olarak kabul görmelerine olanak sağlamaktadır.

Medline acil sağlık hizmetleri kuruluşu ile iş birliği olanağı, işletme için ilkyardım organizasyonunun iyileştirilmesinde danışmanlık, iş sağlığı ve güvenliği, acil durum yönetimi ve tatbikatlar gibi ilginç açılımlar sağlamaktadır.

Gelecek henüz başlamakta

Bugün için Akademi, start çizgisini geride bırakmış ve Johanniter'in Almanya'daki başarı formülünü uygulayarak, ilkyardım eğitimi, önleyici yaklaşımla birleştirerek, çeşitli hedef grupların farklı gereksinim ve olanaklarına uyum sağlayabilmektedir. Buraya bir örnek, anne-baba, bakıcı, öğretmen ve çocukla ilgilenen diğer erişkinlere yönelik "Çocukta Güvenlik ve İlkyardım" eğitimidir. Sponsorluk yönünden endüstrinin de ilgisini çekebilecek bir alandır bu.

Last but not least:

İki partner birlikte Akademi için, 2006 sonunda, toplumun Marmara bölgesini tekrar tehdit eden deprem gerçeğine karşı hazırlıklı olmasını hatırlatan ve öğreten bir aksiyona girişmiştir. Akademi, Türkiye'den ve Almanya'dan sayısız uzmanın desteğiyle işletmelere, kendi



çalışanlarıyla birlikte afet haline karşı nasıl hazır olacağı konusunda danışmanlık hizmeti vermektedir.

Kuşku yok ki, bir Türk-Alman ortaklığı, ülkede yerleşmiş Alman işletmelerin dikkatini çekmektedir.

www.acilyardimakademisi.com

Tel: 90 (212) 269 24 94

Fax: 90 (212) 269 24 90



Adana ve Konya'da Alman Ekonomisi Tanıtım Günleri düzenlendi

Türkiye'nin ekonomik gelişimi sadece İstanbul, İzmir ve Ankara gibi büyük şehirlerle sınırlı kalmıyor. Sanayi ve ticaret alanında Anadolu şehirlerinin de gün geçtikçe önem kazandığını görüyoruz. Türkiye'nin orta ve doğu bölgelerinde nispeten daha az bilinen pazarlara giriş desteklemek amacıyla Federal Almanya'nın Ankara Büyükelçiliği tarafından, enformasyon ve irtibat forumu niteliği taşıyan bir dizi etkinlik başlatıldı. Sıradaki etkinlikleri 30.10.2007 tarihinde Adana'da ve 13.11.2007 tarihinde Konya'da gerçekleştirilecek toplantılar oluşturuyor.

Kayseri, Gaziantep, Konya veya Adana gibi şehirler henüz ülkenin ekonomisine

ilgi duyan girişimcilerin haritasında yer almıyor. Ancak son yıllarda söz konusu şehirlerde makine üretimi veya konfeksiyon sanayi alanlarında çok sayıda küçük ve orta çaplı işletme kurulmuş bulunuyor. Petrol aktarma limanı Ceyhan Adana'daki petrokimya yatırımları açısından çok önemli bir nokta oluşturuyor.

Orta büyüklükteki şehirlerde Alman Ekonomisi Tanıtım Günleri adı altında sürdürülen etkinliklerin hedefini ekonomik açıdan kalkınmakta olan bölgelerdeki işbirliği ve yatırım olanaklarının araştırılması oluşturuyor. 26.06.2007 tarihinde Kayseri'de düzenlenen ilk toplantıya Türk firmaları yoğun ilgi gösterdi. Adana

ve Konya'da düzenlenen toplantılara Federal Almanya Büyükelçiliği temsilcilerinin yanı sıra bölgedeki Sanayi ve Ticaret Odaları, AHK İstanbul, Türk-Alman Sanayi ve Ticaret Odası ve KfW-Ipex-Bank katıldı.

Yarım gün süren ve bir davetle son bulan toplantılar Siemens firması tarafından destekleniyor. Bu toplantılara katılmayı arzu eden Alman firmaları AHK İstanbul ile veya Köln'deki Türk-Alman Sanayi ve Ticaret Odası ile temas kurarak başvuruda bulunabilirler.

Dr. Marcus Knupp,
Bfai

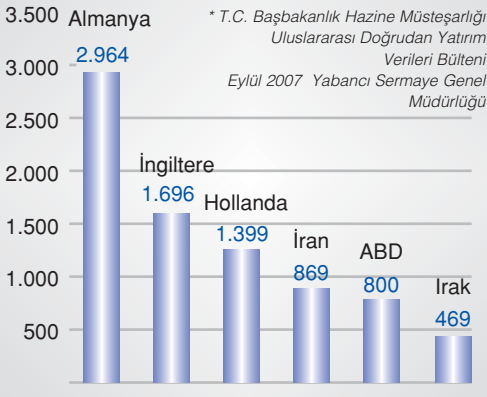
Türkiye'ye yabancı sermaye girişi sürüyor

Hazine Müsteşarlığı, Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü'nün son verilerine göre*, uluslararası doğrudan yatırımlarla ilgili sermaye girişi, 2007 Ocak –

Bu, 2006 yılının aynı dönemi ile karşılaştırıldığında % 42,3'lük bir artış ifade etmektedir.

2007 Temmuz ayı sonu itibarı ile Türkiye'de faaliyette bulunan yabancı sermayeli şirket sayısı 17.134'e ulaşmış bulunmaktadır.

Uluslararası sermayeli şirketlerin ülkelere göre dağılımı



Temmuz döneminde toplam 11.065 milyon ABD Dolarına ulaşmıştır.

Söz konusu 11.065 milyon Amerikan Doları tutarındaki sermaye girişinin, % 65,6'sının mali aracı kuruluşların faaliyetleri ile ilgili olduğu görülmektedir (7.259 milyon Amerikan Doları). Sermaye girişi açısından diğer önemli sektörler elektrik, gaz, su (534 milyon Dolar), ulaştırma, haberleşme ve depolama hizmetleri (442 milyon Dolar) ve gayrimenkul kiralama ve iş faaliyetleri (370 milyon Dolar).

2007 yılı Ocak – Temmuz dönemindeki nakit sermaye girişinin % 56,4'ü Avrupa Birliği (AB) ülkeleri kaynaklıdır (6.250 milyon Dolar). AB ülkeleri içinde ilk 3 sırada Hollanda (1.372 milyon Dolar), İngiltere (478 milyon Dolar) ve Almanya (397 milyon Dolar) yer almaktadır.

17.134 firma içinde, AB ortaklı girişim sayısının oranı 9.482 firma ile, % 55'i aşmaktadır. AB ülkeleri ortaklı uluslararası sermayeli şirketlerin içinde, Almanya 2.964 adet firma ile 1. sırayı alırken, onu İngiltere (1.696 adet) ve Hollanda (1.339 adet) izlemektedir.

Uluslararası sermayeli şirketlerin ülkelere göre dağılımı tabloda sunulmuştur.

17.134 adet uluslararası sermayeli firmanın illere göre dağılımına bakıldığında, İstanbul'un 9.361 adet firma ile 1. sırada yer aldığı görülmektedir. İstanbul'u Antalya (2.086 firma), Ankara (1.157 firma) ve İzmir (1.043 firma) takip etmektedir.

2008 yılında Türkiye'de resmi tatil günleri

01 Ocak Yeni Yıl

29 Eylül* - 02 EkimRamazan Bayramı

23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı

28* ve 29 Ekim Cumhuriyet Bayramı

19 Mayıs Atatürk'ü Anma ve Gençlik ve Spor Bayramı

07 Aralık* - 11 AralıkKurban Bayramı

31 Aralık* Yılbaşı

*) = yarım gün

(Tarihlerdeki hata ve eksiklerden dolayı sorumluluk alınmaz)

Ekonomi Toplantısı

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı Rifat Hisarcıkloğlu, 10 Eylül'de Ritz Carlton Hotel'de, AHK'nin yaklaşık 100 katılımcı ile yüksek bir katılım sağlayan AHK Wirtschaftsunde toplantısında, Türkiye'nin güncel ekonomik durumu ve Alman-Türk ekonomi ilişkileri hakkında bir sunuş yaptı.

Sunuşunda Hisarcıkloğlu, Almanya'nın Türkiye'nin en büyük ekonomi ortağı olduğunu vurguladı. Almanya ile ekonomik işlem hacminin önümüzdeki beş yıl içerisinde 50 milyar ABD doları düzeyine ulaşması öngörülüyor. Hisarcıkloğlu buna karşılık, Türkiye ile Almanya arasındaki ilişkilerin 800 yıllık bir geçmişi bulunduğunu belirtiyor.

Hisarcıkloğlu'na göre, 2001 yılındaki Türk ekonomi krizi, bir ders sayılmalı. Bu sayede, devletin bir bütçe açığının olmasının sonuçlarının neler olabileceği ve bütçeyi doğru yönetmenin ne kadar büyük önem taşıdığı bilinci yaygınlaştı. İş adamlarının "vergi ne kadar az-



Rifat Hisarcıkloğlu

sa, o kadar iyi" eğilimi ise, Hisarcıkloğlu'na göre bu haliyle doğru değildir. "Devlete, mümkün olduğu kadar az harcama yaptırmaya çalışılmalıdır," diyen Hisarcıkloğlu, sunuşunda, Türkiye'nin özellikle son beş yıl içerisinde ekonomik olarak ilerlediğini ve bu olguyu özel sektöre borçlu olduğumuzu vurguladı. İşçilerin 35 yaşından sonra eğitimlerinin ilerletilmesinin özellikle önemli olduğunu vurgulayan Birlik Başkanı, Alman Federal Başbakanı Merkel'in bir cümlesini alıntı yaptı.

Ayrıca Türkiye'de atom enerjisinin de üretilmesi gerektiğini vurgulayan Hisarcıkloğlu, Fransa'nın ve Almanya'nın atom enerjisiyle problemi olmadığını, dolayısıyla Türkiye'nin de problemleri olmayacağını söyledi.

Hisarcıkloğlu, Alman-Türk ekonomi ilişkilerinde büyük rol oynadığından, İstanbul'daki Alman-Türk Sanayi Odası'nın büyük önemi bulunduğunu, aynı şeyin Köln'deki Türk-Alman Sanayi ve Ticaret Odası için de geçerli olduğunu belirtti.

Hisarcıkloğlu, odalar birliği tarafından 2003 yılında kurulmuş olan Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi'ni de anlattı. Türkçe öğretimli bu üniversitenin 2015 yılına kadar, araştırma ve geliştirme alanında dünya çapında kabul gören, rekabet gücüne sahip bir üniversite haline gelmesi öngörülmekte. Hisarcıkloğlu'nun anlattığına göre, daha bu üniversitenin ilk öğretim yılında, Türkiye'nin en iyi 100 öğrencisinden 11'i, bu üniversiteye kaydını yaptırdı.

Berlin'de DIHK-TOBB Zirve Toplantısı

04 Ekim 2007'de Berlin'deki Haus der Deutschen Wirtschaft - Alman İktisat Evi'nde Almanya'nın ve Türkiye'nin odalar birliği örgütlerinin başkanları Ludwig Georg Braun (DIHK) ve Rifat Hisarcıkloğlu (TOBB) ortak müzakereler için bir araya geldiler. Alman-Türk Sanayi ve Ticaret Odası IHK'nin (İstanbul) ve Türk-Alman Sanayi ve Ticaret Odası'nın (Köln) başkan ve genel sekreterlerinin de katıldığı bir saatlik bir dar çevre toplantısında, her iki taraf, yoğun işbirliği isteklerini vurguladılar ve olası işbirliği için çeşitli alanları ele aldılar. Bunu izleyen bir genel kurul toplantısında ise, bu doğrultuda bir Memorandum of Understanding (Mutabakat Belgesi) imzalandı.

Üç yüzden fazla katılımcıyı bir araya getiren "Alman-Türk Oda Görüşmeleri" toplantısının iki ağırlıklı konusu vardı. Öğleden önce yapılan birinci forumda ikili meslek eğitimi ele alındı, öğleden sonraki ikinci forumda ise Türk-Alman ekonomik ilişkileri Avrupa bağlamında tartışıldı. Gündem konuşmaları Berlin Eyaleti Ekonomi Senatörü Harald Wolf, Federal Ekonomi Bakanlığı Müsteşarı Dr. Joachim Wuermeling ve Türkiye milletvekili Lütfi Elvan tarafından yapıldı.

İzleyicilerin yoğun ilgi gösterdiği podiyum tartışmalarına ise TOBB'nin meslek eğitimi komisyonu başkanı Savaş Özaydemir ve Odamızın üyesi Otto



Bauer (Festo) katıldılar. Moderatörlüğünü Dr. Rainer Hermann'ın (FAZ) yaptığı Avrupa forumuna ise Avrupa Parlamentosu üyeleri Elmar Brok ve Vural Öger katıldılar.

Limburg, Kassel ve Freiburg'da Türkiye Günleri

24 - 26 Eylül 2007 günlerinde Oda genel sekreterimiz Marc Landau Almanya'nın Limburg ve Kassel şehirlerinde düzenlenen Türkiye İktisat Günleri'ne ve IHK Freiburg'un Dış Ekonomi

Günü'ne katıldı. İlk iki toplantı, Hessen eyaletindeki tüm odaların Ortadoğu'yu ve komşu bölgeleri ekonomi bölgeleri olarak sunduğu bir ortak aktivite çerçevesinde gerçekleştirildi. Yaklaşık

seksen firmanın katıldığı Freiburg'daki toplantıda ise, aralarında Türkiye, ABD, Çek Cumhuriyeti ve Çin'in bulunduğu altı seçilmiş pazar sunuldu.

Almanya'da Türkiye Görüşme Günleri

Odanın genel sekreter yardımcısı Bayan Ümmühan Dericioğlu, Eylül 2007'de Almanya'nın Weingarten, Bonn ve Halle şehirlerinde danışma

toplantıları gerçekleştirdi. Görüşme günleri ilgili sanayi ve ticaret odalarıyla işbirliği içerisinde organize edildi. Türkiye Görüşme Günleri çerçevesin-

de toplam 15'ten fazla danışma görüşmesi yapıldı.

Liseliler bilgi alıyor



07.09.2007 tarihinde, Alman-Türk Ticaret ve Sanayi Odası'nı, Almanya'dan ziyarete gelen 22 kişilik bir öğrenci grubu, Genel Sekreter Yardımcımız Dr.Ümmühan Dericioğlu tarafından

karşılandı. Kendilerine, Türkiye'nin sosyal ve ekonomik yapısı, Almanya ile ekonomik ilişkileri, Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne katılımı ve Oda'mızın faaliyetleriyle ilgili çeşitli bilgiler aktarıldı. Daha

sonra, öğrencilerden gelen sorular cevaplandırıldı ve son olarak öğrencilerin görüşleri ve izlenimleri alındı.

Ayrıca Markdorf/Baden Gymnasium lise dengi okulunun 26 öğrencisi 18 Eylül 2007 günü, odamızın çalışması, Alman-Türk ekonomik ilişkileri ve Türkiye'nin AB hedefleri hakkında bilgi almak üzere odamızı ziyaret etti. 16-23 Eylül 2007 haftasında İstanbul'a yapılan öğrenim gezisi, "AB Kapılarındaki Türkiye" konu başlığı altında gerçekleşti. Ekonomi ve Toplum Bilgisi ağırlıklı kurs öğrencileri, yoğun bir ilgi sergilediler. Öğrenci grubu, geniş kapsamlı bir fikir edinmek amacıyla, İstanbul'da başka kurumları da ziyaret etti.

HVB'nin Münih'teki Türk-Alman forumu

18 Eylül 2007 tarihinde Hypovereinsbank Münih'te, özel sektör, politika, bilim, kültür ve medya temsilcilerinin katıldığı çok başarılı bir Türk-Alman forumu düzenledi. Gündem konuşmacıları arasında Münih Büyükşehir Belediye Başkanı Ude ve Avrupa Parlamentosu

Üyesi Cem Özdemir'in ve ayrıca Yapı Kredi Bank Baş Ekonomisti Cevdet Akçay yer aldılar. Moderatörlüğünü Christine Schlötzer'in (Süddeutsche Zeitung) yaptığı toplantı kapsamında, Oda genel sekreteri Landau'nun katıldığı iktisat konulu bir podiyum tartışma-

sı ve ayrıca İstanbul'dan Bayan Cathleen Behrends'in (HVB) ve Bayan Claudia Hahn-Raabe'nin (Goethe Enstitüsü) katıldığı kültürel alanla ilgili ikinci bir podiyum tartışması gerçekleştirildi. Toplantı Bavyera Eyaleti'nin yeni başbakanı G. Beckstein'in hamiliğinde yapıldı.

CeBIT Eurasia iş adamları gezisinin brifingi

02 Ekim 2007 akşamı Başkonsoloslukta, bu yılki CEBIT Bilişim Eurasia fuarına düzenlenecek bir iş adamları gezi-

sinin katılımcıları için bir bilgilendirme toplantısı yapıldı. Başkonsolos von Kummer, Oda genel sekreteri Landau

ve BfAI raportörü Dr. Knupp katılımcıları, Türk-Alman ilişkilerinin halihazırda ki durumu hakkında bilgilendirdiler.

Personel arayışı

Odamız birkaç aydır, Alman firmalarına, Türkiye'deki faaliyetleri için uygun personel arayışında destek sunuyor. Bu çerçevede odamız, kendi salonlarını mülakat görüşmeleri için kullanılabildiğini sağlıyor. Odamız ilan verilmesinde ve yazılı medyalarla yazışmalar-

da danışmanlık da yapıyor. Ayrıca, Alman iş sahibiyile görüşerek, başvuruları topluyor ve iş sahibinin önerisi üzerine uygun adayları ilk mülakatlar için odaya davet ediyor. İkinci mülakat turunda iş sahibinin temsilcileriyle birlikte, genellikle yine odamızda gerçekleş-

yor. İdeal durumda, ilan verilmesiyle, ikinci tur mülakatlar arasında sadece üç hafta zaman geçiyor.

Çok sayıda büyük ve orta boy işletme bu hizmetten yararlandılar ve bizim faaliyetimizden çok memnun kaldılar.

Riga'da AHK Avrupa Toplantısı

03 ve 04.09.2007 günlerinde Riga'da Avrupa'daki Alman dış ticaret

odalarının toplantısı gerçekleşti; Odamız Genel Sekreter Marc Landau

tarafından temsil edildi.

Alman makine üretimine büyük ilgi

Alman Makine ve Tesis Yapımcıları Birliği (VDMA) eylül ayı başlarında 20 kişilik bir heyet ile İstanbul'u ziyaret etti. Alman Ekonomi ve Teknoloji Federal Bakanlığı adına düzenlenen iş adamı gezisine yedi Alman firması katıldı. Taksim'deki Hotel Larespark'da Alman-Türk Sanayi ve Ticaret Odası tarafından düzenlenen işbirliği borsası, ortalamanın üzerinde bir Türk iş adamları katılımıyla gerçekleşti. 100'den fazla Türk firması, Alman şirketleriyle Alman makine ve tesis yapımcılarına tedarikçilik imkanları konusunda görüşmeler yapma fırsatı buldu. Gezinin amacı, makine yapımı alanındaki Alman orta boy işletmelerine, metal işleme ve dökümcülük işkolardan Türk şirketleriyle işbirliği imkanları göstermekti. VDMA, yatırım malları endüstrisinden ağırlıkla orta



boydaki 3.000 üye şirketi temsil ediyor ve böylelikle Avrupa'nın en fazla üyeli ve en önemli sanayi birliklerinden birisi konumundadır. Yaklaşık 167 milyar

Euro ciro ile, makine ve tesis yapımcılığı, Almanya'daki en büyük işkollarından ve en önemli işverenlerden birisi konumundadır.

Oda'dan

Biyoenerji İş Gezisi

Odamız 26-28 Kasım 2007 günlerinde, Türkiye'de biyo enerji konulu bir iş gezisi gerçekleştirecektir. 27.11.2007 gününde Taksim'de bulunan Point Hotel'de, Türk ve Alman firma ve kurumlarının sunuşlarla katılabilecekleri, biyoenerji konulu bir konferans düzenlenecektir. Öğle yemeğinin ardından da, işbirliği görüşmeleri ve şirket ziyaretleri gerçekleşecektir.

İlgi duyan tüm firmaları içtenlikle, konferansa katılmaya davet ederiz. Katılım ücretsizdir. Kayıt (zorunludur) için lütfen www.dtr-ihk.de ya da +90 (212) 310 69 00, (İrtibat kişisi: Bayan Didem Uycan).

Almanya Federal Cumhuriyeti tarafından desteklenmekte olan yenilenebilir enerjiler için pazar yaratma programı çerçevesinde, odamız DENA (www.dena.de) ile işbirliği içerisinde daha Mayıs ayında, güneş enerjisi konulu bir toplantı gerçekleştirmişti. Halen odamız Bayan Didem UYCAN'ın



ağırlıklı katılımıyla, toplantıya katılacak olan Alman firmalarına verilecek olan, Türkiye'de biyoenerji konulu bir araştırma hazırlamaktadır.

Türkiye'de taklitçilik hakkında araştırma

"Union de Fabricants" (Üreticiler Birliği), Boğaziçi Üniversitesi'nin "Analysis of counterfeiting in Turkey: Testimonies from companies" (Türkiye'de taklitçili-

ğin analizi: şirket beyanları) konulu bir araştırma yayımladı. Araştırma sanayi ve ticaret taklitçiliği ile sınırlı. Oda üyeleri araştırmayı <http://unifab.com/>

doc/2007/Counter%20Turkey.pdf adresinden indirebilirler.

İnternet sayfamızda reklam yayınlama fırsatını kaçırmayın!

İnternet sayfamız günde yaklaşık 450

kere ziyaret edilmektedir. Üyelerimiz ve diğer firmalara Banner ile Alman – Türk iş dünyasına ulaşma imkanını sunuyoruz.

Teklifimiz ilginizi çekti ise Odamız çalışanlarından Hülya Denizer ile +90 (212) 310 69 42 no.'lu telefon numaramızdan irtibata geçebilirsiniz.

Banner

AB Projesi: Meslek Eğitimi

Yönlendirme Grubu eylül ayında, "Bridges of Knowledge" ("Bilgi Köprüleri") adlı AB projesi çerçevesinde, "Meslek Eğitimi ve Sosyal Diyalog: Türk ekonomisinin rekabet gücünün geliştirilmesine yönelik meslek eğitiminde organize sanayinin

rolü ve katkısı" konusunu ele almak üzere, mayıstaki toplantıdan bu yana ikincisine kere bir araya geldi. Alman-Türk Sanayi ve Ticaret Odası'nda gerçekleşen toplantının hedefi, kapanış konferansının ön görüşmesiydi. Konferansın "Türkiye'de

meslek eğitimi ve Avrupa boyutu- işbirliği, fırsatlar, hedefler" başlığıyla, 4 Aralık 2007 tarihinde İstanbul'da yapılmasına karar verildi.

Tarabya'daki yeni büro binası



Büronun yıl sonunda Tarabya'ya taşınma zamanı yaklaşmakta ve halen, bina tadilatı zamanında bitirilebilecek gibi görünüyor. Arsanın kendisinde altyapının (su/kanalizasyon/elektrik/doğal gaz) yenilenmek zorunda kalınması nedeniyle hafif bir gecikme meydana

geldi. Su/kanalizasyon/elektrik işlerine ekim ayı başında başlandığından, Oda binası için gerekli bağlantıların zamanında tamamlanacağı varsayımından hareket etmekteyiz. Doğal gaz işlerine de yakında başlanması öngörülmüştür.



Etkinlik Takvimi

Önümüzdeki aylara ilişkin olarak tarihi belli olan etkinlikler aşağıda belirtilmiştir. Ortak toplantılar için üyelere önceden yazılı davetiye gönderilecektir. Etkinlik takviminin güncel şekline www.dtr-ihk.de Internet adresinden de ulaşabilirsiniz.

22 – 26 Ekim 2007	Baden-Württemberg Delegasyonu ve İşbirliği Toplantıları, İstanbul ve Ankara
25 – 28 Ekim 2007	Hapag Lloyd Kültür Gezisi
04 -08 Kasım 2007	Saarland: Bakan eşliğinde Ekonomik Delegasyon Gezisi ve İşbirliği Toplantıları, İstanbul ve Bursa
10 Kasım 2007	"Otomotiv 2007" Fuarında Bavyera Standı çerçevesinde İşbirliği Toplantıları, CNR – Expo Fuar Merkezi, Yeşilköy
26 - 28.11.2007	AHK-İş Gezisi Bioenerji,
27 Kasım	Seminar: "Erneuerbare Energien - Bioenergie", Point Hotel, Taksim, İstanbul
04 Aralık 2007	"Knowledge of Bridges", Avrupa Birliği Projesi çerçevesinde Konferans: "Türkiye'de Meslek Eğitimi ve Avrupa Boyutu – İşbirlikleri, Olanaklar, Hedefler" İstanbul
05 Aralık 2007	Wirtschaftsrunde



Andreas Ströbl

BSH'nin yeni İşletme Direktörü

Türkiye'nin yabancı yatırımlı en büyük beyaz eşya şirketi BSH Ev Aletleri Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin Çerkezköy fabrikalarının yeni İş Yönetimi Direktörü Andreas Ströbl oldu. Kalite

Sistemleri Birimi, Patent ve Merkez Bakım bölümlerinden sorumlu olan Ströbl Ağustos ayında yeni görevine başladı.

Yeni Üyeler

Gelecek yayın dönemlerinde bu satırlarda sizlere, Oda'mıza yeni kaydolun üyeleri kısaca tanıtacağız.

Son Oda dergimizin yayınlanmasından bu yana, aşağıdaki firmalar Oda'mıza üye olmuşlardır:

Aerzen Makine Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti.



1864 yılında kurulan Aerzen, döner pistonlu makine üretimindeki tecrübesiyle sektöründe öncü kuruluşlardandır. Aerzen Makine, 2006'dan bu yana, yurt çapında pozitif deplasmanlı DELTA BLOWER, yağsız vidalı DELTA SCREW ve yağlı vidalı VMX kompresörlerinin satış ve servis organizasyonunu yürütmektedir.

Rüzgarlıbahçe Mah.
Kavacık Kavşağı Sismar Plaza Kat: 3
34805 Kavacık-Beykoz-İSTANBUL
Tel: 0216-322 89 73
Fax: 0216-322 93 98
İnternet: www.aerzen.com.tr

Aktif Dış Ticaret Ltd. Şti.



Aktif Dış Ticaret Ltd. Şti. 13 yıldan beri Türkiye'de medikal alanda faaliyet göstermektedir. Kuruluşumuz, distribütörü olduğumuz firmaların ürünlerini ve kendi bünyesinde üretilen Röntgen Kurşun Önlüklerin, aktif veya bölgesel distribütörler vasıtası ile müşteriye satışını gerçekleştirmektedir.

Kuşbakışı Cad. 31/1
Aşuroğlu Sitesi B Blok
34662 Altunizade-İSTANBUL
Tel: 0 216-474 46 48
Fax: 0 216-474 48 19
İnternet: www.aktifdisticaret.com

berolina Schriftbild GmbH & Co. KG



berolina Schriftbild 40 yılına yakın süredir Almanya'da farklı yazıcı markalarına uygun tüketim malzemeleri imal etmekte ve pazarın önde gelen üreticileri arasında yer almaktadır. Lazer, mürekkepli ve matrix yazıcılar için Berlin'deki üretim tesisimizde çevreye dost, nitelikli ve verimli "Made in Germany" tüketim ürünleri geliştiriyor ve imal ediyoruz. Uluslararası üne sahip firmalar berolina ürünlerine ve sunmakta olduğumuz müşteri hizmetine güven duyuyorlar.

Kaiser-Wilhelm-Str. 17
D- 12247 BERLİN
Tel: 0049-3377-313 0
Fax: 0049- 3377-313 160
İnternet: www.berolina.de

Demir & Erten Hukuk Bürosu

Demir&Erten Hukuk Bürosu

DEMİR & ERTEN Hukuk Bürosu, İstanbul'da kurulmuş olup, ticaret hukuku, fikri ve sınai haklar hukuku, yabancı sermaye yatırımları, sigorta ve taşıma hukuku, icra ve iflas hukuku ve sözleşmeler hukuku konusunda faaliyet göstermektedir.

Kore Şehitleri Cad. Yonca Apt.
A Blok No: 1/7
34394 Zincirlikuyu-İSTANBUL
Tel: 0212-288 38 41
Fax: 0212-288 38 42
İnternet: www.demir-erten.av.tr

EKOL Lojistik A.Ş.



Tedarik zinciri çözümlerinde lider konumda olan Ekol Lojistik, kullandığı yüksek teknoloji ve yetişmiş insan kaynakları sayesinde yaratmış olduğu çözümlerle, hizmet vermiş olduğu müşterilerinin pazardaki rakiplerine göre çok daha iyi hizmeti, daha uygun ve değişken maliyet hesabına dayalı olarak almasını sağlar. Ekol, sunduğu optimum çözümleri, müşterisine hiç yatırım harcaması yaptırmadan, "Sadece isteyin" diyebileceğiniz bir yapıyı oluşturmayı başarmıştır.

Ekol Cad. No: 2
Sultanbeyli-İSTANBUL
Tel: 0216-564 30 00
Fax: 0216-564 33 33
İnternet: www.ekol.com

Feige Business Advisors GmbH



Feige Business Advisors, 1985 yılından beri personel danışmanlığı konusunda başarılı olarak faaliyet göstermektedir. Firmamızın birinci dereceden yetkisi, yönetici ve uzman elemanlar aramak ve seçmektir. Firma, son iki yılda, Polonya, Romanya, Hindistan ve Ukrayna'da şirketler kurmuş olup, şu anda Türkiye piyasasına girmeye hazırlanmaktadır. Türkiye sorumlusu Sayın Mehmet Bahadır Battal, Türkiye'ye yönelen Alman şirketlerine ya da Batı Avrupa'ya yönelmiş Türk şirketlerine yönetici ve uzman elemanlar aramak ve seçmek konusunda destek vermektedir.

Emanuel-Leutze-Str. 4
D-40547 DÜSSELDORF
Tel: 0049-211-526 73 0
Fax: 0049-211-526 73 17
İnternet: www.feige-business-advisors.com

Giesecke & Devrient İstanbul Ticaret ve Servis Ltd. Şti.



Giesecke & Devrient
Creating Confidence.

Türkiye'de T.C. Merkez Bankası, ticari bankalar, perakende sektörü, finans kurumları ve çözüm şirketlerine hizmet veren Giesecke & Devrient, banknot işleme çözümleri konusunda satış ve satış sonrası hizmeti vermektedir. Giesecke & Devrient Türkiye ofisi 1998'den bu yana tüm yurttaki teknik servis desteği kadrosuyla hizmetlerini sürdürmektedir.

Barbaros Bulvarı Morbasan Sok.
Koza İş Merkezi B-Blok Kat: 2
34349 Beşiktaş-İSTANBUL
Tel: 0212-347 28 27
Fax: 0212-356 13 15
İnternet: www.gi-de.com

Gün Avukatlık Bürosu



Gün Avukatlık Bürosu - Mehmet Gün ve Ortakları, İstanbul'da kurulu bir avukatlık bürosudur. Türk ve yabancı müvekkillerine Türkiye'de ve yurt dışında genel hukuk hizmetleri vermekte, çalışmalarını ticaret ve şirketler hukuku, fikri mülkiyet hakları, ilaç, enerji ve telekomünikasyon sektörlerindeki idari düzenlemeler konusunda yoğunlaştırmaktadır.

Kore Şehitleri Cad. No: 32
34394 Zincirlikuyu-Şişli-İSTANBUL
Tel: 0212-354 00 00
Fax: 0212-274 20 95
İnternet: www.gun.av.tr

LR Health & Beauty Systems Pazarlama ve Ticaret Ltd. Şti.



Uluslararası 29 ülkede faaliyet gösteren Almanya'nın 1 numaralı Network Devi. 1200 adet sağlık ve güzellik ürünlerini ve starlar dünyasını Türkiye'de satış distribütörlerine sunmaktadır.

İnönü Mah. Kayışdağı Cad. No: 48
34025 Kadıköy-İSTANBUL
Tel: 0216-577 03 08-09
Fax: 0216-577 02 31
İnternet: www.lrworld.com

Luther Karasek Köksal Danışmanlık A.Ş.



"Luther Karasek Köksal Danışmanlık A.Ş.", Alman Hukuk Bürosu Luther, Avusturya'dan KWR Karasek Wietrzyk ve Türk Avukat Dr. Mehmet Köksal'ın biraraya gelmesiyle oluşmuş, Dr. Mehmet Köksal yönetiminde, dünyada 35 büroda 1.400'den fazla bağımsız çalışan avukatı birbirine bağlayarak uluslararası bir iletişim ağı oluşturan Pinsent Masons Luther Group (PMLG)'un bir üyesi olarak, İstanbul ve Ankara'daki bürolarıyla hizmet vermektedir. Faaliyet alanlarımızı ağırlıklı olarak, Türkiye'de gerçekleştirilen proje ve yatırımlara A'dan Z'ye danışmanlık hizmetinde bulunmak oluşturur.

Sun Plaza Ayazağa Mah.
Dereboyu Sok. No: 24 Kat: 12
34398 Maslak-Şişli-İSTANBUL
Tel: 0212-276 98 20
Fax: 0212-276 98 80
İnternet: www.lkk-legal.com

REMS Makine ve El Aletleri Ltd. Şti.



REMS, özellikle sıhhi tesisat ve kalorifer montajı ile meşgul olan zanaatkarlar için makine ve el aletleri üretmektedir.

Kaşüstü Mevkii Samandıra Cad. No: 28
34858 Büyükbakkalköy-Maltepe-İSTANBUL
Tel: 0216-311 75 05
Fax: 0216-311 75 06
İnternet: www.rems.de

Schnee Metal, Plastik Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti.



Galvanize, kromaj veya PA-kaplamalı çelik tel sepetler.
Ana kalem: bulaşık makinalarının bulaşık sepetleri.

Ç.O.S.B. İkinci kısım
Fatih Bulvarı Göztepe Sok. No: 6
59500 Çerkezköy-TEKİRDAĞ
Tel: 0282-736 77 00/01
Fax: 0282-7367702/7252171
İnternet: www.schnee-gruppe.com

UAS RFID Uzaktan Algılama ve Bilgisayar Sistemleri Sanayi ve Ticaret A.Ş.



UAS RFID A.Ş. rfid (radio frequency identification)-okuyucu/yazıcı ve bunlarla ilgili ara / uygulama yazılımları üreten bir şirkettir. ACS ürünü, personel devam kontrol, erişim kontrol (access control), güvenlik ve personel modüllerini ihtiva eder. UAS RFID 'nin diğer ürünü olan KAS (Kapı Açma Sistemi), apartman kapıları ve siteler için tasarlanmıştır. Önümüzdeki dönemde ambar, stok ve lojistik sistemleri için rfid okuyucu/yazıcıları ile uygulama yazılımları piyasaya sunulacaktır. UAS RFID bir Logo Holding iştirakidir.

Yedpa Ticaret Merkezi
H2-1P Cad. No: 23
34779 Yeni Çamlıca-İSTANBUL
Tel: 0216-661 41 61
Fax: 0216-661 15 50
İnternet: www.uasrfid.com

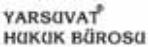
Yalinkaya Holding A.Ş.



1993 yılında kurulan Goldaş Kuyumculuk, ileri teknoloji ile donatılmış tesislerinde 8, 9, 10, 14, 18, 21, 22 ve 24 ayar altın ve 925 ayar gümüşün yanı sıra değerli, yarı değerli ve sentetik taşlarla üretim yapıyor. Goldaş markası Türkiye, Rusya ve Çin'de bulunan mağazalarla temsil ediliyor.

Keresteciler Sitesi Kayalar Sok.
No: 24 Yalinkaya İş Merkezi
Merter-İSTANBUL
Tel: 0212-637 40 00
Fax 0212-637 40 07-08
İnternet: www.goldas.com

Yarsuvat Hukuk Bürosu



1941 yılında kurulan Yarsuvat Hukuk Bürosu, ulusal olduğu kadar uluslararası çerçevede yerli ve yabancı orta ölçekli şirket ve ortaklıklara profesyonel avukatlık ve danışmanlık hizmeti vermektedir. Çalışma alanları özel ve genel hukukun tüm dalları olmakla birlikte, özellikle ticaret ve şirketler hukuku, iş ortaklıkları, yabancı sermaye yatırımları, kartel ve rekabet hukuku, marka – patent hukuku, banka hukuku, vergi hukuku ile uluslararası sözleşme hukuku, medya hukuku, ağırlıklı olarak iş hukuku, eşya hukuku, icra- iflas hukuku ve ceza hukukudur.

Polat Plaza, Harman Cad.
Ali Kaya Sok. No: 4 Kat: 6 B Blok
34394 Levent-İSTANBUL
Tel: 0212-325 00 00
Fax: 0212-279 76 26
İnternet: www.yarsuvat.av.tr



Anuga



13 – 17 Ekim 2007

Fuar Bölümü

Anuga 50 yılı aşkın süredir dünya gıda sektörünün en önemli fuarı olma özelliğini koruyor. Anuga gerek büyüklüğü ve sektörde uyandırdığı yankı, gerekse gıda sektöründeki uzmanlığı ve dünya gıda sektörü üzerinde yarattığı kalıcı etki dolayısıyla eşsiz nitelik taşıyor.

Anuga her iki yılda bir 100'ü aşkın ülkeden gelen yaklaşık 6.000 katılımcısıyla gıda ve içecek sektörlerinin küresel pazarını oluşturmanın yanı sıra, gerek ticaret sektörünü gerekse catering ve gastronomi sektörlerini kapsıyor. Fuara katılan firmaların % 80'i yurtdışından gelmektedir. Avrupa ile Kuzey ve Güney Amerika'daki en önemli üretici ülkelerin yanı sıra son yıllarda Asya ülkeleri de fuarda temsil edilmeye başlanmış ve dolayısıyla bu ülkeler de küresel düzeydeki ticari ilişkilerini kanıtlayma ve güçlendirme olanağı elde etmişlerdir.

Anuga fuarının uluslararası niteliğinin yanı sıra sahip olduğu bir diğer özellik ise piyasanın önde gelen kuruluşlarıyla küçük ve orta çaplı işletmeleri tek bir çatı altında buluşturmayı başarabilmesidir.

Katılımcı sayısının yüksek olması dolayısıyla fuar için geniş alana gereksinim duyulmaktadır. Bu nedenle, Anuga brüt 298.000 metrekare sergi alanı ile dünyanın dördüncü büyük fuar merkezi olan Koelnmesse salonlarının tamamını kaplamaktadır.

Anuga boyutlarında bir fuarın ziyaretçileri de yüksek uzmanlık ve kalite düzeyine sahip kişilerden oluşacaktır. Nitekim son Anuga fuarı için 156 ülkeden 158.817 ihtisas ziyaretçisi Köln'e gelmiş, bunların arasında en önemli ticari kuruluşların ve catering firmalarının üst düzey yöneticilerinin yanı sıra ticaret ve gastronomi sektörlerinde satın almadan sorumlu yöneticiler de yer almıştır. Yurtdışından gelen ziyaretçilerin oranı % 52'ye ulaşmıştır.

Fuar Konsepti

Anuga'nın temelini "tek çatı altında on ihtisas fuarını" birleştirme konsepti

oluşturur. Bu konsepti içerik ve mekan açısından ilk kez 2003 yılında uygulamaya konuldu.

Gıda sektörünün on güçlü branşı başlıca gıda fuarları olarak tek bir çatı altında buluşmaktadır. Bunlar kendilerine özgü profilleriyle kendilerine ayrılmış sergi alanlarında yer alırlar.

Anuga çatısı altında birleşecek ihtisas fuarları şunlardır:

- Anuga Fine Food
- Anuga Chilled Food
- Anuga Meat
- Anuga Frozen Food
- Anuga Dairy
- Anuga Bread & Bakery and Hot Beverages
- Anuga Drinks
- Anuga CateringTec
- Anuga RetailTec
- Anuga Organic

Türk firmaları Anuga Fuarı'nda

Türk firmalarının da başarılı bir fuar katılımı gerçekleştirebilmeleri açısından Anuga 2007 olumlu çerçeve koşulları sunuyor. Dünya gıda sektörünün hızlı bir gelişme süreci yaşamakta olması ve dünya genelinde uluslararası mutfaqlara ve kültürlere yoğun ilgi gösterilmekte olması gıda ürünleri ve içeceklerin ihracatı açısından uygun bir ortam oluşturuyor.

Anuga fuarlarına katılan Türk firmalarının sayısı geçtiğimiz yıllar içinde sürekli artış gösterdi. 2005 yılındaki Anuga fuarında 168 Türk firması temsil edildi. Fuara 2001 yılında 92, 2003 yılında ise 145 Türk firması katılmıştı. Anuga 2007'ye ise yaklaşık 185 Türk firması bekleniyor.

Anuga fuarı ürün satın almak isteyen Türk firmaları için de iş takviminde önem verilen bir etkinlik niteliği taşıyor. 2005 yılında fuara bu amaçla Türkiye'den 765 ihtisas ziyaretçisi geldi.

Anuga kapsamında ürünlerini sergilemek isteyen Türk firmalarının önemli bir bölümü toplu katılım standlarında temsil ediliyorlar. Bu firmaların örneğin özel spesiyalite, baharatlar, konserve, katı ve sıvı yağlar gibi temel gıda ürünleriyle Anuga Fine Food bölümünde yoğunlaştığını görüyoruz. Bunların yanı sıra Anuga Drinks veya Anuga Bread and Bakery gibi diğer ihtisas fuarlarında da Türk firmalarına rastlamak mümkün oluyor.

Özellikle küçük ve orta çaplı işletmeler veya fuara ilk kez katılacak Türk firmaları için Türkiye Standı içinde toplu katılım gerçekleştirmek gümrük formaliteleri, vize işlemleri, reklam veya tanıtım gibi organizasyona ilişkin hususların sorunsuz şekilde yürütülmesi açısından uygun olanaklar sunuyor.



Yeni gelenler ve pazarda çıkış yapanlar için şirket hizmetleri

Foreign Market Consulting geniş bir hizmetler yelpazesi sunuyor

Söyleşi

Bir Alman olarak Türkiye'de bir işletme inşa ettiyseniz, deneyim kazanırsınız – tıpkı, 1994 yılında MAN tarafından, enerji sektöründe bir şirket oluşturmak için Türkiye'ye gönderilen Peter Heindinger gibi. Foreign Market Consulting (FMConsult) şirketinin kuruluş fikri, bu deneyimden kaynaklanıyor: Pratikte kazanılan bilgi birikimini,

Fransızca konuşulan bölgelerde de genişletilebileceği konusunda umutlu.

Yıllardan beri her ay yayınlanan, Türkiye'deki ekonominin gelişmesi hakkında haber bülteni ve bu yılın yazında Alman Dış Ticaret Enstitüsü'nden çıkan Türkiye için iş rehberi "Business Guide Türki" sayesinde, FMConsult kendi müşteri çevresinin çok ötesinde tanınmaya başladı. Kline&Company (ABD) liderliğinde dokuz ülkede faaliyet gösteren bir danışmanlık büroları ağı olan KnowledgeNet Alliance üyeliği sayesinde, FMConsult uluslararası ilişkilerini genişletmeyi ve araştırma, analiz ve danışmanlık kapasitelerini derinleştirmeyi başardı.

Peter Heindinger ile, Yeniköy'de merkezi bir konumda bulunan Boğaz manzaralı görkemli konağın büro mekanında görüştük.

FMConsult'ı kurma fikri nerde aklınıza geldi?

1990 yılında MAN Technologie AG'nin enerji sektöründeki bir alt şirketinde işe başladım. 1994'te, burada bir Türk iştirak kurmak üzere Türkiye'ye gönderildim. Başarılı bir proje ve önemli bir deneyim oldu. Bir kere yabancı bir ülkede sıfırdan başlayan, personeli kendi seçen ve ondan sonra beş yıl boyunca onlarla birlikte çalışan birisi, bunun sonunda neyi doğru, neyi yanlış yaptığını bilir. 1999 yılında, bu deneyimi başka şirketlerin kullanımına sunabileceğimi düşündüm. Bu aynı zamanda, Foreign Market Consulting'in kuruluş fikridir. Ya Türkiye pazarında yeni faaliyete geçecek olan, ya da yeni projeler için yardıma ihtiyacı olan yabancı şirketleri etkili bir şekilde destekleyen çeşitli hizmetler sunuyoruz. Pratiğin içinden geliyoruz ve bu yüzden, yabancı bir firmanın yüz yüze kalabileceği çok çeşitli problemlerle içli dışlıyız.

Müşterileriniz kimler?

Müşterilerimizin pek çoğu pazar nişlerinde uzman kuruluşlardır. Belirli bir işkoluna bağlı değiliz. Bize örneğin, oksijen kaynaklarında dünya pazarı lideri ya da bir tıp teknolojisi üreticisi geliyor. Ama VDMA ya da Avusturya dış ticaret merkezi gibi ekonomi birlikleri de müşterilerimiz arasındadır. Birbirleriyle kombine edilebilen geniş bir hizmetler yelpazesi sunuyoruz. İddiamız, bu hizmetleri, –şirketin büyüklüğünden bağımsız olarak– müşteriye optimum fayda sağlayacak şekilde bir araya getirmektir. Referans listemize bakanlar, orada, herkesin tanıdığı şirketlere rastlayacağı gibi, yalnız kendi işkollarında tanınan şirketler de bulabilir.

Çok çeşitli işkollarından müşterileriniz var, onlara çok geniş bir hizmetler yelpazesi sunuyorsunuz. Bize böyle bir danışma sürecini anlatabilir misiniz?

Gerçekten hayli geniş bir hizmetler yelpazesi sunuyoruz. Bazı müşteriler küçük, çok basit bir görevle işe başlıyorlar ve oradan kimi zaman büyük bir proje ortaya çıkıyor. Maquet firması bunun bir örneğidir. Maquet tıp tekniği ürünleri üretiyor. Örneğin kalp ve akciğer operasyonlarında ihtiyaç duyulan ürünlerin üretiminde lider konumundalar. Bu ürünler, bireysel taleplerde bulunan cerrahların tercihlerine bağlıdır. Bu yüzden üretimleri de aynı derecede bireysel çeşitlilikte olmak zorunda. Maquet bu nedenle bu ürünlerin üretimi için bir lokasyon arıyordu. Şirketin yönetimi öncelikle, böylesi yüksek bir kalite düzeyine sahip ürünlerin Türkiye'de üretilmesi mümkün müdür sorusuna bir cevap bulmak zorundaydı. İlk görevimiz bu oldu.

Küçük bir pazar incelemesi yaptık. Türkiye'de, Maquet'in rakibi olmaksızın tıp tekniği ürünleri üreten kimlerin



Peter Heindinger FMConsult Ekibi ile birlikte

başka şirketlerin yararlanabileceği bir şekilde sunmak. FMConsult bunu yaparken yalnızca henüz Türkiye'de faaliyet göstermeyen şirketleri hedef almakla kalmıyor. Pazar araştırmaları, uygun iş ortağı arama, personel ve finans hizmetleri alanlarında sundukları hizmetler, çok çeşitli işkollarından geniş bir müşteri kesimine ulaşıyor. Hepsinin ortak yanı, FMConsult ile, kendi özgün ihtiyaçlarına göre hizmetler vermekte olan bir hizmet kuruluşu seçmiş olmalarıdır. Bunların bazılarıyla, pazara giriş ön araştırmasından Türkiye'de bir üretim tesisi kurulmasına kadar varabilen uzun vadeli ilişkiler doğuyor. FMConsult, Heindinger'in iki ortağı Yeşim Tektaşlı ve Uta Beyer ve 14 kişiden oluşan bir ekip sayesinde, hedefe yönelik araştırma ve merkezi yönetim görevlerinde geniş kapsamlı bir yetkinliğe sahip. Müşterilerin yaklaşık yarısı Almanca konuşulan ülkelerden gelmekte. Peter Heindinger, danışmanlık hizmetlerinin İngilizce ve

bulduğuna baktık. Bu üreticilerle konuştuk ve en yüksek kalite şartlarına uygun başarılı üretim örnekleri bulunduğunu gösteren bir rapor hazırladık. Maquet Türkiye'de üretim yapmaya daha yoğun bir ilgi göstermeye başladı. Bizden, olası bir lokasyon için öneri istediler. Lokasyon seçimi kararları karmaşıktır. Genel önkoşulların yanına, şirketin özgün ihtiyaçları eklenir. Bir serbest bölgesinin avantajlar sağlayıp sağlamayacağını incelemek gerekiyordu. Ve yüksek hijyen şartları nedeniyle, olası zararlı madde emisyonlarının bulunduğu sanayi bölgeleri söz konusu olamazdı. Kalp ve akciğer cerrahisi için ürünlerin üretiminde aranan şartlar kendine özgü olduklarından, Maquet tüm üretim çalışanlarıyla özel bir eğitim gerçekleştirecek. Bunun karşılığında da şirket, çalışanlarının başka şirketlere transfer edilmesini önlemeye önem vermekte. Bu da, kalabalık merkezlerin dışındaki bir lokasyondan yana bir gerekçe oluşturdu. Nihayet Antalya ile, tüm şartlara uygun bir yer bulduk.

Yatırım kararının verilmesiyle yeni bir görev ortaya çıktı. Bu sefer de Maquet, Türkiye pazarında hangi ara ürünlerin satın alınabileceğini öğrenmek istiyordu. Türkiye pazarındaki yerleşik üreticileri kalite ve fiyat bakımından aranan şartlara göre tespit ettik. Daraltılmış seçim listesine alınan üreticilerle görüşmeler yürüttük ve böylelikle Maquet'e, karar olgunluğuna sahip bir öneri sunabildik.

Nihayet Maquet personel seçiminde de bizim hizmetlerimizden yararlandı, böylece ilk düşünme aşamasından, fabrikanın açılışına kadar tüm hazırlık aşamalarına katılmış olduk.

Sunduğunuz hizmetlere finans ve iş yönetimi hizmetleri de dahil. Bunların ne anlama geldiğini bize açıklayabilir misiniz?

Türkiye'de yeni faaliyet göstermeye başlayan pek çok şirket, asıl işleri üzerinde yoğunlaşmak istiyor. Türkiye'de bir dağıtım ağı kurmak istiyorlarsa, bunun üzerinde yoğunlaşmak istiyorlar. Kurumsal üst yapıyı inşa etmek ve sürdürmek, onlar için ek bir yük mahiyetindedir. Bu tür müşterilere geniş bir hizmetler yelpazesi sunu-

yoruz. Onlara, tüm ödeme işlemlerini, muhasebeyi ve personel yönetimini bize yaptırma seçeneğini sunuyoruz. Onların şirket kuruluş işlemlerini üstleniyoruz, onlara bir "sanal ofis" sunuyoruz ya da geçici bir yönetim de sağladığımız oluyor. Özellikle sonuncusu, yeni şirket kuruluşunda ya da şirketlerin reorganizasyonunda büyük avantajlar sağlıyor.

Müşterilerimizden birinde, merkezin edildiği izlenime göre şirketin Türkiye'deki itibarını da zedeleyebilecek olan, yüksek bir personel değişkenliği yüzünden bir sorun ortaya çıktı. Bize, bunun nedenini tespit etme görevi verildi. Çalışanlarla ve eski çalışanlarla görüşmeler yaptık. Yönetim ve organizasyon yapısındaki neden belirgin bir şekilde tanımlanabildi. Bunun ardından, problemi çözme görevi bize verildi. İşe alınan gerekli yeni yönetim şirket idaresini tek başına üstlenene kadar, birkaç ay daha bu şirkette geçici yöneticilik yapmaya devam edeceğim. Personel değişiklikleri ve iş akışlarındaki değişiklikler yoluyla sadece personel değişkenliği problemini çözümlenmele kalmadı, şirketin Türkiye'deki ticari başarısı da belirgin ölçüde artırılabilir.

Müşterileriniz için uygun iş ortakları buluyorsunuz – peki müşterileriniz sizi nasıl buluyor?

Geçtiğimiz yıllarda Türkiye'deki yabancı firmalar arasında belirli bir ün

kazandık. Müşterilerin bir kısmı, tavsiyeyle geliyor. Bir kısmı ise bizi aylık haber bültenimiz aracılığıyla buluyor. Haber bülteni ekonomik olaylar ve önemli ekonomik sayılar hakkında genel bilgi sunuyor. Yaz aylarında Dış Ticaret Enstitüsü'nden, Alman-Türk Ticaret Odası ile işbirliği halinde Türkiye için iş rehberi "Business Guide Türkiye" yayımladık. Bu, uzun zamandır niyetli olduğumuz bir projeydi: Günlük çalışmamız çerçevesinde toplamış olduğumuz, Türkiye'yle ilgili önemli bilgileri konsantre bir şekilde kullanıma sunmak. Kitap daha kısa bir süre önce basıldı, ama satışı iyi gidiyor. Bu yaz başlattığımız iki gün süreli, Türkiye'de İş ve Yatırım seminerleri de, -tıpkı kitap gibi- olgu ve bilgileri, ülkenin kültürüne ayak uydurmaya yönelik pratik önerilerle birlikte sunuyor.

Genel olarak, Türkiye'de varlık göstermeye yönelik artan bir isteklilik hissediliyor. Bu sizin işinize de yansıyor mu?

Bu istekliliği şimdiden hissediyoruz. Bugün artık, başlangıçta olduğundan çok daha fazla şirket kuruluşlarıyla ve şirket inşa süreçleriyle işimiz oluyor. Pazar olarak Türkiye, Avrupa'da hayli geç keşfedildi. Şimdi ise ayrıca, bu pazara dağıtım araçlarıyla girmek yerine, bizzat bu pazarda varlık göstermenin çoğunlukla daha verimli olduğu bilgisi yaygın kabul görür hale geldi.



Başarının getirdiği büyüme

ContiTech, Bursa'da hava süspansiyon sistemleri üretimini daha da genişletiyor

Continental AG grubunun bir şirketi olan ContiTech, ürünlerinden vazgeçilemeyen şirketlerdendir. Continental şirketi otomobil sektörünün önde gelen bir tedarikçisi ve fren sistemleri, tekerlek ve aks elemanları, araç elektroniği ve lastik satıcısı olarak bilinirken, ContiTech şirketi de, araba lastiği harici kauçuk ve plastik teknolojisinin en büyük

uzmanı olarak, dünya çapında otomobil

endüstrisi ve diğer önemli endüstriler için teknik parçalar, elemanlar ve sistemler geliştiren ve imal eden bir şirkettir.

ContiTech çatısı altında bugün, Air Spring Systems (hava süspansiyon sistemleri), Conveyor Belt Group (konveyör kayışları grubu), Elastomer Coatings (sentetik kauçuk kaplamalar), Fluid Technology (akışkan teknoloji), Power Transmission Group (enerji nakli grubu), Vibration Control (tetreşim kontrolü) ve ürün geliştiren, teknik ve dekoratif yüzey malzemeleri, kalıp yüzeyleri ve kalıp yastıkları imal eden Bencke-Kaliko olmak üzere yedi ticari birim yer alır. ContiTech şirketi, takribi 1.400 çalışanıyla ve 2007 yılı için tahmin edilen 255 milyon Euro cirouyla

dünya çapında yedi yerde üretim yapmaktadır.

Avrupa'da pazar lideri ve dünyada iki numara olarak ContiTech Air Spring Systems (hava süspansiyon sistemleri), BPW ve Sauer gibi önde gelen aks imalatçıların partneridir.

İlk üretici olarak, Mercedes, MAN, Renault, Scania ve Volvo gibi müşterilere sevkiyat yapılmaktadır. Diğer müşteri gurubu ise yedek parça piyasasıdır. 1999 yılından beri yedek parça piyasasına üretim yapmak amacıyla ContiTech Lastik Sanayi ve Ticaret A.Ş. olarak, kendisine ait bir şirketle Bursa'ya yerleşmiş bulunmaktadır. Daha önce, Hannover'li bu kauçuk uzmanı 3 yıl boyunca Kestel'deki yerinde üretimini gerçekleştirdi. 2001 yılı sonunda Bursa'da bulunan Nilüfer Organize Sanayi Bölgesine'e taşındı. 2002 yılından itibaren ilk üretici firmalar için de Hava Süspansiyon Sistemleri tedarik etmeye başlayan ContiTech A.Ş. daha da önem kazandı ve 2004 ilkbaharında ilk ilave binasının açılışını gerçekleştirdi. 18 Ekim'de ise 3. ek tesisinin yapılması ve fabrikanın büyümesi dolayısıyla yeni bir açılışla, ContiTech Türkiye'deki istikrarlı genişlemesini sürdürdüğünü ispatlamıştır.

Bursa'daki fabrika 250 çalışanıyla, Almanya'dan sonra ikinci büyük üretim tesisidir. 1999'da 105.000 üretim adedi ile yola çıkıldı ve 2006 da 900.000 adet yıllık kapasiteye ulaşıldı. Yeni fabrika yapımıyla ve makina parkına yapılan yatırımlarla üretim kapasitesi daha da arttırılacaktır. 2007 yılı içinde dahi, 2006 yılının çok üzerinde bir faaliyet sonucu beklenmektedir. ContiTech Lastik en modern yöntemlerle ağırlıklı olarak Avrupa pazarı için üretim yapmaktadır. Üretimin %95'i ihracat için planlanmıştır. 2006 yılında Türk ihracatçıları arasında ContiTech'in yeri 253. sıradadır.

ContiTech Bursa'da, ticari araçlar ve otobüsler için hava süspansiyon sistemleri üretmektedir. Burada üretilen hava süspansiyon sistemleri, günlük hayatta farkına varılmayan, ancak bunlar olmaksızın araçların bugünkü verimliliğe ulaşmalarının mümkün olamayacağı teknolojiler için tipik bir örnektir. Hava süspansiyon sistemleri, ticari araçlarda aks süspansiyonu olarak, sürücü koltuklarında, kabin yataklarında, raylı araçlarda ve endüstride kullanılmaktadır. Bunlar hem sürücü ve hem de yük için daha fazla konfor ve güvenlik sağlar. Araçlar için uygun bir süspansiyon kesin bir kalite göstergesidir.



Süspansiyon, sürüş konforu için en önemli faktörlerden biri olup, hem insan sağlığının korunmasına ve hem de aracın ömrüne katkıda bulunur. Sıvılar veya çelik yaylar gibi diğer absorbe eden medyuma oranla hava yastıkları, salınımlara, vibrasyonlara ve darbelere karşı en büyük absorpsiyon özelliğine sahiptir. Continental firması 1955 yılında Almanya'da kamuya ilk hava yastığı sistemini sunan kuruluş olmuştur. Büyük taşıt aracı üreticileriyle birlikte yapılan ürün geliştirme çalışmaları, hem akılcı hem de işlevsel ve ekonomik çözümler bulunmasını sağladı.

Eskiden omurilik rahatsızlıkları sürücü personel için günlük bir olay iken, araçların süspansiyon sistemlerinde yapılan iyileştirmelerin küçümsemeyecek katkılarıyla bu rahatsızlıkların sayısı bariz bir şekilde azaldı. Bursa'da otobüsler ve kamyonlar için üretilen hava süspansiyon sistemleri, yolcuları, aracı ve taşınan yükü seyir sırasında oluşan sarsıntılardan korur. Böylelikle bunlar trafikte çağa uygun konfor ve emniyet için önemli bir katkıda bulunurlar. Onlar aynı zamanda Türk araç üretiminin gelişmesi için önemli elemanlardır. Lider konumundaki uluslararası otobüs ve kamyon üreticileri son yıllarda Türkiye'deki üretimlerini istikrarlı bir şekilde büyüttüler ve bu nedenle özellikle tedarikçi sanayinin de gelişmesine ihtiyaç duymaya başladılar.

Bursa'daki bu angajman, aynı zamanda yabancı yatırımların Türk ekonomisine sağladığı yararı gösteren örnek bir modeldir. ContiTech bu fabrikayı kurarak gerçek bir yeni yatırım gerçekleştirdi. En modern üretim metodları ile sadece iş yerleri oluşmakla kalmadı, yeni katma değer de sağlandı. Metal parçalar için Türk üreticilerin tedarik payının 2000 yılında yüzde 41'den bugün yüzde 85'e yükseltilebilmiş olduğu düşünüldüğünde, böyle bir yatırımın Türkiye'de diğer ekonomi dallarına yansıyan faydası farkedilecektir.

Ciroyu ölçek olarak alacak olursak, ContiTech yatırımlarının bölgeye olan yararı, kuruluşun ödediği sürekli olarak artan vergilerden de anlaşılır. Her yıl yayınlanan illere göre en fazla vergi verenler sıralamasında Bursa'da ContiTech firması, 2000 yılındaki 23 üncü sıradan 11 inci sıraya yükseldi. Bir yılı



Şirzat Karayel

aşkın bir süredir Bursa'da Genel Müdür'lük görevini yürüten Şirzat Karayel, çalışanlarını, fabrikanın başarısındaki en önemli faktörlerden biri olarak görüyor. Küçük, ancak son derece başarılı bir takım, büyük bir verimlilik imkanı sağlıyor. Karayel, motivasyonu, esnekliği ve ürünle özdeşleşmeyi başarının önemli anahtarları olarak adlandırıyor. Üretimdeki büyümenin yanısıra, Bursa'nın, ContiTech'in dünya çapındaki ağı içinde, Orta Asya ve Yakın Doğu devletleri için dağıtım merkezi olarak da bir rolü var.

Avrupa'lı tüm büyük üreticiler tarafından tanınan ContiTech hava süspansiyon sistemleri, orijinal parçalar gibi aynı standartları sağlarlar. ContiTech Türkiye için de, müşteriye yönelik münferit çözümlerle ve Avrupa pazarındaki liderliği ile ispat etmiş olduğu yüksek verimliliği sayesinde bu pazarı da eline geçirmeyi hedeflemiştir. ContiTech ay-

nı zamanda kalite ve çevre güvenliği ile de gurur duymaktadır. Memnun müşteriler ve temiz bir çevre, ContiTech AG'nin en doğal merkezi öğeleri arasında yer alır ve bulunduğu tüm yerlerde daha da geliştirilmektedir. Bu yüzden, Bursa'daki ContiTech şirketinin, neden sadece ISO/TS 16949:2002'ye göre bir endüstriyel kalite yönetimine sahip olmakla yetinmeyip, aynı zamanda ISO 14001:1996 normuna uygun olarak, çalışan bir çevre yönetim sistemi sayesinde bir sertifika alması kendiliğinden anlaşılır.

Eğer, 18 Ekim'de, Continental AG yönetim kurulu üyesi ve ContiTech AG yönetim kurulu başkanı Gerhard Lerch'in, ve aynı zamanda ContiTech Luftfedersysteme GmbH genel müdürü Dr. Thomas Johannsen'in katılımlarıyla, Bursa'daki fabrikanın büyütülmesi bir açılış töreni ile kutlanıyorsa, bu sadece fabrikanın üretim kapasitesinin % 40 oranında artışından dolayı değildir. Bursa'daki üretimin büyütülmesi ile, ContiTech aynı zamanda, Türkiye'nin ihracatında gittikçe daha fazla önem kazanan, araç üretimi yan sanayiine de bir katkıda bulunuyor. İhracata yönelik ve özellikle yerel tedarikçilerden destek alan üretimi, yüksek katma değeri ve artan ciroları ile ContiTech sadece başarılı bir kuruluş olmakla kalmıyor, aynı zamanda Türkiye'de endüstrinin de gelişimine yarar sağlıyor.



ContiTech Lastik A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Thomas Johannsen (Solda) Continental AG Yönetim Kurulu Üyesi ContiTech AG Yönetim Kurulu Başkanı Gerhard Lerch (Sağda)

Inflationsentwicklung in Istanbul und der Türkei

İstanbul ve Türkiye genelinde enflasyon gelişimi

Verbraucherpreise / Tüketici Fiyatları

		2006				2007			
		İTO*		TÜİK**		İTO*		TÜİK**	
		monatlich aylık	jährlich 12 aylık	monatlich aylık	jährlich 12 aylık	monatlich aylık	jährlich 12 aylık	monatlich aylık	jährlich 12 aylık
Januar	Ocak	-0,83	10,89	0,75	7,93	-0,82	10,05	1,00	9,93
Februar	Şubat	1,00	11,48	0,22	8,15	0,19	9,16	0,43	10,16
März	Mart	0,14	10,70	0,27	8,16	1,52	10,67	0,92	10,86
April	Nisan	2,09	10,75	1,34	8,83	3,41	12,10	1,21	10,72
Mai	Mayıs	1,60	11,28	1,88	9,86	0,32	10,69	0,50	9,23
Juni	Haziran	-0,10	11,64	0,34	10,12	-0,08	10,72	-0,24	8,60
Juli	Temmuz	-0,65	12,75	0,85	11,69	-1,84	9,39	-0,73	6,90
August	Ağustos	-0,17	11,04	-0,44	10,26	0,49	10,11	0,02	7,39
September	Eylül	0,89	9,72	1,29	10,55	1,98	11,31		
Oktober	Ekim	3,26	9,68	1,27	9,98				
November	Kasım	1,35	10,10	1,29	9,86				
Dezember ¹	Aralık ¹	1,11	10,04	0,23	9,65				

Erzeugerpreise / Üretici Fiyatları

		2006				2007			
		İTO*		TÜİK**		İTO*		TÜİK**	
		monatlich aylık	jährlich 12 aylık	monatlich aylık	jährlich 12 aylık	monatlich aylık	jährlich 12 aylık	monatlich aylık	jährlich 12 aylık
Januar	Ocak	0,08	4,77	1,96	5,11	0,46	10,78	-0,05	9,37
Februar	Şubat	0,46	4,86	0,26	5,26	-0,11	10,15	0,95	10,13
März	Mart	0,17	4,98	0,25	4,21	1,40	11,50	0,97	10,92
April	Nisan	1,20	5,00	1,94	4,96	0,66	10,91	0,80	9,68
Mai	Mayıs	2,29	6,90	2,77	7,66	0,13	8,57	0,39	7,14
Juni	Haziran	1,75	9,02	4,02	12,52	-0,94	5,71	-0,11	2,89
Juli	Temmuz	0,13	9,09	0,86	14,34	1,12	6,76	0,06	2,08
August	Ağustos	0,10	8,68	-0,75	12,32	1,72	8,49	0,85	3,72
September	Eylül	1,24	9,26	-0,23	11,19	0,93	8,16		
Oktober	Ekim	0,59	9,73	0,45	10,94				
November	Kasım	1,08	10,36	-0,29	11,67				
Dezember	Aralık	0,84	10,36	-0,12	11,58				

* İstanbuler Handelskammer (İTO), Daten für Istanbul, Basisjahr 1995 =100

** Türkisches Statistik Institut Ankara (TÜİK), Daten für die Türkei, Basisjahr 2003=100

Quelle: www.ito.org.tr und www.tuik.gov.tr

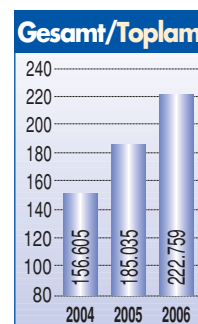
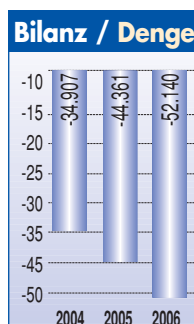
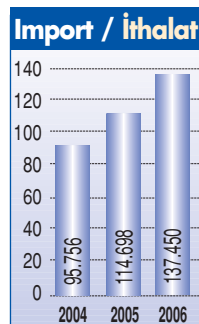
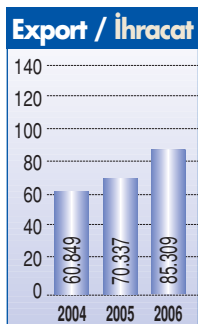
* İstanbul için İstanbul Ticaret Odası Verileri, 1995 yılı baz alınmıştır

** Türkiye İstatistik Kurumu Verileri, 2003 yılı baz alınmıştır.

Kaynak: www.ito.org.tr ve www.tuik.gov.tr

Der türkische Außenhandel (in Mio.US-\$)

Türkiye'nin dış ticareti (milyon ABD-\$)



Exporte / İhracat

MONAT	AY	2005	2006	2007
Januar	Ocak	4.624	5.132 ¹⁾	6.560 ¹⁾
Februar	Şubat	5.461	6.056 ¹⁾	7.642 ¹⁾
März	Mart	6.445	7.409 ¹⁾	8.935 ¹⁾
April	Nisan	5.903	6.444 ¹⁾	8.290 ¹⁾
Mai	Mayıs	5.681	7.020 ¹⁾	9.124 ¹⁾
Juni	Haziran	5.792	7.812 ¹⁾	8.960
Juli	Temmuz	5.405	7.053 ¹⁾	8.913
August	Ağustos	5.324	6.790 ¹⁾	8.698
September	Eylül	6.590	7.589	
Oktober	Ekim	6.392	6.874	
November	Kasım	5.757	8.599	
Dezember	Aralık	6.963	8.531	
Gesamt	Toplam	70.337	85.309	

Importe / İthalat

MONAT	AY	2005	2006	2007
Januar	Ocak	6.959	8.140	10.551 ¹⁾
Februar	Şubat	8.162	9.797	11.393 ¹⁾
März	Mart	10.171	11.602 ¹⁾	13.221 ¹⁾
April	Nisan	9.461	11.591 ¹⁾	12.926 ¹⁾
Mai	Mayıs	9.756	12.466 ¹⁾	14.937 ¹⁾
Juni	Haziran	9.848	12.223 ¹⁾	14.443
Juli	Temmuz	9.491	11.568 ¹⁾	15.112
August	Ağustos	10.164	11.980 ¹⁾	15.006
September	Eylül	10.234	12.135	
Oktober	Ekim	9.893	11.304	
November	Kasım	9.346	12.762	
Dezember	Aralık	11.213	11.892	
Gesamt	Toplam	114.698	137.450	

Bilanz / Dış ticaret dengesi

MONAT	AY	2005	2006	2007
Januar	Ocak	-2.335	-3.008	-3.990 ¹⁾
Februar	Şubat	-2.701	-3.741	-3.751 ¹⁾
März	Mart	-3.726	-4.194	-4.286 ¹⁾
April	Nisan	-3.558	-5.137	-4.636 ¹⁾
Mai	Mayıs	-4.075	-5.445	-5.813 ¹⁾
Juni	Haziran	-4.056	-4.412	-5.483
Juli	Temmuz	-4.086	-4.515	-6.199
August	Ağustos	-4.840	-5.190	-6.308
September	Eylül	-3.644	-4.546	
Oktober	Ekim	-3.501	-4.430	
November	Kasım	-3.589	-4.162	
Dezember	Aralık	-4.250	-3.361	
Gesamt	Toplam	-44.361	-52.141	

Wechselkursentwicklung* / Döviz kurlarının gelişimi*

		2006 (YTL)		2007 (YTL)	
MONAT	AY	USD	EURO	USD	EURO
Januar	Ocak	1,3261	1,6096	1,4192	1,8370
Februar	Şubat	1,3313	1,5857	1,3814	1,8145
März	Mart	1,3280	1,5974	1,4023	1,8532
April	Nisan	1,3415	1,6360	1,3415	1,8237
Mai	Mayıs	1,4488	1,8602	1,3225	1,7841
Juni	Haziran	1,5833	1,9978	1,2968	1,7384
Juli	Temmuz	1,5830	1,9882	1,2659	1,7443
August	Ağustos	1,4647	1,8647	1,2824	1,7512
September	Eylül	1,4657	1,8611	1,2622	1,7544
Oktober	Ekim	1,4679	1,8391		
November	Kasım	1,4417	1,8459		
Dezember	Aralık	1,4144	1,8565		

Quelle: Türkische Statistik Institut, Türkei
Türkiye İstatistik Kurumu, Türkiye
www.tuik.gov.tr

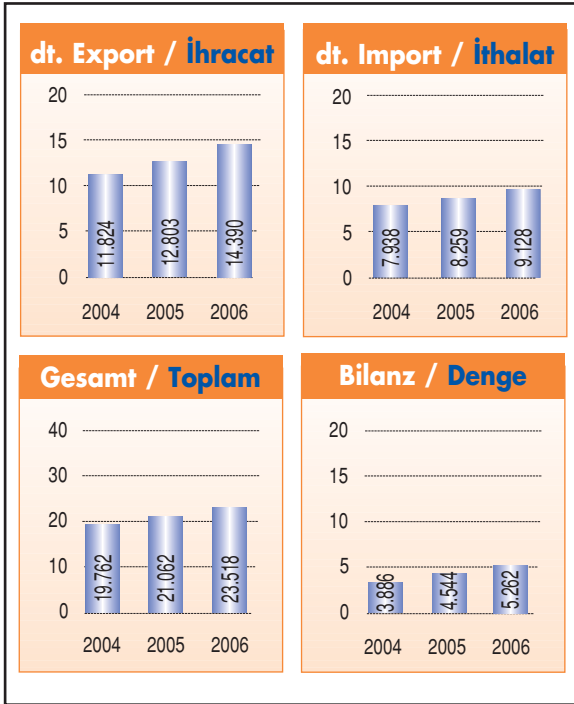
*Effektivankaufskurs der türkischen Zentralbank zur Monatsmitte
Quelle: Türkische Zentralbank www.tcmb.gov.tr

*Merkez Bankası efektif alış kuru
Kaynak: Merkez Bankası www.tcmb.gov.tr

¹⁾ Aktualisierte Werte von TUIK / TUIK'ten güncelleştirilmiş veriler.

Der deutsche Außenhandel mit der Türkei (in Mio.EUR)

Almanya'nın Türkiye ile olan dış ticareti (milyon EURO)



Quelle: Statistisches Bundesamt www.destatis.de
Kaynak: Federal Almanya İstatistik Dairesi

Deutsche Importe / Almanya'nın ithalatı

	2004	2005	2006	2007
Januar - März Ocak - Mart	1.798	1.928	2.232	2.496*
April - Juni Nisan - Haziran	1.902	1.972	2.269	2.326*
Juli - September Temmuz - Eylül	2.118	2.157	2.254	
Oktober-Dezember Ekim - Aralık	2.120	2.202	2.373	
Gesamt / Toplam	7.938	8.259	9.128	

Deutsche Exporte / Almanya'nın ihracatı

	2004	2005	2006	2007
Januar - März Ocak - Mart	2.691	2.774	3.417	3.411*
April - Juni Nisan - Haziran	3.214	3.306	3.526	3.709*
Juli - September Temmuz - Eylül	2.923	3.356	3.624	
Oktober-Dezember Ekim - Aralık	2.996	3.367	3.823	
Gesamt / Toplam	11.824	12.803	14.390	

Bilanz / Bilanço

	2004	2005	2006	2007
Januar - März Ocak - Mart	893	846	1.185	915*
April - Juni Nisan - Haziran	1.312	1.334	1.257	1.383*
Juli - September Temmuz - Eylül	805	1.199	1.370	
Oktober-Dezember Ekim - Aralık	876	1.165	1.450	
Gesamt / Toplam	3.886	4.544	5.262	

Vorläufige Zahlen / Geçici rakamlar

Preisentwicklung in der Bundesrepublik Deutschland (August 2007)

Almanya'daki parasal gelişmeler (Ağustos 2007)

Preise	Stand / Zeitraum	Veränd. zum Vormonat %	Veränd. z. Vorjahresmonat %
Fiyatlar	Endeks değeri / dönem	Önceki aya kıyasla değişim oranı %	Önceki yıla kıyasla değişim oranı %
Lebenshaltung Geçim endeksi	112,7	-0,1	1,9
Erzeugerpreise Üretici endeksi	119,1	0,1	1,0
Einfuhrpreise İthalat endeksi	107,9	-0,7	-0,6

Erken al, **44 Euro**'dan uçuş fırsatını yakala!



İstanbul'dan

- Düsseldorf*** : Salı, Perş., Pazar
Kopenhag* : P.tesi, Çarş.
Londra**** : Çarş., Perş., Pazar
Münih* : Salı, Perş., Pazar
Nürnberg* : Çarş., C.tesi
Stuttgart* : Çarş., Cuma, C.tesi
Tahran***** : P.tesi, Perş.
Viyana*** : Perş., Cuma, C.tesi
Zürih** : Çarş., C.tesi

Ankara'dan

- Düsseldorf*** : Cuma
Stuttgart* : Cuma
Viyana*** : C.tesi

Kayseri'den

- Viyana***** : Cuma

Antalya'dan

- Berlin (SXF)*** : Salı
Düsseldorf* : Perş., Pazar
Frankfurt* : Salı, Cuma
Hamburg* : Salı
Hannover* : C.tesi
Leipzig* : Cuma
Munster* : Perş.
Münih* : Salı, C.tesi
Stuttgart* : Salı, Perş., Pazar

Dalaman'dan

- Berlin (TXL)*** : P.tesi

İzmir'den

- Düsseldorf*** : Cuma
Stuttgart* : Cuma
Viyana*** : Cuma

44*

EURO'DAN BAŞLAYAN
FİYATLAR

444 0 737
www.flypgs.com



* Vergi ve yakıt harcı hariç. ** Vergi ve yakıt harcı hariç 49 Euro'dan başlayan fiyatlarla. *** Vergi ve yakıt harcı hariç 75 Euro'dan başlayan fiyatlarla. **** Vergi ve yakıt harcı hariç 59 Pound'dan başlayan fiyatlarla. ***** Vergi ve yakıt harcı hariç 85 Euro'dan başlayan fiyatlarla.
Londra uçuşlarımız Stansted Havalimanına yapılmaktadır.

PEGASUS
AIRLINES

Uçuşmanın kolay yolu

Aracınızın markası ne olursa olsun
A'dan Z'ye bakım ve onarım
Bosch Car Service'te.



Bosch Car Service, uzman kadrosu, güvenli ve güleryüzlü ailesiyle birlikte Türkiye'nin her köşesinde hemen yanbaşınızda.
www.bosch.com.tr/bcs

