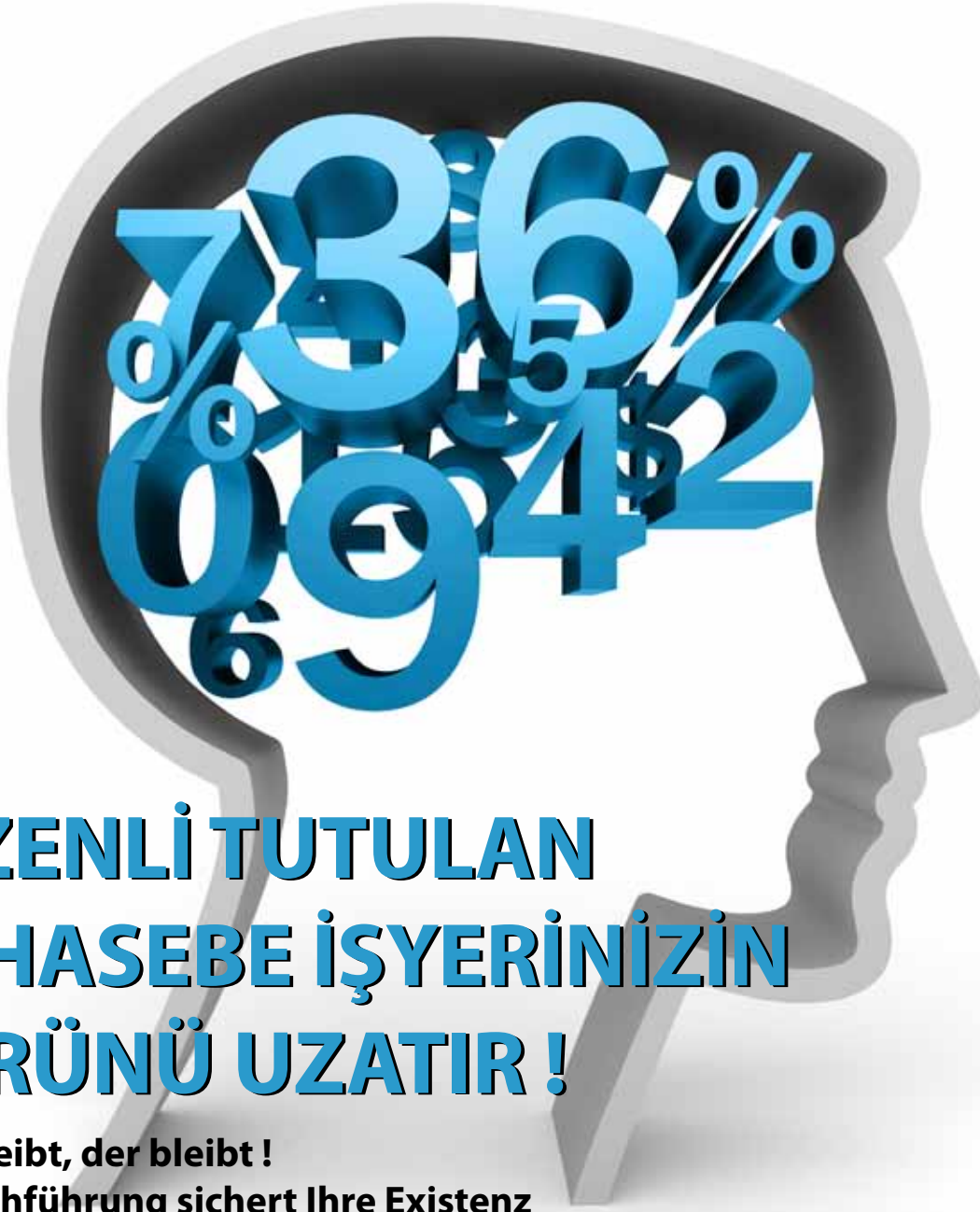


işte bilgi

Geleceğinizin güvencesi

AYLIK BÜLTEN / MONATLICHER NEWSLETTER



DÜZENLİ TUTULAN MUHASEBE İŞYERİNİZİN ÖMRÜNÜ UZATIR !

Wer schreibt, der bleibt !

Gute Buchführung sichert Ihre Existenz

**İŞTE BİLGİ 2010'da
sizlerle buluşmaya
devam ediyor!**

**Ayın girişimcisi:
Dr. Baloğlu,
hem iyileştiriyor
hem eğitiyor**

**İŞTE BİLGİ, İşte Başarı!
Hizmetlerimizden
yararlananlar anlatıyor**

İŞTE BİLGİ 2010'DA SİZLERLE BULUŞMAYA DEVAM EDİYOR!

Sizlere 2009 yılında İŞTE BİLGİ'den merhaba dedik ve ATİAD'ın en önemli hedeflerinden biri olan, nitelikli işveren ve girişimci yetiştirmek adına en önemli adımlardan birini attık. 2009 senesi, Almanya'da bir ilk olan küçük ve orta ölçekli Türk işletmeleri için kurulmuş bilgilendirme, danışma ve destek merkezi İŞTE BİLGİ ile tanıştığınız sene oldu.



Almanya çapında faaliyet gösteren ve çeşitli resmi kurumlar ile işbirliği yaparak Türk işletmelerini ve girişimcileri işyeri kurma, işyeri geliştirme ve mesleki eğitim konularında destekleyen, teşvik eden ve bilgilendiren İŞTE BİLGİ, çalışmalarını geçtiğimiz yıl büyük bir başarı ile yürüterek sizlere hizmetlerini ulaştırmaya başladı. Federal Ekonomi Bakanlığı, Federal Çalışma Bakanlığı, çalışma ajansları, KfW Bank, NRW.Bank, sanayi ve ticaret odaları, zanaatkarlar odaları gibi birçok kuruluş ile işbirliği yaparak bu kurumları Türk işletmeleri ile buluşturduğu için İŞTE BİLGİ, tamamen farklı ve alanında bir ilktir.

İŞTE BİLGİ ekibinin özveri ile yaptığı ön çalışmalar sonrasında kendi işyerini kurmak, işyeri olup da işyerini güvence altına almak ya da genişletmek ve mesleki yaşamlarında eğitim olarak bilinçli bir şekilde ilerlemek isteyen kişiler, Federal Çalışma Bakanlığı ve Avrupa Birliği destekli olan İŞTE BİLGİ tarafından, oturdukları yerlere yakın kurumlarda düzenlenen bilgilendirme toplantılarında konuların uzmanları ile bir araya

getirildi. Bu toplantılarda katılımcılar, Almanya'da ilk defa iki dilli olarak, rahat bir atmosferde resmi kurumların temsilcilerine merak ettikleri soruları bire bir sorabilme, ihtiyaç duydukları danışmanlık hizmetlerini de alabilme imkanı buldular. Verdiğimiz hizmet ile, kendi işini kurmak isteyenlerin sağlam bir temel oluşturarak işyerlerini açmalarını sağladık. Her ay çıkardığımız İŞTE BİLGİ bülteni ile sizlere, uzmanlarımızca özenle derlenmiş bilgileri sunduk ve ücretsiz danışma hattımız sayesinde birçok kişiyi kurslara yönlendirerek kendilerini çeşitli konularda geliştirmelerine destek olduk. Tüm bu çalışmalarımızı 2010 senesinde daha da yoğun bir şekilde sürdüreceğiz.

In 2010 wird İŞTE BİLGİ noch näher bei Ihnen sein!

2009 war das Jahr, in dem İŞTE BİLGİ – der vom Bundesministerium für Arbeit und Soziales und der Europäischen Union geförderte bundesweite Informations- und Beratungsdienst für türkische KMU in Deutschland – eingerichtet und etabliert wurde. Existenzgründer/-innen, Betriebsinhaber/-innen mit türkischem Migrationshintergrund wurden durch gezielte Ansprache, branchenspezifische Informationsveranstaltungen, einen monatlich erscheinenden Newsletter und in verschiedenen Städten aufgebauten Info-Points für die Themen berufliche Qualifizierung, Existenzgründung und Existenzsicherung sensibilisiert, motiviert und aktiviert.

İŞTE BİLGİ bringt Banken, Kammern, die Agenturen für Arbeit, Ministerien und andere Regelanbieter mit türkischen Unternehmern zusammen, um sie mit den bereits existierenden öffentlichen wie privaten Bildungs- und Beratungsangeboten vertraut zu machen, u.a. mit dem Ziel der Verbesserung der Weiterbildungsbeteiligung. In diesem Sinne ist İŞTE BİLGİ ein Novum und wird auch in 2010 weiterhin erfolgreich ihre breite Palette an Dienstleistungen für die genannte Zielgruppe kostenfrei anbieten.

Tüm Almanya'da bölgesel ve sektörel bilgilendirme toplantıları düzenleyecek ve aylık yayınladığımız bültenin tirajını yükselteceğiz. Sizlere daha etkin ulaşabilmek için başarılı, aktif yerel Türk işveren dernekleri ile daha sıkı bir işbirliği içinde olacak, bültenlerimizi edinebildiğiniz bilgilendirme noktalarının sayısını hızla arttıracacağız. Ayrıca, 2009'da ilk defa düzenlemiş olduğumuz Almanya Türk Ekonomi Günü'nü üstün başarısı ve gelen yoğun talepten dolayı en önemli geleneksel etkinliklerden biri haline dönüştürerek bu sene de düzenleyeceğiz.

2010 senesi için Almanya'nın ekonomik durumu ile ilgili her ne kadar farklı görüşler ortaya atılıyor olsa da, hemfikir olunan ve hiç değişmeyen bir gerçek var ki, o da işletmelerin ayakta durabilmeleri ve daha da gelişebilmeleri için mutlak suretle sunulan tüm teşviklerden faydalanmaları gerektiğidir. Sizleri bu gerekliliği benimsemeye ve bu konu ile ilgili tüm faydalı bilgileri İŞTE BİLGİ ekibimizin uzmanlarından alarak sunduğumuz bu fırsatı değerlendirmeye davet ediyoruz.

Sevgili okurlar, Almanya bir fırsatlar ülkesi ve bu fırsatlardan yararlanan, bilgiyle donanmış insanlar, hayatta her birimizin karşısına çıkan engelleri daha kolay aşabiliyorlar. 2010, Türk toplumunun işyeri kurma, işyeri geliştirme ve mesleki eğitim konularında adımlarını daha bilinçli attığı bir yıl olmalı. Temennimiz, çifte standartların uygulanmadığı, ekonomik ve sosyal eşitliğin sağlandığı, işsizliğin azaldığı, daha fazla gencimizin meslek eğitim imkanı bulabildiği, önyargılardan uzaklaşdığı, Alman-Türk dostluğunun ve ekonomik ilişkilerinin giderek daha çok pekiştiği bir toplumda yaşamamızdır. ■

İçerik/Inhalt

02 Önsöz
İŞTE BİLGİ 2010'da sizlerle buluşmaya devam ediyor!



04 **Ayın Konusu**
Düzenli tutulan muhasebe işyerinizin ömrünü uzatır!



07 Ayın girişimcisi:
Dr. Baloğlu
Hem iyileştiriyor hem eğitiyor



09 İŞTE BİLGİ yakınınızda



10 İŞTE BİLGİ, İşte Başarı!
Hizmetlerimizden yararlananlar anlatıyor



11 Kurs ve seminer önerileri



Düzenli tutulan muhasebe işyerinizin ömrünü uzatır!

Bir işyerinin finansal özellik taşıyan ve ekonomik faaliyetlerini kapsayan tüm işlemlerini kaydetmesine ve belgelemesine muhasebe denir. Bir işletmede oluşan tüm değer ve miktar artışlarının ve azalışlarının aralıksız kaydedilmesi, yılın belli dönemlerinde bu değerlerin özeti çıkarılması (bilanço düzenlemesi), kâr-zarar tablosu oluşturularak bu değerlerden belli sonuçların çıkarılması ve bu sonuçların raporlanarak yorumlanması muhasebenin temel akışıdır. Muhasebenin temel amacı, her iş yılı sonunda, şirketin elde etmiş olduğu sermaye ile borçları karşılaştırarak işyerinin başarısını ölçebilmektir. Almanya'da mevcut olan muhasebe zorunluluğu çeşitli yasal düzenlemelere dayanmaktadır.

man ticaret yasasına göre, GmbH ve AG gibi sermaye şirketleri ve OHG ve KG gibi şahıs şirketleri muhasebe tutmakla yükümlüdürler. Serbest meslekle uğraşan kişiler, örneğin doktorlar ve avukatlar, bu yasal zorunluluktan muaf tutulmaktadır. Ancak, muhasebe tutma zorunluluğu vergi yasalarıyla da belirlenmektedir. Alman vergi yasasına göre, muhasebe tutma zorunluluğu şirketin türüne göre değil, yıllık cirosuna ve kârına göre düzenlenmektedir. Şirketin türü ne olursa olsun, yıllık cirosu 500.000 euroyu ya da yıllık kârı 50.000 euroyu geçerse muhasebe tutma zorunluluğu bu şirket için de geçerlidir. ▶





Muhasebenin size getirileri nelerdir?

Şirketinizin türü ne olursa olsun ve muhasebe tutma zorunluluğu sizin için geçerli olsun olmasın, düzenli ve doğru tutulan muhasebenin her işletmeye birçok getirisi vardır. Eğer işyeriniz varsa, defterlerinizi sürekli aktüel tutmalı ve eğer işyeri kurmayı planlıyorsanız da, muhasebenin temel kurallarını işyerinizi kurmadan önce kurslara giderek öğrenmelisiniz. Artık günümüzde muhasebe, sadece geçmiş olayların kaydedildiği bir sistem olmaktan çıkmış ve bir işletmecinin gelecekte yapacağı faaliyetleri önceden planlamasına ve bu faaliyetlerin ne tür sonuçlar getirebileceğini yine önceden tahlil edebilmesine olanak veren bir yöntem haline dönüşmüştür.

Muhasebenin başlıca getirilerini aşağıdaki gibi sıralayabiliriz:

- Her dönem sonunda, işletmenizde ne kadar gelir sağlandığını ve buna karşın ne kadar harcama yapıldığını görmeyi ve yönetimde şeffaflığı sağlar.
- Yıl sonu analizi yaparken, hangi faaliyetlerin giderlere sebep olduğunu ve hangi faaliyetlerin gelir getirdiğini tespit etmenizi ve bir sonraki yıl yapacağınız harcamaları belirlemenizi sağlar.

→ Gelirlerin belirlenmesi ile yeni yatırım imkanlarınızı, giderlerin belirlenmesi ile de borçlarınızı tespit edebilir ve buna bağlı olarak gerekli durumlarda kredi imkanlarınızın ne durumda olduğunu araştırabilirsiniz.

→ Çıkabilecek hukuki anlaşmazlıklarda kendinizi güvence altına alırsınız.

→ İşletmenizde her yıl sonunda yapmakla yükümlü olduğunuz vergi beyannamesi işlemlerini kolaylaştırırsınız.

→ Bankalar kredi vermeden önce veya diğer şirketler/şahıslar işyerinize yatırım yapmadan önce tuttuğunuz muhasebenin eksiksiz olup olmadığına dikkat ederler. Tüm finansal etkinliklerinizin belgelenmiş olması bu gibi durumlarda sizin lehinize olacaktır.

Düzeni korumak için yapmanız gerekenler

→ İşe koyulmadan önce zanaatkarlar odalarının veya sanayi ve ticaret odalarının (HWK, IHK) düzenlediği muhasebe kurslarına mutlaka katılıp temel bilgileri edininiz.

→ Kırtasiyelerde satılan özel muhasebe defterlerinden alarak işyerinizde bulundurunuz.

→ Aynı şekilde dijital ortamda da dosyalayabilmek için muhasebe kitabının CD versiyonunu edininiz.

→ Tüm faturaları saklayınız.

→ Her bir müşteriniz için ayrı bir dosya hazırlayınız ve daha ödenmemiş faturalar için özel bir bölüm açınız.

→ Mal alımı yaptığınız her şirket için de ayrı bir dosya tutunuz.

→ Size yapılan her ödemeyi ve sizin yaptığınız her ödemeyi anlaşılır şekilde hesaba geçiriniz.

→ Düzenli olarak vergi dairesine ödenen kâr vergisinin işlemlerini kolaylaştırmak için (Umsatzsteueranmeldung) belli aralıklarda kârınızı ve zararınızı hesaplayınız. ▶



Vergi ve muhasebe konusunda destek ve bilgi almak için vergi dairelerindeki (Finanzämter) danışmanlara başvurabilirsiniz. Ayrıca sanayi ve ticaret odalarında girişimciler için düzenli olarak bilgilendirme toplantıları ve kurslar düzenlenmektedir (Existenzgründungsseminare).

Bu konuyla ilgili daha detaylı bilgi alabilmek için **0800-12 45 444 nolu ücretsiz bilgi** hattımızdan bize ulaşabilirsiniz. ■

Kaynaklar:

- Buchführung – Schnell erfasst, Gerald Schenk (2007)
- Buchführung und Jahresabschluss, Gottfried Bähr, Wolf F. Fischer-Winkelmann und Stephan List (2006)
- www.existenzgruender.de
- www.bmwi.bund.de
- www.ihk-nordwestfalen.de

Uzmanlardan yardım almak şart!

Mevcut vergi yasalarının gayet zor anlaşılır olması ve de sürekli değişikliklere tabi tutulması, bir şirketin işletmecisinin mali müşavir gibi uzmanlara danışmasını zorunlu kılar. Ancak burada önemli olan, bir mali müşavirin sadece sizin ona vermiş olduğunuz belgelerin düzenine, anlaşılabilirliğine ve eksiksiz olmasına dayanarak iyi bir danışma hizmeti verebilir olmasıdır. Sizin tuttuğunuz defterler ne kadar eksiksiz olursa ve o şirketin işletmecisi olarak ne kadar detaylı bilgi verirseniz, mali müşavir de işini o kadar iyi yapabilir. Uzmanın görevi size mümkün olduğunca yardımcı olmak ve muhasebe işlerinizi düzene sokmaktır, bu nedenle kendisine geniş çaplı bilgi vererek destek olmanız şirketinizin lehine olacaktır. Unutulmaması gereken nokta, uzmanlara danışsanız bile, muhasebenizin ön işlemlerini her zaman kendiniz yapmalısınız.

Mali müşavirler ayrıca, şirketiniz ve vergi daireleri arasında bir köprü görevi görmektedirler, bir uzman gözüyle size eksiklerin ve hataların nerede olduğunu söyler ve tamamlamanıza yardımcı olurlar.



Wer schreibt, der bleibt – gute Buchführung sichert Ihre Existenz

Die Buchführung erfasst lückenlos alle Geschäftsvorfälle mit dem Ziel, am Ende des Geschäftsjahres den Stand des Vermögens sowie der Schulden festzustellen. Kapitalgesellschaften sind zur Buchführung verpflichtet, wohingegen Freiberufler davon befreit sind. Zusätzlich regelt das Gesetz die Verpflichtung nach Kennzahlen wie Gewinn und Umsatz. Hohe Transparenz, Aussagen über die Geschäftsentwicklung, Planungssicherheit sind einige der vielen Vorteile, die einen dazu veranlassen Buch zu führen, ohne sogar gesetzlich dazu verpflichtet zu sein. Gründer und Jungunternehmer sollten unbedingt einen Buchführungskursus ihrer zuständigen Kammer belegen und einen Steuerberater oder ein Buchführungsbüro beauftragen, um mit fehlerfrei geführten Büchern ein erfolgreiches und langlebiges Unternehmen führen zu können.

HEM İYİLEŞTİRİYOR HEM EĞİTİYOR

Dr. İsmail Baloğlu, Nürnberg'te muayenehane açmış olan ilk Türk hekimlerden. 1989'dan beri ortopedi uzmanı ve spor hekimi olarak çalışan Dr. Baloğlu, hem mesleğine duyduğu tutku ile hastalarının güvenini kazanmış deneyimli bir doktor, hem de muayenehanesinde meslek eğitimi imkanı vererek çalışanlarını özveri ile yetiştiren bir eğitmen. İsmail Bey, bir insanın başarıyı yakalayabilmesinin ve sürdürebilmesinin kendisini durmadan eğitmesi ile mümkün olduğunu söylüyor. 24 yaşında Almanya'ya gelen Baloğlu, serbest meslek ile uğraşanların istihdam ve eğitim için bir kaynak ve potansiyel teşkil ettiğinin başarılı bir örneği.

İŞTE BİLGİ: İsmail Bey, neden doktorluk mesleğini seçtiniz?

Baloğlu: Zamanında askeri liseden ayrıldığımda babam çok üzüldü ve "oğlum madem subay olmayacaksın, o zaman doktor ol" dedi. Hem babamı sevindirmek adına, hem de insanlara yardım etmeyi sevdiğim için doktorluk mesleğine karar verdim. Hastalarımın yardımcı olabilmek bana çok büyük haz veriyor. Dünyaya yeniden gelsem, yine tıp okurdum.

İŞTE BİLGİ: Almanca öğrenmek için hangi girişimlerde bulundunuz?

Baloğlu: 1977 yılında Almanya'ya geldiğimde 6 aylık bir dil kursuna gittim. Ardından, aldığım bilgileri günlük hayatıma parça parça entegre ettim ve hem özel hayatımda hem de hastanede mümkün olduğunca Almanca konuşmaya özen gösterdim. Televizyonda Almanca program izlemek ve her gün mutlaka gazete okumak dil öğrenme açısından çok önemli. Yaşadığınız ülkenin lisanını öğrenmek, mesleğinizde başarılı olabilmek ve Türk toplumuna da faydanızın dokunabilmesi için büyük önem taşıyor. Örneğin ben, hastalarımın yardımcı olabilmek için Alman kurumları ile düzenli olarak iletişime geçmek durumundayım. Almanca öğrenmeseydim bu mümkün olamazdı. Benim için başarılı bir entegrasyonun 4 temel ögesi lisan, eğitim, karşılıklı hoşgörü ve diyalogtur.



İŞTE BİLGİ: Kendi muayenehanenizi açma fikrinizi nasıl hayata geçirdiniz?

Baloğlu: Aslında böyle bir fikrim yoktu. Lippoldsberg Hastanesi'nde başhekim yardımcısı olarak çalışırken, ikinci başhekim olmam için teklif geldi. Ya kabul edecektim ya da başka bir iş yapacaktım. Eşim doğma büyüme Nürnbergli olduğu için oradan ayrılmak istemedi, ben de Nürnberg'e taşındım ve 1989 yılında kendi ortopedi muayenehanemi açtım. Kendi işyerim ile hem başkalarına işyeri olanağı sunabiliyorum hem de meslek eğitimi verebiliyorum. Serbest meslek ile uğraşanlar, istihdam ve eğitim için önemli bir kaynak, bir potansiyeldir.

İŞTE BİLGİ: Başarınızın sırrı sizce nedir?

Baloğlu: Başarılı olabilmek için en başta mesleğinizi sevmeniz gerekiyor. Karşılaştığınız sorunların sizi yıldırması ve yaptığınız işte dürüst olmanız çok önemli. Benim hayat fel-sefemin özünde, insanları sevmek, sürekli kendimi geliştirmek ve yenilikleri takip etmek yatıyor. Bilgi çağında yaşıyoruz, hangi meslekte olursanız olun, kendinizi düzenli aralıklarla geliştirmeniz şart. Bunun için bir sürü olanak var, örneğin odalarda verilen kurslar. Bu fırsatları değerlendirmek gerekiyor. ▶



Dr. Ismail Baloğlu

İŞTE BİLGİ: Ekibiniz kaç kişiden oluşuyor ve hem kendinizi hem de çalışanlarınızı sürekli geliştirmek için neler yapıyorsunuz?

Baloğlu: Benimle birlikte 8 kişilik bir ekibiz. Türk de var, Alman da. Ekibimin değişik milletlerden olmasına özellikle dikkat ediyorum, kültürler arası diyalogun hem özel hayatta hem de iş hayatında olması şart. Çalışanlarımın üçü doktor yardımcısı olarak meslek eğitimi yapmaktadırlar, diğer dört çalışanın da zamanında mesleki eğitimlerini muayenehanemde tamamladılar. Ardından burada kalmaya karar verdiler. 20 sene içerisinde değişik ülkelerden en az 20 kişiye doktor yardımcısı olarak meslek eğitim imkanı tanıdık. Çalışanlarımı düzenli olarak çeşitli bilimsel seminerlere ve kurslara gönderiyorum. Örneğin röntgen konusunda sürekli yeni bilgiler edinmeleri çok yararlı. Tüm masrafları ben karşıyorum ve kurs süresince izinli sayıyorum kendilerini. Kendim de elbette sürekli bilgi hazinemizi tazeliyorum. Uluslararası kongrelere katılıyorum, hem dinleyici olarak hem de yaptığım araştırmalar ile ilgili bildiri sunmak için.

İŞTE BİLGİ: Sizce sağlık sektöründe hangi meslek dalları gelecek vaadeden meslek grupları içerisinde yer almaktadır?

Baloğlu: Özellikle biyoloji ve kimya laborantlığı, ortopedi mekanikçiliği ve bandajcılığı ve fizyoterapistlik gelecek vaadeden meslek dallarından birkaçı. Bu alanlarda çok hızlı bir değişim söz konusu ve sürekli yeni buluşlar ile insan hayatı kolaylaştırılmakta.

Bu alanlarda 20 yıl önce hayal bile edemeyeceğimiz gelişmeler yaşanıyor bugün. Örneğin ortopedi alanındaki protez buluşları ile insanların yaşam süreleri ve kalitesi artıyor. Ayrıca fizyoterapistlere de gelecekte daha çok ihtiyaç duyulacak. Laboratuvar asistanı olarak çalışanlar ise, ilaç yapımında ve hastalıkların incelenmesinde doktorlar ile birlikte çalışmaktadırlar. Bu meslek dallarında çalışan kişiler bence çok şanslı, çünkü sürekli yeni buluşların yapıldığı ve bu yüzden gelecek vaadeden sektörlerde çalışıyorlar.

İŞTE BİLGİ: İsmail Bey, sağlık sektöründe kendi işyerini kurmak isteyen kişilere ne tavsiyelerde bulunmak istersiniz?

Baloğlu: Sağlık sektörü sürekli gelişen bir sektör. Bilgiye, yeniliğe açık olmaları gerekiyor. Düzenli aralıklarla çeşitli seminerlere katılmaları, dünyada hangi buluşlar yapılmış, hangi yeni yöntemler geliştirilmiş, bunları sürekli takip etmeleri gerekiyor. Mesleklerini severek, özveri ile yapmaları şart. Özellikle dikkat etmeleri gereken konu da, bir işyeri açmadan önce iyi bir sektör analizi yapmaları, kendilerini konunun uzmanları tarafından bilgilendirmeleri ve gelecek 10 seneyi kapsayacak detaylı bir iş konsepti çıkarmaları. Sağlık sektörü, insanların sağlığına katkıda bulunduğunuz için her ne kadar insanı motive eden bir sektör olsa da, her sektörde olduğu gibi burada da önceden yapılan hazırlık işyerinin geleceği için çok büyük önem taşımaktadır. ■

Dr. Ismail Baloğlu ist ein erfolgreicher Orthopäde und führt seit 1989 eine eigene Praxis in Nürnberg. Er bietet Ausbildungsplätze an und trägt als einer von vielen türkischen Freiberuflern in Deutschland zur schaffung von neuen Arbeitsplätzen bei. Seinen Erfolg verdankt Baloğlu der kontinuierlichen Weiterbildung. Er besucht regelmäßig Seminare und Kongresse, um sich über die neuen medizinischen Entwicklungen und Methoden zu informieren. Ebenso motiviert Dr. Baloğlu seine Mitarbeiter, sich ständig weiterzubilden. Er bildet zur Zeit drei Personen als Arzthelfer aus. „Erfolg ist kein Zufall, man muss viel an sich arbeiten und sich ständig weiterbilden, um erfolgreich zu sein und erfolgreich bleiben zu können. Wer sich in der Gesundheitsbranche selbstständig machen möchte, sollte alles gut planen, Seminare besuchen, um sich zu erkundigen und bereit sein, auch später sich ständig weiterzubilden.“

Türk kuaförler “Kazancınızı bilgi ile arttırın!” toplantısında bir araya geldi



23 Kasım 2009 tarihinde İŞTE BİLGİ tarafından, Düsseldorf Zanaatkarlar Odası (HWK) işbirliği ile Türk kuaför işletmelerine yönelik bir bilgilendirme toplantısı düzenlendi.

Bu toplantıya Düsseldorf, Duisburg, Neuss ve çevresinden Türk kuaförleri ve kendini kuaförlük mesleği alanında geliştirmek isteyen kişilerden oluşan 30 kişilik bir grup katıldı.

Bilgilendirme toplantısında öncelikle İŞTE BİLGİ'nin sunduğu hizmetler tanıtıldı, ardından başarılı Türk kuaförleri kendilerini ve konseptlerini tanıtmaya imkanı buldular. Daha sonra Düsseldorf Zanaatkarlar Odası uzmanlarınca çeşitli seminerler tanıtılarak, kuaförlük mesleği ile ilgili faydalı ve güncel bilgiler verildi. Ayrıca meslek içi eğitim kurslarının ve teşvik programlarının tanıtımı da sunulan programın bir parçasıydı. Katılımcılar akşam boyunca sorularını yönelterek uzmanlardan cevap alabildiler. Büyük ilgi gören toplantının sonunda kuaförler, karşılıklı bilgi ve tecrübe alışverişinde bulunarak İŞTE BİLGİ ekibi tarafından bire bir danışmanlık hizmeti aldılar. ■

Türkische Friseurbetriebe kamen bei der Informationsveranstaltung „Trends setzen mit Weiterbildung“ zusammen

Am 23. November 2009 fand zum ersten Mal eine Informationsveranstaltung für türkische Friseurbetriebe aus Düsseldorf, Duisburg und Neuss statt. Die Veranstaltung wurde im Rahmen von İŞTE BİLGİ, dem bundesweiten Informations- und Beratungsdienst für türkische KMU, in Kooperation mit dem Bildungszentrum der Handwerkskammer Düsseldorf organisiert.

Getreu dem Motto „Trends setzen mit Weiterbildung“ wurden den 30 türkischen Friseuren die Weiterbildungskurse der HWK im neuen Jahr, die Möglichkeit der Meisterausbildung und die Förderprogramme vorgestellt.

Die Teilnehmer wurden außerdem über die Beratungsangebote von İŞTE BİLGİ informiert. Sie hatten die Gelegenheit, Konzepte von erfolgreichen Friseuren zu verfolgen und sich direkt bei Bildungsangeboten anzumelden. Im Anschluss an die Informationsveranstaltung konnten die Teilnehmer Informationen und Erfahrungen austauschen und Geschäftskontakte knüpfen.



İŞTE BİLGİ, İşte Başarı! / Mit İŞTE BİLGİ zum Erfolg!



İsim / Name: Gülsen Üzümovalı
Yaş / Alter: 47
Şehir / Wohnort: Düsseldorf
Branş / Branche: Kuaförlük / Friseur
Aldığı hizmet / Bildungs- und Beratungsangebot: HWK Düsseldorf'ta kuaförlere yönelik bilgilendirme toplantısı / Informationsveranstaltung für türkische Friseure bei der HWK Düsseldorf



İsim / Name: Ahmet Başer
Yaş / Alter: 22
Şehir / Wohnort: Düsseldorf
Branş / Branche: Web tasarımı / Webdesign
Aldığı hizmet / Bildungs- und Beratungsangebot: IHK Mönchengladbach'ta „İşyeri kurma“ semineri / Existenzgründungsseminar der IHK Mönchengladbach

İŞTE BİLGİ'den nasıl haberdar oldunuz?

Dükkanıma gönderilen İŞTE BİLGİ bülteni ve davetiye yolu ile haberdar oldum. Davetiyenin hitap tarzı ve programın iyi seçilmiş olmasından dolayı kendime yakın hissettim.

Hangi eğitim hizmetlerine (kurs, seminer vb.) katıldınız ve size ne yararı oldu?

İŞTE BİLGİ ekibinin yönlendirmesi sayesinde HWK Düsseldorf'ta düzenlenen etkinliğe katıldım. Böylecene Türk kuaförleri için önemli olan konuların neler olduğunu, meslektaşlarımla neler zorluklar çektiğini veya müşteri kazanmak için neler yaptıklarını öğrendim. Artık dükkanımı daha bilinçli bir şekilde işletiyorum. İyi örnekler motivasyonumu arttırdı ve kendimi geliştirmek için artık nereye başvurabileceğimi biliyorum.

Aldığınız hizmetin size ne tür faydaları dokundu?

İlk defa HWK'nın sunmuş olduğu hizmetlerden daha iyi haberdar oldum ve sorularımı bire bir sorabildim. HWK ile İŞTE BİLGİ ekibi sayesinde iletişime geçtim ve bu iletişimi bundan böyle de gelirim yükseltmek ve müşteri kitlemi genişletmek için koruyacağım. ■

İŞTE BİLGİ'den nasıl haberdar oldunuz?

Aylık çıkan bülten yoluyla İŞTE BİLGİ'den haberdar oldum ve ardından www.istebilgi.de sayfasına girerek yapılan çalışmalar hakkında daha detaylı bilgi edindim.

Hangi eğitim hizmetlerine (kurs, seminer vb.) katıldınız ve size ne yararı oldu?

İŞTE BİLGİ ekibinin yönlendirmesi ile Mönchengladbach'taki kursa katıldım ve bu kurs bana, bir işyerinin adım adım nasıl ve herşeyden önce bilinçli kurulması gerektiğini öğretti. Uzmanlar tarafından görselliğe çok önem verilerek sunular yapıldı ve aklıma gelen tüm soruların cevaplarını aldım. Artık konuya daha hakimim ve işyeri kurma konusunda önemli bilgilere sahibim.

Aldığınız hizmetin size ne tür faydaları dokundu?

Kendi işyerimi kurmak istiyorum, ancak Almanya'ya yeni geldim ve doğru bilgi ve desteği alabilmek için nerelere başvurmam gerektiğini henüz bilmiyordum. Bana bilinçli adım atmamda ve kuracağım işyerinin uzun ömürlü olmasına yardımcı olacağına inandığım için İŞTE BİLGİ ekibi ile iletişime geçtim. Kendileri benimle özel olarak ilgilendiler ve benim için en uygun olan kursun hangisi olduğunu söylediler. ■



Gülsen Üzümovalı wurde durch den monatlichen Newsletter auf İŞTE BİLGİ aufmerksam und nahm Kontakt auf. Daraufhin wurde sie von dem İŞTE BİLGİ-Team auf eine Informationsveranstaltung für türkische Friseure bei der HWK Düsseldorf eingeladen. Frau Üzümovalı besitzt einen eigenen Friseursalon und möchte sich in ihrem Beruf weiterentwickeln. Da sie sich durch die persönliche Einladung und Ansprache angesprochen gefühlt hat, nahm sie an der Veranstaltung bei der HWK Düsseldorf teil und wurde weitreichend über Fördermittel und verschiedene Kurse informiert. Sie beabsichtigt mit den HWK-Referenten in Kontakt zu bleiben, um ihre Umsätze für das Jahr 2010 zu erhöhen.

Der Düsseldorfer **Ahmet Başer** informierte sich auf der Internetseite www.istebilgi.de und rief bei der kostenlosen İŞTE BİLGİ-Hotline an. Herr Başer möchte eine Existenz gründen, da er jedoch vor Kurzem nach Deutschland gekommen ist, ist er über seine Möglichkeiten nicht genug informiert. Nach gründlicher Beratung wurde Ahmet Başer vom İŞTE BİLGİ-Team gezielt auf das Existenzgründungsseminar der IHK aufmerksam gemacht. Er nahm dort teil und erhielt Informationen über verschiedene Fördermöglichkeiten. Außerdem hatte er die Gelegenheit, den Referenten jegliche Fragen rund um die Existenzgründung zu stellen.

KRV eyaletindeki önemli eğitim ve danışmanlık hizmetlerinden bazıları / Für Sie ausgewählte Bildungs- und Beratungsangebote

Emlak uzmanlığı sertifika kursu /

Immobilienmakler/-in-Zertifikatslehrgang

Emlak alımında ve pazarlamasında dikkat edilmesi gereken noktalar ve emlak anlaşması provizyon uygulamalarının temel bilgileri bu kursun ana konularıdır.

Kurs katılımcılara, çalışma yaşamından gerçek örnekler ve çeşitli kesitler sunmakta olup, belli temel bilgileri de tanıtılmaktadır. Bunda amaç, emlak sektöründe artan talepler nedeniyle sektörde görev yapan kişileri daha bilgili bir konuma getirmektir. Her bölüm bir sınavla (toplam dört bölüm bulunmaktadır) sonuçlanmaktadır. Sertifikayı alabilmek için, kursun en az %70'ine katılmak ve sınavda başarılı olmak gerekmektedir.

Süre: 99 saat

**Yer: IHK-Weiterbildung im IHK-Forum
Karlstr. 88, 40210 Düsseldorf**

Tarih: 30.01.2010 - 10.04.2010 ■

Girişimcilik semineri/

Existenzgründungsseminar

Kendi işini kurmak isteyen bir girişimci, bunun hazırlığını en ince detayına kadar önceden yapmalıdır. Bu hazırlıklara, olası bir takım problemlere karşı hazırlıklı olmak ve önemli teşviklerden haberdar olarak şartları tanımak da dahildir. Bu seminerde, kendi işyerine sahip olmanın beraberinde getirdiği riskler ve aynı zamanda yeni doğan şanslar anlatılmaktadır. Kendi işini kurmak isteyen girişimcilere motivasyon sağlayan bu kurs, yola çıkarken atılacak ilk adımları öğretmektedir.

Süre: 09:00-16:30 arasında

Yer: Südwestfälische Industrie- und Handelskammer zu Hagen, Bahnhofstr. 18, 58095 Hagen

Tarih: 13.02.2010 ■

Yeni müşteri kazanma stratejileri /

Strategische Neukundenakquise

Müşteri kazanma süreci bir kişinin sizinle irtibata geçtiği an başlar. İrtibata geçtiğiniz kişileri şirketinize uzun vadeli olarak kazanabilmek için nasıl etkileyebilirsiniz? Bunun yolları nelerdir? Satış uzmanları nasıl ikna edici bir konuşma yöntemi geliştirebilirler? Bu bir günlük seminerin amacı, katılımcıların bu metodları tanımaları ve uygulamalarıdır. Müşteri kazanmayı hedefleyen pazarlama stratejilerini ve potansiyel müşteriler ile yapılacak görüşmelerde nelere dikkat edilmesi gerektiğini bu kursta öğrenme fırsatı bulacaksınız.

Süre: 9:00-17:00 saatleri arası (1 gün)

**Yer: Industrie- und Handelskammer zu Köln,
Zweigstelle Leverkusen/Rhein-Berg,
An der Schusterinsel 2, 51379 Leverkusen**

Tarih: 16.03.2010

Gelecek vaad eden meslek:

Güneş enerjisi sistemleri teknisyeni /

Fachkraft für Solartechnik / Solarteuer

Yenilenebilir enerji kaynaklarına duyulan ihtiyaç arttıkça, güneş enerji sistemleri de her geçen gün önem kazanmaktadır. Siz de bu gelişmelerden faydalanınız ve gelecek vaad eden güneş enerjisi sistemleri konusunda kendinizi geliştiriniz. Bu kurs, zanaat ustalarına, en az iki yıllık iş tecrübesi bulunan elektrik teknisyenlerine veya kalorifer/klime teknisyenlerine yönelik olup, akşam okulu şeklinde düzenlenmektedir. Bitirme sınavını başarı ile tamamlayan kursiyerlere HWK tarafından güneş enerjisi teknisyeni olarak diploma verilecektir.

**Süre: 8 ay içerisinde toplam 200 ders saati,
akşam okulu**

**Yer: Handwerkszentrum Ruhr,
Mülheimer Straße 6, 46049 Oberhausen**

Tarih: 03.02.2010-07.09.2010 ■



Kurslar ile ilgili daha detaylı bilgi almak için ücretsiz bilgi hattımızdan bize ulaşabilirsiniz:

0800-12 45 444

KENDİ İŞİNİZİ KURMAK, İŞYERİNİZİ KORUMAK VEYA GENİŞLETMEK Mİ İSTİYORSUNUZ? ▶▶

Möchten Sie sich selbständig machen oder Ihre Existenz sichern und erweitern?

MESLEKİ YAŞAMINIZDA İLERLEMEK Mİ İSTİYORSUNUZ? ▶▶

Möchten Sie sich beruflich qualifizieren und weiterentwickeln?



işte bilgi
Geleceğinizin güvencesi

ALMANYA'DAKİ KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ TÜRK İŞLETMELERİNE
YÖNELİK BİLGİLENDİRME, DANIŞMA VE DESTEK MERKEZİ
BUNDESWEITER INFORMATIONSDIENST UND BERATUNGSDIENST
FÜR TÜRKISCHE KMU IN DEUTSCHLAND

Ücretsiz Danışma Hattı / Kostenfreie Hotline

0800 -12 45 444



Künye / Impressum

ATIAD e.V.

Avrupa Türk İşadamları ve Sanayicileri Derneği /
Verband Türkischer Unternehmer und
Industrieller in Europa

ATIAD Yönetim Kurulu adına, Yönetim Kurulu
Başkanı /

Für den ATIAD-Vorstand, der Vorstandsvorsitzender:
Prof. Recep Keskin

İşte Bilgi

Almanya'daki Küçük ve Orta Ölçekli Türk
İşletmelerine Yönelik Bilgilendirme,
Danışma ve Destek Merkezi /
Bundesweiter Informations- und Beratungsdienst für
türkische KMU in Deutschland

Yönetim ve koordinasyon /

Leitung und Koordination:

Ömer Sağlam (V.i.S.d.P.)

Redaksiyon / Redaktion:

Beril Öktem
Havva Gürocak
Ertan Barınkaya

Grafik, Satz, Layout:

Sinan Özer

İletişim / Kontakt :

Wiesenstr. 21 · D-40549 Düsseldorf
Telefon: (0211) 50 21 21
Telefax: (0211) 50 70 70
E-Mail: info@atiad.org
Internet: www.atiad.org
Internet: www.istebilgi.de

Bu hizmet, Federal Çalışma ve Sosyal
İşler Bakanlığı ve Avrupa Sosyal Fonu tarafından
desteklenmektedir.
Gefördert durch das Bundesministerium für Arbeit und
Soziales und den Europäischen Sozialfonds.

Gefördert durch: