ICT and SMEs
Turkish Experience

Füsun Sarp Nebil

Geneva – 24th may 2005

BACKGROUND

- In that presentation you will find Turkish experiment with present level, bacground, reasons and possible future or with another saying what could be happen if not happen..

SME Concept of Turkey

a. **Worker Numbers**
   a. Small Enterprises are companies which has 1-50 workers
   b. Medium Enterprises are companies which has 51 to 150 workers

b. **Classification**
   a. **Production Class** – Toy, Furniture, Textile, Food, Software
   b. **Traders –** Apotheke, Fast Food Cafes, Textile, Automotive Spare Parts, Computer Stuff (distributor)
   c. **Services –** Hotels, Repairing Services, Cleaners

c. **Specificiations**

Seed Capital, Production, Worker Numbers, Executive Numbers, Investment, Executive Knowledge and Capital Rising are low..

As an example we will gibe statistics of production class companies of Turkey. As number % 99,5 of production class companies are SMEs. % 61,1 of employment again cover by those companies. But their share in created value add is only % 27.3.

Support of SMEs in Turkey

- SME awarness is began 1980s like all the world
- Due to economic crisis in different times (for example 1986, 5th april 1994, 19th feb 2001), to create programs and support SMEs delayed till 2000s
- KOSGEB (SMEs support agency) established in 1991 but began to support SMEs effectively as financially after 2000s,

Development in ICT SMEs

- Began in 1980s, while PC concept is speading. Those were mostly hardware resellers and in big cities (Istanbul, Ankara, Izmir)
- 90s, with a new entered multinational computer brand, Turkey learned channell structure. And ICT SMEs began to organize in Anatolia

1990s and ICT SMEs

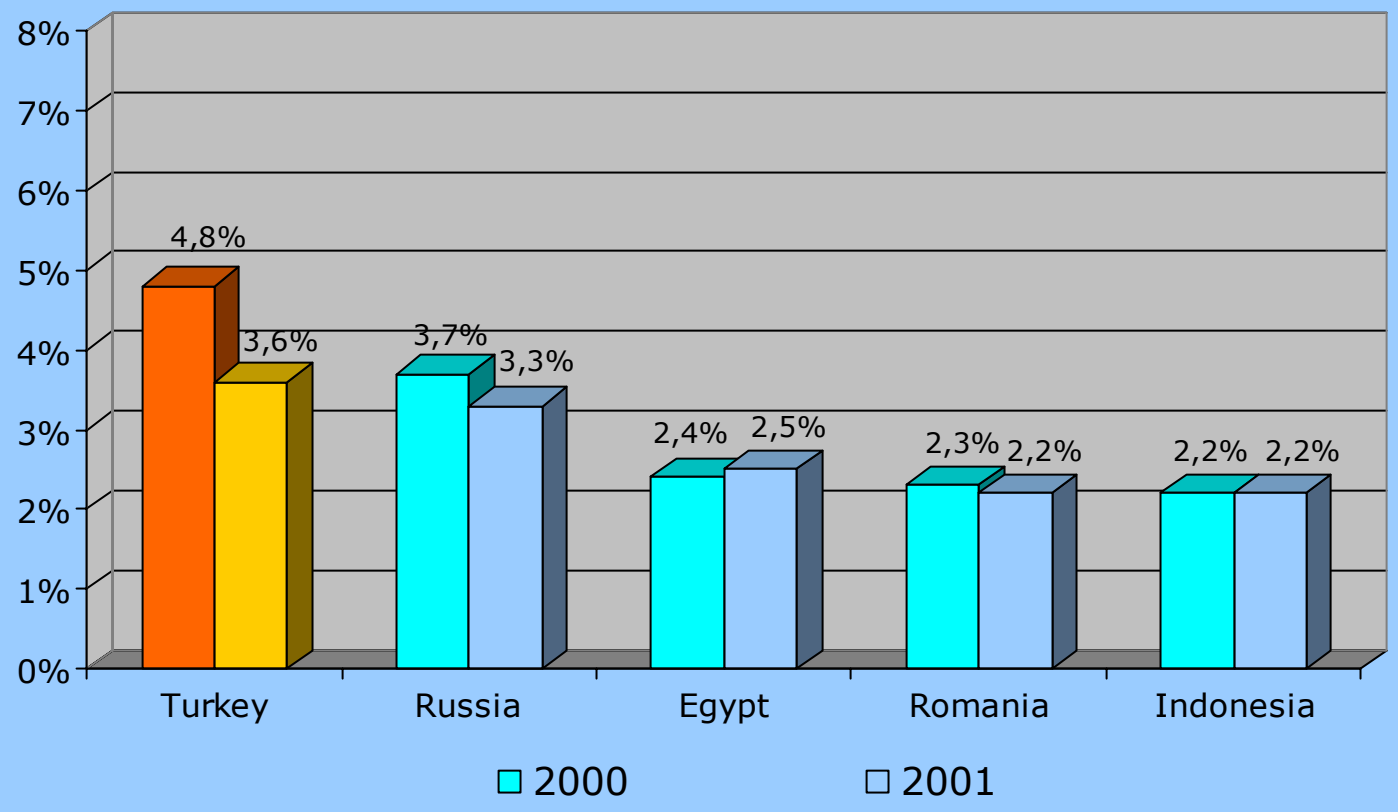
- ICT SMEs –companies which are speading those technologies all over the Turkey– sold hardwares, package softwares (like Microsoft Office, Logo ERP) and partial telecom stuffs (cell phone devices or ISP subscriptions) during 90s..
- Software industry was limited with account programs till web pages are coming in the end of 90s..
- Most of the ICT SMEs were reseller

Web Base Services in Turkey

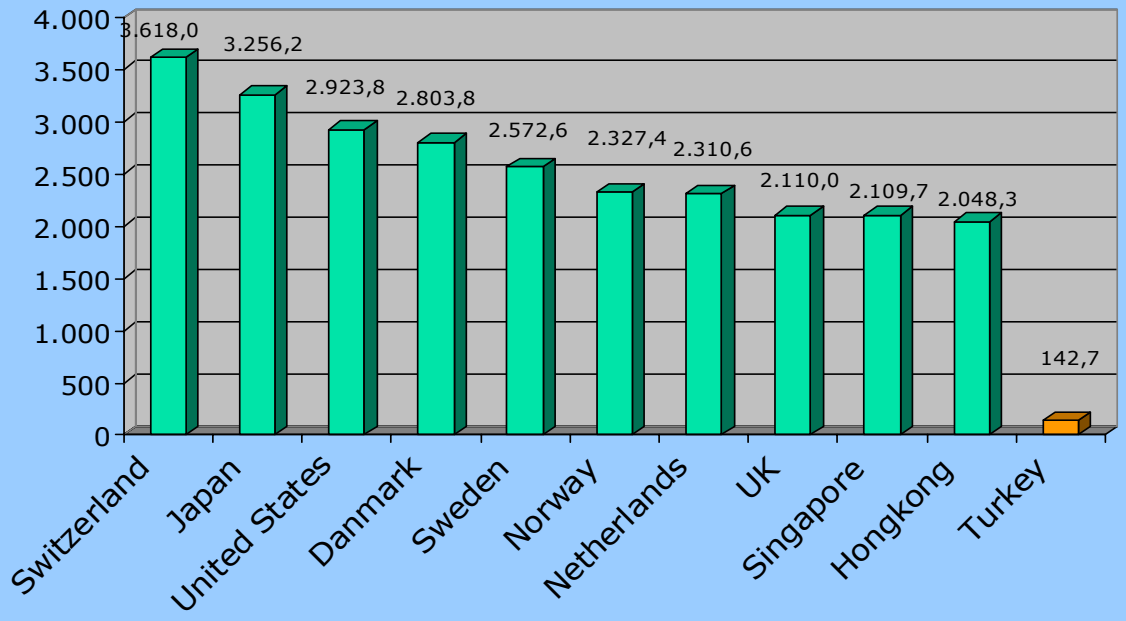
Web Services mostly created by young student and graduates since they were close to internet. But 3 main factors limited web base services for a while (between 1998s to 2004s)

- Internet access prices and structure was not expanded well (due to monopoly of Turkish Telecom)
- Economic crisis of 2001, was giving signals since 1999s.. So to spend money was only possible for urgent needs
- Big companies didnt interest with web base applications for a while

ICT Spending against to GDP



Top 10 Country ICT Spending Per Capita



KOSGEB ICT Supports

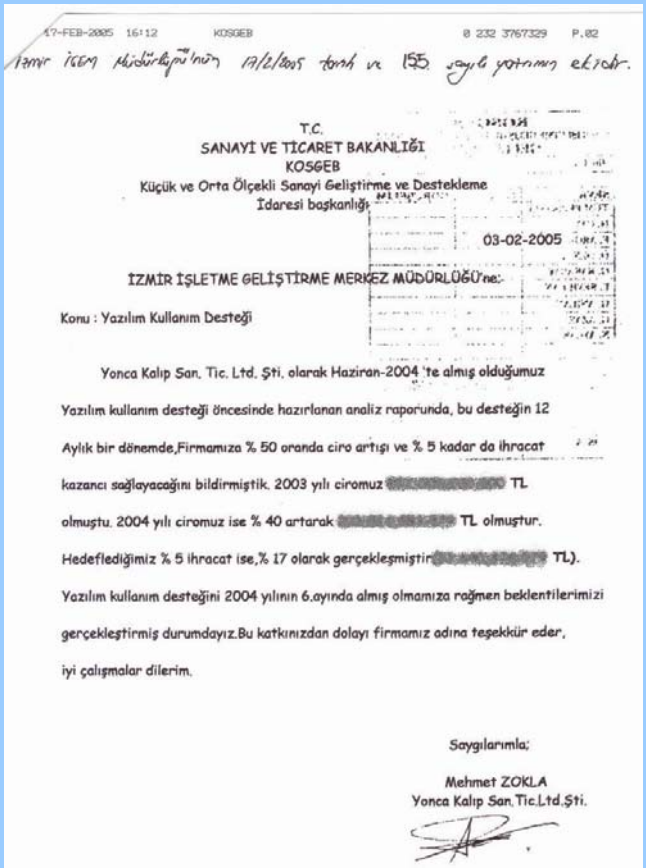
- Began in..
- They were supporting software for SMEs up to 10.000 $ till end of 2004..
- Supporting ICT SME's projects with a package for approx. 216.000 $. No cash providing..
  - 70.000 $ hardware (pay by KOSGEB directly to reseller)
  - 1 staff salary (up to approx.1000 $/month x 12 months)
  - Rest of support consist of fair, PR, consultancy etc expenses which are paying to the supplier directly by KOSGEB.

Result of KOSGEB ICT Supports

- Results are not analytical since it is in learning stage
- Software industry began to forming in a spreaded area. New software needs are showing and companies are organizing to prepare them
- Web services are expanding
- Success stories are spreading to the others

Example-1:Yonca Mould Inc.

- Software Support recieved in june 2004
- Projection was % 5 export and 50% increase in total revenues for 12 months
- Export realised as 17% and increase in 2004 revenues as % 40 (for 6 months yet)



17-FEB-2005 16:12 KOSGEB 0 232 3767329 P.02

İzmir İGEM Müdürlüğü'nün 17/2/2005 tarih ve 155 sayılı yazısının ekidir.

T.C.
SANAYİ VE TİCARET BAKANLIĞI
KOSGEB
Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme
İdaresi Başkanlığı

03-02-2005

İZMİR İŞLETME GELİŞTİRME MERKEZ MÜDÜRLÜĞÜ'ne:

Konu : Yazılım Kullanım Desteği

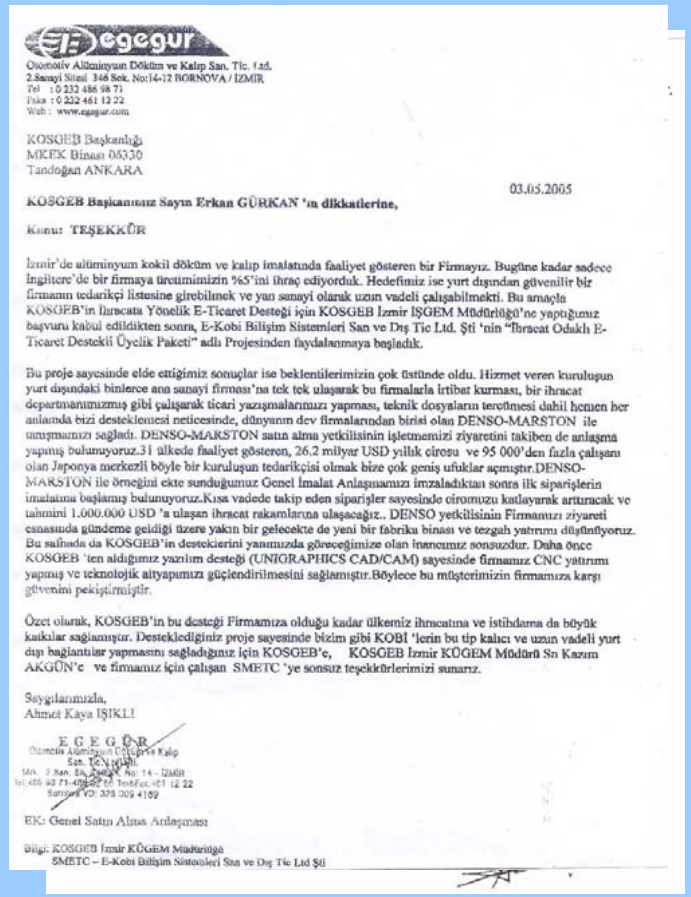
Yonca Kalıp San. Tic. Ltd. Şti. olarak Haziran-2004 'te almış olduğumuz Yazılım kullanım desteği öncesinde hazırlanan analiz raporunda, bu desteğin 12 Aylık bir dönemde,Firmamıza % 50 oranda ciro artışı ve % 5 kadar da ihracat kazancı sağlayacağını bildirmiştik. 2003 yılı ciromuz [redacted] TL olmuştu. 2004 yılı ciromuz ise % 40 artarak [redacted] TL olmuştur. Hedeflediğimiz % 5 ihracat ise,% 17 olarak gerçekleşmiştir[redacted] TL). Yazılım kullanım desteğini 2004 yılının 6.ayında almış olmamıza rağmen beklentilerimizi gerçekleştirmiş durumdayız.Bu katkınızdan dolayı firmamız adına teşekkür eder, iyi çalışmalar dilerim.

Saygılarımla;

Mehmet ZOKLA
Yonca Kalıp San.Tic.Ltd.Şti.

Example–2:EgeGur Mould Inc.

- Export volume was 5% of total revenue
- After software support, they reached to global market and made long-term supply aggrement with a foreign company.
- Their plans for exportation this year is 1 Million $.



egegur

Otomotiv Alüminyum Döküm ve Kalıp San. Tic. Ltd.
2.Sanayi Sitesi 346 Sok. No:14-12 BORNOVA / İZMİR
Tel : 0 232 486 98 71
Faks : 0 232 461 12 22
Web : www.egegur.com

KOSGEB Başkanlığı
MKEK Binası 06330
Tandoğan ANKARA

03.05.2005

KOSGEB Başkanımız Sayın Erkan GÜRKAN 'ın dikkatlerine,

Konu: **TEŞEKKÜR**

İzmir'de alüminyum kokil döküm ve kalıp imalatında faaliyet gösteren bir Firmayız. Bugüne kadar sadece İngiltere'de bir firmaya üretimimizin %5'ini ihraç ediyorduk. Hedefimiz ise yurt dışından güvenilir bir firmanın tedarikçi listesine girebilmek ve yan sanayi olarak uzun vadeli çalışabilmekti. Bu amaçla KOSGEB'in İhracata Yönelik E-Ticaret Desteği için KOSGEB İzmir İŞGEM Müdürlüğü'ne yaptığımız başvuru kabul edildikten sonra, E-Kobi Bilişim Sistemleri San ve Dış Tic Ltd. Şti 'nin "İhracat Odaklı E-Ticaret Destekli Üyelik Paketi" adlı Projesinden faydalanmaya başladık.

Bu proje sayesinde elde ettiğimiz sonuçlar ise beklentilerimizin çok üstünde oldu. Hizmet veren kuruluşun yurt dışındaki binlerce ana sanayi firması'na tek tek ulaşarak bu firmalarla irtibat kurması, bir ihracat departmanımızmış gibi çalışarak ticari yazışmalarımızı yapması, teknik dosyaların tercümesi dahil hemen her anlamda bizi desteklemesi neticesinde, dünyanın dev firmalarından birisi olan DENSO-MARSTON ile tanışmamızı sağladı. DENSO-MARSTON satın alma yetkilisinin işletmemizi ziyaretini takiben de anlaşma yapmış bulunuyoruz.31 ülkede faaliyet gösteren, 26.2 milyar USD yıllık cirosu ve 95 000'den fazla çalışanı olan Japonya merkezli böyle bir kuruluşun tedarikçisi olmak bize çok geniş ufuklar açmıştır.DENSO-MARSTON ile örneğini ekte sunduğumuz Genel İmalat Anlaşmamızı imzaladıktan sonra ilk siparişlerin imalatına başlamış bulunuyoruz.Kısa vadede takip eden siparişler sayesinde ciromuzu katlayarak arttıracak ve tahmini 1.000.000 USD 'a ulaşan ihracat rakamlarına ulaşacağız.. DENSO yetkilisinin Firmamızı ziyareti esnasında gündeme geldiği üzere yakın bir gelecekte de yeni bir fabrika binası ve tezgah yatırımı düşünüyoruz. Bu safhada da KOSGEB'in desteklerini yanımızda göreceğimize olan inancımız sonsuzdur. Daha önce KOSGEB 'ten aldığımız yazılım desteği (UNIGRAPHICS CAD/CAM) sayesinde firmamız CNC yatırımı yapmış ve teknolojik altyapımızı güçlendirilmesini sağlamıştır.Böylece bu müşterimizin firmamıza karşı güvenini pekiştirmiştir.

Özet olarak, KOSGEB'in bu desteği Firmamıza olduğu kadar ülkemiz ihracatına ve istihdama da büyük katkılar sağlamıştır. Desteklediğiniz proje sayesinde bizim gibi KOBİ 'lerin bu tip kalıcı ve uzun vadeli yurt dışı bağlantılar yapmasını sağladığınız için KOSGEB'e, KOSGEB İzmir KÜGEM Müdürü Sn Kazım AKGÜN'e ve firmamız için çalışan SMETC 'ye sonsuz teşekkürlerimizi sunarız.

Saygılarımızla,
Ahmet Kaya IŞIKLI

E G E G Ü R
Otomotiv Alüminyum Döküm ve Kalıp San. Tic. Ltd. Şti.
MK. 2 San. Sit. Sok. No: 14 - İZMİR
Tel: 486 98 71-486 92 60 Telefax: 461 12 22
Sunnova VD: 325 009 4189

EK: Genel Satın Alma Anlaşması

Bilgi: KOSGEB İzmir KÜGEM Müdürlüğü
SMETC – E-Kobi Bilişim Sistemleri San ve Dış Tic Ltd Şti

Examples-3: various

- A textile company from Denizli, made 1-million $ export for a first time
- Another one incresed export volume to 800.000 $ from 100.000 $.

New Form of KOSGEB Supports

- In the end of 2004, Kosgeb analysed supports and changed the system.

Outsourcing – NEW Possibilities

- Outsourcing is spreaded in Turkey in all sectors, but mostly domestically..
- Services are
  - Call Center
  - Security and Data Networking
  - Human Resources Services
  - Software Services
  - Localization Services

Call Center Facilities

- Toshiba support services are managing by SBS (Siemens) in Istanbul to all over the Europe. Those operators training is giving by some training companies of Turkey (as language, psyological and technical)
- Due to hugh customer needs, Turkcell group had been form a Call Center. That is number one in Turkey with 1000+ seat.
- Retirement system is changing, new Individual Retirement Programs are selling by call center services.. Those are formed new companies.. Experinced company number is increasing..
- We are ready for international (offshore or nearshore) outsourcing in that subject..

Example – 1
Metis – www.metis-tr.com

- Established in 1991 as an hardware company.
- In 1994, 2 women enterprenuer acquired this company and organized as service based with 4-staff team.
- Began to work in outsourcing projects in 1997
- Giving Human resources and localization services to multinational IT companies with 155 staff now.
- Call center and support services also available
- 2004 revenue ise 5 Million $

Example – 2
Es Computer – www.estr.com

- Localization services of all multinational companies (like Microsoft, Oracle etc) for software in regional languages..

Why Turkey is far from offshore outsourcing

- Due to high tax rates for staff, expenses of services high..
- Techno-parks are extablishing for 2-3 years. Those places are free of tax.. But limited also
- Advertisement, marketing and introducing efforts in international market is weak.

Conclusion

- SME Consept and awarness is new for Turkey but developing fast
- ICT SMEs, have benefitted from Kosgeb Supports, we will get the results of that in near future
- General SMEs are using Kosgeb supports in a raising base. Will see the results in a few years..
- Outsourcing services are very improved but international marketing is weak..Tax is high.