

Yapı Kredi'den 10 bin kadın girişimciye 34,8 milyar TL finansman desteği



Yapı Kredi Genel Müdür Yardımcısı Cahit Erdoğan, "2024 yılında yaklaşık 10 bin kadın girişimciye toplam 34,8 milyar TL finansman sağladık. 2025'te de kadın girişimcilere yönelik finansal ve finans dışı desteklerimizi artırarak sürdürüleceğiz" dedi.

Yapı Kredi Genel Müdür Yardımcısı Cahit Erdoğan, finansmana erişimden bilgi ve eğitime, iş ağılarını genişletmekten yeni pazarlara açılmaya kadar pek çok alanda kadınların dezavantajlarını aşmak için mücadele etti-

ğini söyledi. Erdoğan, "Özellikle e-ihracat gibi küresel fırsatlar sunan alanlarda kadın girişimcilerin daha fazla yer almasının, yalnızca bireysel başarı hikayeleri yaratmakla kalmayıp ülkemizin ekonomik gücüne de önemli katkılar sağlayacağına inanıyoruz. Bu bakış açısıyla, hem banka kaynaklarımız hem de yurt içi ve yurt dışındaki finans kuruluşlarıyla yürüttüğümüz kredi programları aracılığıyla kadın girişimcilere finansman desteği sunuyoruz. 2024 yılında yaklaşık 10 bin kadın girişimciye toplam 34,8 milyar TL finansman sağladık. 2025'te de kadın girişimcilere

yönelik finansal ve finans dışı desteklerimizi artırarak sürdürüleceğiz" diye konuştu.

18 Şubat - 28 Mart 2025 tarihleri arasında geçerli olan özel kampanyalarıyla kadın girişimcilerine finansal avantajlar sağladıklarının altını çizen Erdoğan, "Kampanyamız kapsamında, belirlenen kriterleri sağlayan kadın girişimci müşterilerimiz; POS komisyon oranlarında önemli indirimlerden faydalanabilecek, ayrıca 3 ay boyunca üye iş yeri aidatı ödemeyecek. Yapı Kredi olarak, önümüzdeki dönemde de kadın girişimcileri en iyi şekilde desteklemeye ve ülke

ekonomisine değer katmaya kararlılıkla devam edeceğiz" ifadelerini kullandı.

600 kadına e-ihracat eğitimi

Erdoğan, finansal desteğin yanı sıra, kadın girişimcilerin gelişimine katkıda bulunmak amacıyla çeşitli eğitim ve gelişim programlarına da öncelik verdiklerine vurgu yaptı. Erdoğan, "Sınırları Kaldıran Kadınlar" programıyla ilgili ise şunları söyledi: "Özellikle e-ihracat alanında kadın girişimcileri desteklemek ve onları küresel pazarlara açmak amacıyla hayata geçirdiğimiz Sınırları

Kaldıran Kadınlar programımızın üçüncü dönemini geçtiğimiz yıl tamamladık. 2024 yılı içinde yaklaşık 600 kadın girişimciye uçtan uca ücretsiz e-ihracat eğitimi verdik. Bu program kapsamındaki kadın girişimciler; yurt dışı pazarlarında satış, şirket kurulumu, online ödeme sistemleri, ürün listeleme ve lojistik süreçler gibi konularda kapsamlı eğitimler aldı. Ayrıca, World Business kart, üye işyeri, çek kartı ve leasing ürün ve hizmetlerinde çeşitli avantajlar sunan Kadın Girişimci Paketi ile girişimcilere finansal çözümler de sunuyoruz"

Yapı Kredi, Kadın Girişimciler İçin Sınırları Kaldırıyor

Kadın girişimcileri e-ihracat alanında desteklemek ve yurt dışı pazarlara açılmalarını sağlamak amacıyla 2022 yılında Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD) ile güçlerini birleştiren Yapı Kredi, "Sınırları Kaldıran Kadınlar" programı kapsamında kadın girişimcilere eğitimler sunmaya devam ediyor. Eğitimi tamamlayan girişimciler arasında, jüri tarafından yapılacak değerlendirme sonucu belirli kriterleri sağlayan girişimcilere Conivi tarafından ücretsiz e-ihracat danışmanlığı da veriliyor. Aşağıda Sınırları Kaldıran Kadınlar programında yer alan üç örnek girişimcinin öyküsünü sizlerle buluşturuyoruz.

İÇERİKLER YAPI KREDİ TARAFINDAN HAZIRLANMIŞTIR

BABOON NATURAL'IN HEDEFLERİ BÜYÜK

Doğal, sürdürülebilir ve temiz içerikli ürünler üretme vizyonu ile doğdu

Oğlunun doğumu ile doğal ve temiz içerikli ürünler kullanmak istemesi ile tamamen ihtiyacı doğarak yola çıkan ve kendi formüllerıyla kozmetik ürünleri üreten Baboon Natural Kurucusu Gülçin Özbiçerler, birçok insanın ihtiyacına karşılık veren bir marka oldu.



Baboon Natural'ın kuruluş süreci Baboon Natural Kurucusu Gülçin Özbiçerler'in oğlu Bulut'un doğumu ile başladı. Özbiçerler, oğlunun hassas cildinde güvenle kullanabileceği, zararlı kimyasallar içermeyen ürünler bulmakta zorlanınca, kendi formüllerini geliştirme fikri doğdu. Bu süreçte mühendislik ve kozmetik formülasyon bilgisini kullanan Özbiçerler, doğaya ve insan sağlığına zarar vermeyen ürünler üretmeye başladı. Özbiçerler'in kendi ihtiyacından yola çıkarak ürettiği ürünler zamanla birçok insanın da ihtiyacına cevap veren bir marka haline geldi.

Formülasyon ve üretim süreçlerini titizlikle geliştiren Baboon Natural, tüm formülasyonlarını kendisi oluşturuyor. Ürünlerinin içeriklerinden emin olmalarının ardından markalaşma süreçlerinin başladığını söyleyen Özbiçerler, "İlk satışlarımızı online platformlar üzerinden gerçekleştirdik, ardından fiziksel etkinliklere ve fuarlara katılarak daha geniş kitlelere ulaştık. İlk 1,5 sene içerisinde işimizin hızla ölçeklenmesi nedeniyle iki kez yer değiştirdik ve şu anda mağazamız, ofislerimiz ve üretim alanımızın bir arada bulunduğu Sakarya'daki merkezimize taşındık. Bugün 6. yılını doldurmuş bir marka olarak tüm süreçleri kendi bünyemizde yönetiyoruz" diye konuştu.

Ürün çeşitliliğini her geçen gün geliştiriyor

"İnovatif ürünler yaratmayı seviyoruz" diyen Özbiçerler, ihracat hedeflerinden de bahsetti. Özbiçerler, "Bugün Baboon Natural, sürdürülebilir ve temiz içerikli kozmetik ürünler konusunda Türkiye'de tanınan bir marka haline geldi. Online satışlarımızı artırarak büyüme yolculuğumuza devam ediyoruz. Hollanda'ya ihracat yapıyoruz ve bu alandaki büyümemizi

Karbon ayak izini en aza indirmeyi hedefliyor

■ Ürün portföylerini genişleterek daha inovatif ve niş ürünler sunmayı planladıklarını ifade eden Özbiçerler, "Önümüzdeki 5 yıl içinde Baboon Natural'ı hem Türkiye'de hem de uluslararası pazarda daha güçlü bir marka haline getirmeyi hedefliyoruz. Sürdürülebilirlik çalışmalarımızı daha ileriye taşıyarak karbon ayak izimizi en aza indirmeyi amaçlıyoruz. İşimizi büyütürken aldığımız eğitimler, girişimcilik programları ve sektördeki diğer girişimcilerle kurduğumuz network, hedeflerimize ulaşmada bize büyük katkı sağladı" şeklinde konuştu.

Sınırları Kaldıran Kadınlar programı can suyu oldu

■ Yapı Kredi'nin desteği ile satışlarını daha da artıracaklarını belirten Özbiçerler, sözlerine şunları ekledi: "Yapı Kredi'nin Sınırları Kaldıran Kadınlar programı sektör ve pazar analizi, pazarlama stratejisi ve hedef pazarlarında marka tanıtımı konularında sağladığı ücretsiz eğitimlerle, girişimci kadınlar için büyük bir destek mekanizması, adeta can suyu. Baboon Natural olarak bu programdan aldığımız destek sayesinde, yurt dışı satışlarımızı önemli ölçüde geliştireceğimize inanıyorum."

sürdürmeyi hedefliyoruz. Aynı zamanda yeni ürünler üzerinde çalışarak ürün gamımızı her geçen gün genişletiyoruz. Üretim sürecinde sürdürülebilirlik ilkelerine bağlı kalarak, çevre dostu ambalajlara ve doğal içeriklere odaklanıyoruz" ifadelerini kullandı.



CONBELLA ATELIER, İHRACAT PAZARLARINI ARTIRACAK

Dünya çaylarını en saf halleriyle tüketiciye sunma hedefiyle yola çıktı

Dünya çaylarını, en saf halleriyle müşterilerine sunma fikrinden yola çıkan Conbella Atelier Marka Yönetimi ve Pazarlama Direktörü Neslişah Aybakan Tüysüz, girişimiyle perakende kanalı, otel iş birlikleri ve kurumsal sahada geniş tüketici kitlesine ulaştıklarını söyledi.

Uzman Diyetisyen Neslişah Aybakan Tüysüz, danışmanlarına bitki çayları konusunda öneride bulunurken, temiz içerikli ürün bulma konusunda tereddüt yaşıyordu. Bu alandaki eksiklikten ailesine bahsetti. 2020 yılında eşi, kız kardeşi ve onun eşi ile Conbella Atelier'i kurdu. Tüysüz'ü dünya çaylarını, en saf halleriyle müşterilerine sunma fikri oldukça heyecanlandırdı ve bu heyecanla ilk adımı attı. Tüysüz ve ailesi bu süreçte çay ve bitkilerin dünyasıyla ilgili eğitimlere katıldı ve kendi menşinden getirdikleri çay yapraklarını, sterilizasyon aşamasından sonra en saf halleriyle müşterilerine sunmaya başladı. Tatlandırıcı, aroma verici gibi herhangi bir katkı maddesi içermeyen çaylarıyla oldukça ilgi çektik ve markaları zamanla daha geniş kitlelere ulaşmaya başladı. Tüysüz ve ailesi yolculuklarına daha sonra çikolata ürün grubunu da ekleyerek, markalarını yeni bir boyuta taşıdı.

Conbella Atelier ürünleriyle ilk olarak perakende sektöründe hizmet vermeye başladıklarını vurgulayan Tüysüz, müşterilerinin ürünlerini çok sevdiğini ve onların geri bildirimleriyle de markalarını hep daha ileriye taşıdıklarını belirtti. Tüysüz, "Seçkin otellerle yaptığımız güzel iş birlikleri gelişimimizi destekledi. Ürünlerimizi özel deneyimlerle otel misafirlerine sunmak bizim için çok keyifli bir süreç başlattı. Bunlara ek olarak kurumsal firmaların özel günlerde çikolataya olan yüksek talebini göz önünde bulundurarak, firmalara kurumsal hediyelerimizi sunmaya başladık. Tüm bu çalışmalarımız, kendi üre-



Ürünlerinin satıldığı özel bir mağaza açmak istiyor

■ Önümüzdeki 5 yıl içinde Conbella Atelier'i Türkiye ve dünya çapında daha fazla tanınan bir marka haline getirmeyi hedeflediklerini ifade eden Tüysüz, "İhracat yaptığımız ülke sayısını artırmak ve dünya çapında markamızı ve ürünlerimizi daha geniş kitlelere ulaştırmak için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Çay ve çikolatanın yanı sıra kahve ve ev yaşam ürünlerini de içeren özel mağazamızı hayata geçirmek de yakın planlarımız arasında. Bu mağaza hem ürün çeşitliliğimizi artıracak hem de müşterilerimize daha kapsamlı bir müşteri deneyimi sunmamızı sağlayacak" dedi.

tim ve paketleme tesisimizi kurmamıza vesile oldu" diye konuştu.

Çayda İnovatif Ürün

"Çay paketlemede inovatif bir ürünümüz var" diyen Tüysüz, "Başka bir grup için de Ar-Ge çalışmalarımız sürüyor. Bu ürün için makina yatırımlarımızı da yaptık. Çikolata tarafında da yeni ürün çalışmalarımız sürüyor. Markamız, büyümeye ve kendini yenilemeye odaklanarak sağlam adımlarla ilerliyoruz."

"Yapı Kredi ihracatta bize yeni kapılar açacak"

Yapı Kredi'nin Sınırları Kaldıran Kadınlar programının girişimlerine katkı sağlayarak ihracat konusunda yol gösterici olduğuna dikkat çeken Tüysüz, "Yapı Kredi'nin hayata geçirdiği Sınırları Kaldıran Kadınlar programı kapsamında aldığımız eğitimler girişimimizin görünürlüğünü artırmamıza ve markamızı daha geniş bir kitleye tanıtmamıza olanak sağladı. Önümüzdeki dönemde alacağımız danışmanlığın, firmamızın gelişimine katkı sağlayacağını ve ihracat konusunda bizlere yeni kapılar açacağını öngörüyoruz" dedi.

BIOROOTZO, İNOVATİF YENİ ÜRÜNE ODAKLANDI

Tohumlardan tek kutu içinde tam bir öğün yarattı

Yerli üretim bakliyat ve tohumları kullanarak sağlıklı ve ulaşılabilir ürün yaratmak için yola çıkan, Biorootzo markasıyla tek bir kutu içerisinde tam bir öğün sunan Biorootzo Kurucusu Hale Çolak Tura, "İhracat hedefimizde de hızlı ilerliyoruz" dedi.

"Ne Yerse Oyumuz" felsefesi ile yola çıkarak sadece gıdının dış görünümünün sağlıklı olması değil, tohumunun da insan genetiğine uygun olması gerektiğini düşünen Biorootzo Kurucusu Hale Çolak Tura, iklimi toprakıyla uyumlu bir çevrede yetişen yerli üretim bakliyat ve tohumları kullanarak sağlıklı, kolay ve ulaşılabilir öğünler yaratmak için yola çıktı. Tura'nın yerli tohum ve sağlıklı gıda felsefesi ile başlayan yolculuğu, sadece Biorootzo markasını oluşturmak ile kalmadı, yörelerinde bulunan kadınlarında istihdamını artırdı. Yerli üretim yapan çiftçilere alım garantisi sağlayan bir üretim modeli yaratan Tura, bitki ağırlıklı, sağlıklı beslenmek isteyen, meraklı ve araştırmacı bir takipçi kitlesinin hayatını kolaylaştırmak ve bunu yaparken de yerel kadın emeğini desteklemenin başlangıç noktaları olduğunu belirtti.

Atalarının kullandığı mercimeği odun ateşinde pişirmeden aynı besin değerini koruyarak daha kısa sürede pişen makarnaya dönüştürdüklerini vurgulayan Tura, yerli tohum sebzeleri mevsiminde hasat edip kurutarak besin değerini korumayı amaçladıklarını dile getirdi. Böylece, protein kaynağı makarna ve lif kaynağı sebzeleri tek bir kutu içerisinde sunma fikri doğduğunu belirten Tura, doğru gıdaya ulaşmak zorunlu bunu tek bir pakette sunmayı amaçladıklarını ifade etti.

"Sınırları Kaldıran Kadınlar programı bize ışık oldu"

Tura'nın asıl dönüm noktası İtalya'da karşılaştığı 150 yıllık bronz makarna kalıpları oldu. Bu kalıpların, makarnaya kattığı dokuyu görünce, "İşte hakiki lezzetin sırrı!" diyerek bronz kalıpları ile Türkiye'ye döndü. Şimdi bronz kalıplar ile farklı şekillerde ve içeriklerde makar-



"Satış noktalarımızı artıracacağız"

■ "Glütensiz olamayacak kadar lezzetli" sloganları ile çaktıkları basmati pirinç makarnalarıyla güzel bir çıkış yakaladıklarının altını çizen Tura, son olarak şunları söyledi: "Mottomuz, bir evde, her aile bireyinin sofrada aynı makarnayı keyifle yemesi. Bu nedenle basmati pirinç makarnamız tüm aileyi sofrada bir araya toplayan bir makarna oldu. Web sitemiz www.cevzhane.org üzerinden satış yapıyoruz, aynı zamanda yakında farklı market raflarına girecek satış noktalarımızı artıracacağız. Tek bir kutu içerisinde tam bir öğün sunan Biorootzo markamla, katma değer katacak her yeni bilgiye ve yetkinliğe ulaşmanın yanı sıra ihracat hedefimizin ilk adımlarını atmış olacağız. Bu proje, bizim iş ilişkisi ağımızı genişletecek. Bize farklı platformlarda pencereler açacak."

na ürettiklerini, aynı zamanda glütensiz ve vegan soslar ile bu makarnaları zenginleştirdiklerini söyleyen Tura, "Tek bir pakette hem makarna hem sosu ile bütün bir lezzet sunuyoruz. Mac and cheese ya da napoleone gibi lezzetleri geleneksel yöntemlere bağlı kalarak hakını vererek üretebiliyoruz. İş süreçlerimiz yönelik oluşturduğumuz plan ile yol alırken, kadın girişimcileri destekleyen Yapı Kredi'nin Sınırları Kaldıran Kadınlar programı bize ışık oldu. Kapsamlı bir eğitim programından ücretsiz bir şekilde faydalanıp, farklı kadın girişimciler ile bir arada olmak motivasyonumuzu elbette yükseltti" dedi.

