

**MCT DANIŞMANLIK  
ANONİM ŞİRKETİ**

**PİYASA DANIŞMANI RAPORU**

04 Nisan 2012

**Piyasa Danışmanı**



**GEDİK Yatırım**  
www.gedik.com



## İçindekiler

1	Raporun Konusu .....	4
2	Şirketi Tanıtıcı Bilgiler .....	4
2.1	Şirketin Ortaklık Yapısı.....	5
2.2	Tüzel Kişi Ortak Middle East Management Centre SPRL.....	5
2.3	Bağlı Ortaklık Eventus Organizasyon Fuarçılık ve Ticaret A.Ş. ....	6
2.3.1	Eventus Organizasyon Fuarçılık ve Ticaret A.Ş.'nin Son Ortaklık Yapısı.....	6
2.3.2	İnsan Kaynakları Zirvesi .....	7
2.3.3	Pazarlama Zirvesi.....	8
2.4	Şirketin Kuruluşundan İtibaren Yaptığı Sermaye Artırımları .....	9
2.5	Şirketin Kuruluşundan İtibaren Tarihsel Gelişimi ve Faaliyet Konusunu Gerçekleştirmek İçin Yaptığı Önemli Gelişmeler .....	10
2.6	Şirket'in Kronolojik Gelişimi.....	11
2.7	Türkiye'de Temsilcisi Olunan ve İşbirliği Yapılan Markalar ve Organizasyon Yapısı.....	12
2.8	Şirketin Hizmet Vermekte Olduğu Sektörler ve Önde Gelen Müşteriler.....	12
3	Şirketin Kuruluşundan Bu Yana Üretim ve Faaliyetlerini Etkileyen Olaylar (Konkordato, iflas, faaliyete ara verme vb.).....	13
4	Şirketin Önemli Personelinin Özgeçmişleri.....	13
4.1	H. Alper Utku, Yönetim Kurulu Başkanı .....	13
4.2	Tanyer SÖNMEZER, Yönetim Kurulu Üyesi-Genel Müdür .....	14
4.3	Erhan FERİDUN, Yönetim Kurulu Üyesi.....	15
4.4	Labeed Sami HAMİD.....	15
5	Şirketin Ürünlerinin ya da Hizmetlerinin Varsa Yenilikçi Tarafları ve Rekabet Avantajları ....	16
6	Şirketin İş Modeli, Pazarlama Stratejisi.....	16
6.1	İş Modeli.....	16
6.2	Sertifikalandırma Analizleri .....	17
6.2.1	IIP ( Investors In People) - İnsan Kaynağına Yatırım.....	17
6.2.2	Investor In Customer (IIC) - Müşteriye Yatırım .....	18
6.3	Dizayn Çalışmaları .....	18
6.4	Grup Eğitimleri.....	18
6.5	Çalıştaylar (Workshops).....	18

6.6	Grup Koçluk .....	18
6.7	Kişisel Profil Envanterleri .....	19
7	Satış.....	19
7.1	Yıl Bazında Sektörlere Göre Gelir Dağılımı .....	19
7.2	Şirketin Satışları ve Gelecek İki Yıldaki Satış Tahminleri.....	19
8	Şirketin Markaları ve Ürünleri.....	20
8.1	Temsilcisi Olunan, İşbirliği Yapılan Markalar ve Sahip Olunan Ödüller .....	20
8.1.1	Investors in People (IIP) - İnsan Kaynağına Yatırım .....	20
8.1.2	Investor In Customer (IIC) - Müşteriye Yatırım .....	20
8.1.3	Insights UK .....	20
8.1.4	Work Style Magazine Award (En İyi Çalışma Kültürü Ödülü).....	20
8.2	Şirket'in Sahip Olunan Markalar ve Tescil Belgeleri .....	21
9	Şirketin İş Modelinin Hayata Geçmesi İçin Gereken Kaynak ve Geri Dönüşüne İlişkin Öngörüler .....	21
9.1	Nitelikli İnsan Kaynaklarıyla Büyüme .....	22
9.2	Entelektüel Sermaye ile Değer Yaratmak .....	22
9.3	Planlanan Yatırımlar ve Yeni Girişimler .....	22
9.4	Uluslararası Pazarlara Açılma .....	23
9.5	Halka Arzdan Beklenen Diğer Faydalar.....	23
9.5.1	Ortaklık Modeli .....	23
9.5.2	Şirket Birleşmesi, Satın Alma ve Stratejik Ortaklıklar .....	23
10	Sektör, Pazar ve Rakiplerin Değerlendirilmesi, Şirketin Hedefleri, Varsa Pazar Payı Kazanma ve Muhafaza Etme Konusundaki Avantaj ve Dezavantajları.....	23
10.1	Eğitim ve Danışmanlık Sektörü.....	23
10.1.1	Türkiye'de Sektörün Görünümü .....	23
10.1.2	Türkiye'de Sektörün Temel Sorunları.....	24
10.1.3	Türkiye'de Danışmanlık Sektörünün Görünümüne İlişkin Dünya Bankası'nın 2006 Yılında Yaptığı Çalışmanın Sonuçları .....	25
10.2	Şirketin Sektör İçindeki Konumu ve Hedefleri .....	26
10.2.1	Şirketin Hedefleri .....	26
10.2.2	Pazar Payı Kazanma ve Muhafaza Etme Konusundaki Avantajlar .....	26
10.2.3	Pazar Payı Kazanma ve Muhafaza Etme Konusundaki Dezavantajlar .....	26
11	Sektörü Olumlu veya Olumsuz Etkileyen Faktörler (Sektöre tanınan teşvikler ve kısıtlamalar ile şirketin yararlandığı teşvik, sübvansiyon, sendikal faaliyetler vb.) .....	26
11.1	Sektörü Olumlu Etkileyen Faktörler.....	26
11.2	Sektörü Olumsuz Etkileyen Faktörler .....	26
11.3	Sektöre Sağlanan Teşvik ve Sübvansiyonlar.....	27



11.4	Sendikal Faaliyet .....	27
12	Şirketin Araştırma ve Geliştirme Faaliyetleri .....	27
12.1	Şirket İçi AR-GE Çalışmaları .....	27
12.1.1	Proje Bazlı Çalışmalar .....	27
12.1.2	Bağımsız / Sürekli Çalışmalar .....	27
12.2	Şirket Dışı AR-GE Çalışmaları .....	28
12.2.1	Eğitim ve Bireysel Gelişim .....	28
12.2.2	Uluslararası Entelektüel Sermaye Anlaşmaları .....	28
13	Şirketin Mevcut Faaliyetleri ile Paylarının Değerlemesine Baz Teşkil Eden Gelecekte Yaratacağı Varsayılan Gelirleri Etkileyebilecek Riskler .....	28
13.1	Şirketin Faaliyet Riskleri .....	28
13.2	Şirketin İçinde Bulunduğu Sektöre İlişkin Riskler .....	29
13.3	Sermaye Riski Yönetimi .....	30
13.4	Finansal Araçlardan Kaynaklanan Riskler .....	30
13.4.1	Kredi Riski .....	30
13.4.2	Kur Riski .....	30
13.4.3	Likidite Riski .....	31
14	Mali Analiz ve 2012 Yılı Projeksiyonu .....	32
14.1	2011 Yılında Yapılan Sermaye Artırımı .....	32
14.2	2012 Yılı Projeksiyonu .....	32
14.3	Mali Analiz ve 2012 Yılı Tahminleri .....	32
15	Şirket Raporunda Uzman Kişi veya Kuruluşların Görüşlerine Yer Verilmesi Halinde, Görüşüne Yer Verilen Uzman Kişi veya Kuruluşun Şirketten Bir Menfaati Olup Olmadığına İlişkin Bilgiler .....	34
16	Şirketin Yönetim ve Denetim Kurulu Üyeleri Hakkında 18.05.2011 tarih 369 sayılı İMKB Gelişen İşletmeler Piyasası'nda Piyasa Danışmanlığı Görevine İlişkin Usul ve Esaslar Genelgesi'nin 4'üncü Maddesinin (c) ve (ç) Bentlerinde Sayılan Suçlardan Dolayı Mahkumiyete veya Güvenlik Tedbirine Hükmedilmiş Olup Olmadığı .....	34
17	Piyasa Danışmanı Görüşü .....	34

**İstanbul Menkul Kıymetler Borsası**  
**Gelişen İşletmeler Piyasası Yönetmeliği'nin 5'inci ve 7'nci Maddeleri Uyarınca Hazırlanan**  
**Piyasa Danışmanı Raporu**

**1 Raporun Konusu**

MCT Danışmanlık Anonim Şirketi (bundan sonra “**Şirket**” veya “**MCT**” olarak tanımlanacaktır) ile Piyasa Danışmanı Gedik Yatırım Menkul Değerler A.Ş. (bundan sonra, “**Gedik Yatırım**” veya “**Piyasa Danışmanı**” olarak tanımlanacaktır) arasında 01.04.2011 tarihinde düzenlenen piyasa danışmanlığı anlaşması uyarınca MCT'nin sermaye artırımını sırasında ihraç edeceği payların İstanbul Menkul Kıymetler Borsası Gelişen İşletmeler Piyasası Listesi'ne kabul başvurusunda bulunulması amacıyla mevcut mevzuat çerçevesinde düzenlenen “**Onay ve Uyumluluk Beyanına**” temel teşkil edecek rapordur.

**2 Şirketi Tanıtıcı Bilgiler**

Ticaret Unvanı	:	MCT Danışmanlık Anonim Şirketi
Faaliyet Konusu	:	Bankacılık, telekomünikasyon, ilaç ve hızlı tüketim mamulleri sektörleri öncelikli olmak üzere özel sektör ve kamu işletmeleri ve kamu kuruluşları ile bunların yöneticilerine, çalışanlarına, gerçek ve tüzel kişilere, faaliyetlerinde etkinlik ve verimliliği gözeterek kurum performansını artırıcı organizasyonel gelişim, değişim yönetimi, yöneticilik ve liderlik becerilerini geliştirme, müşteri odaklı, yüksek performanslı kurum kültürü yaratma, satış etkinliği sağlama, işletme, kalite, üretim, verimlilik, gelişim, pazarlama, promosyon, iç ve dış ticaret konuları ile diğer idari, hukuki, mali, ekonomik ve teknik alanlarda danışmanlık, araştırma, geliştirmek hizmetleri ile bunların eğitim hizmetlerini yapmak, yaptırmak, üst düzey yönetici toplantıları, konferans ve zirveler organize etmek, ettirmek. Yürürlükteki ilgili mevzuatlara riayet etmek kaydıyla menkul kıymet danışmanlığı ve diğer yatırım bankacılığı kapsamındaki faaliyetler hariç olmak üzere yönetim danışmanlığı hizmetleri vermektir.
Merkez Adresi	:	Abbasağa Mahallesi, Sungurlar İş Merkezi, Yıldız Caddesi No:45/53 4353 Beşiktaş-İSTANBUL
Kuruluş Tarihi	:	10.06.2005 1992 yılında Merkezi Brüksel'de olan Middle East Management Centre'ın Türkiye irtibat bürosu olarak faaliyete başlayan şirket, 18.03.1998 tarihinde MCT Müşavirlik Danışmanlık ve Dış Ticaret Ltd. Şti. olarak resmi şirket kuruluşu yapmıştır. Şirket, 10.06.2005 tarihinde nevi değişiklik yapmış, 30.12.2011





	tarihinde de şu anki ticaret unvanını almıştır.
Ticaret Sicil Memurluğu	İstanbul
Ticaret Sicil No	: 392275/339857
Web Adresi	: <a href="http://www.mct.com.tr">www.mct.com.tr</a>
Kayıtlı Sermaye Tavanı	: 20.000.000 TL
Çıkarılmış Sermayesi	: 4.370.000 TL
Çalışan Sayısı	: 3 Nisan 2012 itibarı ile çalışan sayısı 32'dir.
Sahip Olduğu Markalar Alınan Lisans Hakları	: <b>Temsilcisi Olunan ve İşbirliği Yapılan Kurumlar:</b> IIP (Investors In People) IIC (Investor In Customers) INSIGHTS UK <b>Sahip Olunan Markalar</b> BİG Büyüme İstiyorsan Gel CLS Customised Learning Solutions EVENTUS Events And Fairs HRS Human Resources Solutions Liderler Kahvesi – Leaders' Cafe MCT Management Centre Türkiye MCT Management Centre Türkiye MCT Management Centre Türkiye MEMC Middle East Management Centre MRKTNG ZONE PDS Performance Development Solutions INNO.LAB

## 2.1 Şirketin Ortaklık Yapısı

Şirket, 20.000.000 TL kayıtlı sermaye tavanı içerisinde 4.370.000 TL çıkarılmış sermayeye sahiptir. Şirketin son ortaklık yapısı aşağıda verilmektedir.

Ortaklar	Sermayedeki Payı (%)	Grubu	Hisse Adedi	Sermayedeki Tutarı (TL)
Middle East Management Centre SPRL*	89,25	A**	3.900.225	3.900.225
Tanyer SÖNMEZER	5,00	B	218.500	218.500
Labeed Sami HAMID	4,75	B	207.575	207.575
Hamdi Alper UTKU	0,50	B	21.850	21.850
Erhan FERİDUN	0,50	B	21.850	21.850
<b>TOPLAM</b>	<b>100,00</b>		<b>4.370.000</b>	<b>4.370.000</b>

\* SPRL: Société de Personnes a Responsabilité Limitée

\*\*A grubu payların beher pay başına 15 oy hakkı olup, B grubu payların oy hakkı pay başına 1'dir.

## 2.2 Tüzel Kişi Ortak Middle East Management Centre SPRL



Middle East Management Centre SPRL'nin faaliyet konusu; bankacılık, telekomünikasyon, ilaç, petrol ve hızlı tüketim mamulleri sektörleri öncelikli olarak özel sektör ve kamu işletmeleri ve kamu kuruluşları ile bunların yönetimlerine, çalışanlarına, gerçek ve tüzel kişilere, faaliyetlerinde etkinlik ve verimliliği gözeterek kurum performansını artırıcı organizasyonel gelişim, değişim yönetimi, yöneticilik ve liderlik becerilerini geliştirme, müşteri odaklı, yüksek performanslı kurum kültürü yaratma, satış etkinliği sağlama, alanlarında danışmanlık, araştırma, geliştirme hizmetleri ile bunların eğitim hizmetlerini yapmak, yaptırmak, sağlamak, bu konularla ilgili olarak üst düzey yönetici toplantıları, konferans ve zirveler organize etmek, ettirmek, yürürlükteki ilgili mevzuatlara riayet etmek kaydıyla menkul kıymet danışmanlığı ve diğer yatırım bankacılığı kapsamındaki faaliyetler hariç olmak üzere yönetim danışmanlığı hizmetleri vermektir.

Middle East Management Centre SPRL'nin son ortaklık yapısı aşağıda yer almakta olup, 1 kişi çalışmaktadır.

Ortak	Sermayedeki Tutarı (Euro)	Sermayedeki Payı (%)
Hamdi Alper UTKU	1.000.000	100
<b>TOPLAM</b>	<b>1.000.000</b>	<b>100</b>

### 2.3 Bağı Ortaklık Eventus Organizasyon Fuarçılık ve Ticaret A.Ş.

MCT, 31 Mayıs 2010 ve 31 Aralık 2010 tarihlerinde iki aşamada gerçekleşen alım süreci sonunda Eventus Organizasyon Fuarçılık ve Ticaret A.Ş.'yi (Eventus) satın almıştır.

Şirket, Eventus'a Mayıs 2010 sonu itibariyle % 48,25 oranında ortak olmuş, aynı yıl 31 Aralık 2010 tarihinde ortaklık payı % 98'e yükselmiştir. Şirket satın aldığı tarihten yıl sonuna kadar iştirakini özkaynak yöntemine göre değerlemiş olup, yıl sonu itibarıyla kontrol gücü % 50'nin üzerinde olması sebebiyle bağı ortaklık olarak sınıflandırmış ve tam konsolidasyon kapsamına almıştır. Eventus'ta çalışan sayısı 1'dir.

Bağı Ortaklık Adı	Sermayedeki Payı (%)	Faaliyet Konusu	Faaliyet Yeri
Eventus Organizasyon Fuarçılık ve Ticaret A.Ş.	98	Organizasyon ve Fuar	İstanbul

#### 2.3.1 Eventus Organizasyon Fuarçılık ve Ticaret A.Ş.'nin Son Ortaklık Yapısı

Ortaklar	31.12.2011	
	Sermayedeki Tutarı (TL)	Sermayedeki Payı (%)
MCT Danışmanlık A.Ş.	572.532	98,00
H.Alper UTKU	2.921	0,50
Tanyer SÖNMEZER	2.921	0,50
H. Fazıl ORAL	2.921	0,50
Erhan FERİDUN	2.921	0,50
<b>Toplam</b>	<b>584.216</b>	<b>100,00</b>





Eventus, 1998 yılından beri konferans ve fuarlar düzenleyen bir MCT şirkettir. Eventus, MCT tarafından yapılan İnsan Kaynakları Zirvesi ve Pazarlama Zirvesi'nin resmi ortağıdır. Eventus, Türk iş dünyasında konusunda uzman birçok konuşmacıyı her yıl profesyonel iş dünyası ile konferanslar ve fuarlar aracılığıyla buluşturmaktadır.

Eventus, pazarlama ve insan kaynakları alanlarında 10 yılı aşkın bir süredir fuar düzenlemektedir. 2010 yılında Eventus'un bağlı ortaklık konumuna gelmesi ile birlikte, Şirket'in 2010 yılı net satışlarında % 30, 2011 yılı net satışlarında ise % 58 oranında büyüme gerçekleşmiştir. Bu birleşme ile konsolide satışlar toplamı 2011 yılında 14,6 milyon TL olmuştur. Şirket'in, 2010 yılındaki konsolide net satışları 9,3 milyon TL olarak gerçekleşmiştir.

Eventus, düzenli olarak her yıl İnsan Kaynakları ve Pazarlama Zirvelerinin organizasyonunu yapmaktadır. Bu zirveler, 20.000 metrekare büyüklüğü olan fuar alanlarında, yaklaşık 1.500 katılımcısıyla, sektörlerin önde gelen şirketlerinin talep gösterdiği, yer aldığı, etkinlikler düzenlediği ve ziyaretçi olarak katıldıkları bir sektör buluşmasıdır. Eventus'un 2011 yılında düzenlediği iki fuara ilişkin detay bilgiler ile Eventus ve MCT'nin 2011 yılı satışlarına ilişkin tabloya aşağıda yer verilmiştir.

01.01.2011-31.12.2011	Eventus	MCT		Toplam	Konsolide	
	Fuar Organizasyon	Eğitim	Diğer		Düzeltilme Kayıtları	Düzeltilmiş
Satışlar	2.744.450	11.247.754	350.049	14.342.254	222.882	14.565.136
Satışların maliyeti	-1.822.096	-6.952.272		-8.774.368	0	-8.774.368
Brüt Esas Faaliyet Karı (Zararı)	922.354	4.295.482	350.049	5.567.885	222.882	5.790.767
Pazarlama satış ve dağıtım giderleri	0	-98.445		-98.445	0	-98.445
Genel yönetim giderleri	-334.856	-3.988.594		-4.323.450	-531.749	-4.855.199
Diğer faaliyetlerden gelir ve karlar	37.819	260.139		297.959	-52.268	245.690
Diğer faaliyetlerden gider ve zararlar	-71.112	-938.792		-1.009.904	820.217	-189.687
Faiz gelir /(gideri)	0	0	0	0	-663.692	-663.692
<b>Faaliyet Karı/(zararı)</b>	<b>554.206</b>	<b>-470.210</b>	<b>350.049</b>	<b>434.045</b>	<b>-204.610</b>	<b>229.435</b>
Vergi öncesi kar/(zarar)	554.206	-470.210	350.049	434.045	-204.610	229.435
Dönem vergi gideri	-115.910	-8.431		-124.341	0	-124.341
Ertelenmiş vergi geliri	0	0	0	0	33.905	33.905
Net dönem karı(zararı)	438.296	-478.641	350.049	309.704	-170.706	138.998
Kontrol Gücü Olmayan Paylar						-3.989
Ana Ortaklık Payları						135.009

### 2.3.2 İnsan Kaynakları Zirvesi

İnsan Kaynakları Zirvesi, 16-17 Şubat 2011 tarihinde Lütfi Kırdar Sergi Sarayında yapılmıştır. Zirve, 145 farklı sektörden yaklaşık 1.600 katılımcı ile gerçekleştirilmiştir. 1.600 katılımcının 373



katılımcısı ücretli, kalan diğer katılımcılar ise sponsor firmaların kontenjanında yer alan katılımcılardan oluşmuştur.

İnsan Kaynakları Zirvesine katılan ücretli katılımcıların sektör bazında dağılımına ilişkin tablo aşağıda verilmektedir.

SEKTÖR	YÜZDE (%)	ADET
Enerji	8	12
Finans, Sigorta	19	28
Hızlı Tüketim	13	17
Holding	8	12
İlaç	9	13
Otomotiv	8	12
Teknoloji	9	13
Telekomünikasyon	5	7
Diğer	21	31
<b>TOPLAM</b>	<b>100</b>	<b>145</b>

İnsan Kaynakları Zirvesine katılan ücretli katılımcıların iller bazında dağılımına ilişkin tablo aşağıda verilmektedir.

ŞEHİR	YÜZDE (%)	ADET
Afyonkarahisar	0,27	1
Ankara	3,75	14
Antakya	0,54	2
Antalya	2,14	8
Bilecik	0,54	2
Bursa	2,95	11
Dubai	0,27	1
Eskişehir	0,80	3
İran	0,27	1
İstanbul	77,48	289
İzmir	1,34	5
Kocaeli	7,51	28
Kütahya	0,54	2
Manisa	0,80	3
Muğla	0,27	1
Sivas	0,27	1
Uşak	0,27	1
<b>TOPLAM</b>	<b>100</b>	<b>373</b>

### 2.3.3 Pazarlama Zirvesi

7-8 Aralık 2011 tarihinde Lütfi Kırdar Sergi Sarayında yapılmıştır. Pazarlama Zirvesi 86 farklı şirketten yaklaşık 1.300 katılımcı ile gerçekleştirilmiştir. 1.300 katılımcının 312 katılımcısı ücretli, kalan diğer katılımcılar ise sponsor firmaların kontenjanında yer alan katılımcılardan oluşmuştur.



Pazarlama Zirvesine katılan ücretli katılımcıların sektör bazında dağılımına ilişkin tablo aşağıda verilmektedir.

SEKTÖR	YÜZDE (%)	ADET
Diğer	22,09	19
Enerji	5,82	5
Finans/Sigorta	16,28	14
Gıda	12,80	11
Hızlı Tüketim	9,30	8
Holding	4,65	4
İlaç	4,65	4
Otomotiv	6,98	6
Teknoloji	3,48	3
Telekomünikasyon	4,65	4
Turizm	3,48	3
Yapı/İnşaat	5,82	5
<b>TOPLAM</b>	<b>100</b>	<b>86</b>

Pazarlama zirvesine katılan ücretli katılımcıların iller bazında dağılımına ilişkin tabloda aşağıda verilmektedir

ŞEHİR	YÜZDE (%)	ADET
Antalya	0,32	1
Bursa	0,32	1
Eskişehir	0,32	1
İstanbul	92,31	288
İzmir	1,60	5
Kocaeli	3,85	12
Manisa	0,64	2
Muğla	0,32	1
Sakarya	0,32	1
<b>TOPLAM</b>	<b>100</b>	<b>312</b>

#### 2.4 Şirketin Kuruluşundan İtibaren Yaptığı Sermaye Artırımları

2005 yılından itibaren yapılan sermaye artırımlarına ilişkin bilgiler aşağıda verilmiştir.

Tarih	Ortaklar	Hisse Adedi	Pay Tutarı (TL)	Pay Oranı (%)
15.06.2005 tarih ve 6325 sayılı TTSG	Labeed Sami HAMID	470.000	470.000	47,0
	Hamdi Alper UTKU	470.000	470.000	47,0
	Tanyer SÖNMEZER	50.000	50.000	5,0
	Beryl HAMID	5.000	5.000	0,5
	Özlen UTKU	5.000	5.000	0,5





	<b>TOPLAM</b>	<b>1.000.000</b>	<b>1.000.000</b>	<b>100,0</b>
--	---------------	------------------	------------------	--------------

<b>Tarih</b>	<b>Ortaklar</b>	<b>Hisse Adedi</b>	<b>Pay Tutarı (TL)</b>	<b>Pay Oranı (%)</b>
20.09.2011 tarih ve 7903 sayılı TTSG	Middle East Management Centre SPRL	3.900.225	3.900.225	89,25
	Tanyer SÖNMEZER	218.500	218.500	5,00
	Labeed Sami HAMID	207.575	207.575	4,75
	Hamdi Alper UTKU	21.850	21.850	0,50
	Erhan FERİDUN	21.850	21.850	0,50
	<b>TOPLAM</b>	<b>4.370.000</b>	<b>4.370.000</b>	<b>100,00</b>

## 2.5 Şirketin Kuruluşundan İtibaren Tarihsel Gelişimi ve Faaliyet Konusunu Gerçekleştirmek İçin Yaptığı Önemli Gelişmeler

Şirket, 1992 yılında Merkezi Brüksel’de olan Middle East Management Centre’nın Türkiye irtibat bürosu olarak İstanbul’da faaliyete başlamış olup, 18.03.1998 tarihinde MCT (Management Centre Türkiye) Müşavirlik Danışmanlık ve Dış Ticaret Ltd. Şti. olarak resmi şirket kuruluşunu gerçekleştirmiştir. 10.06.2005 tarihinde nevi değişikliği yapan ve A.Ş.’ye dönüşen MCT, Türk iş dünyasına, değişim yönetimi, yönetici geliştirme, kurum kültürü, liderlik gelişimi, satış etkililiğinin ve inovasyonun artırılması konularında organizasyonel gelişim danışmanlığı ve bu konuların yönetici eğitim hizmetlerini sunmaktadır. Bu konularda 1995 yılından beri İnsan Kaynakları Zirvesi ve Pazarlama Zirvesi konferanslarını düzenlemektedir. 2011 yılında her iki zirveye yaklaşık 2.900 kişi katılım sağlamıştır.

MCT, aylık ekonomi dergisi Capital’in, Türkiye’nin en beğenilen şirket sıralamasında ilk 20 içinde bulunan şirketler ile; finans, ilaç, hızlı tüketim, telekom ve holding sektörlerindeki şirketlere odaklanarak 2011 yılında 350 danışmanlık ve yönetici gelişim projesi gerçekleştirmiştir.

MCT, aynı zamanda Ortadoğu ve Kuzey Afrika’daki Middle East Management Centre (MEMC) ofislerinin merkez ofisi konumundadır.

MCT, Türkiye’nin yanı sıra 2011 yılında Rusya, Ukrayna, Azerbaycan, İngiltere, Almanya, Beyaz Rusya Cumhuriyeti, İtalya ve Belçika’da uluslararası katılımların sağlandığı, şirketlere özel, eğitim ve yönetim danışmanlığı ve yönetici konferansları gerçekleştirmiştir.

Şirket, 2012 yılında, kazandığı küresel proje (Rexam Organizasyonel Liderlik Projesi) neticesinde, 15 farklı ülkede (Fransa, İspanya, İtalya, UK, İrlanda, Avusturya, Almanya, İsveç, Çek Cumhuriyeti, Rusya, Danimarka, Mısır, Hindistan, Türkiye, Çin) toplam 25 program ile 500 fabrikanın ilk kademe yöneticilerinin insan kaynağı yönetimi konusunda performans artırımının hedeflendiği eğitim programlarını hayata geçirmeye başlamıştır.



Eğitimler, toplam 6 günlük 3 farklı modülden oluşmaktadır. Modüller, Liderlik, Bağlılık, Sahiplenme ve İş Anlama konularını kapsamaktadır.

Şirket, 3 Nisan 2012 tarihi itibari ile 32 tam zamanlı personel ile çalışmaktadır.

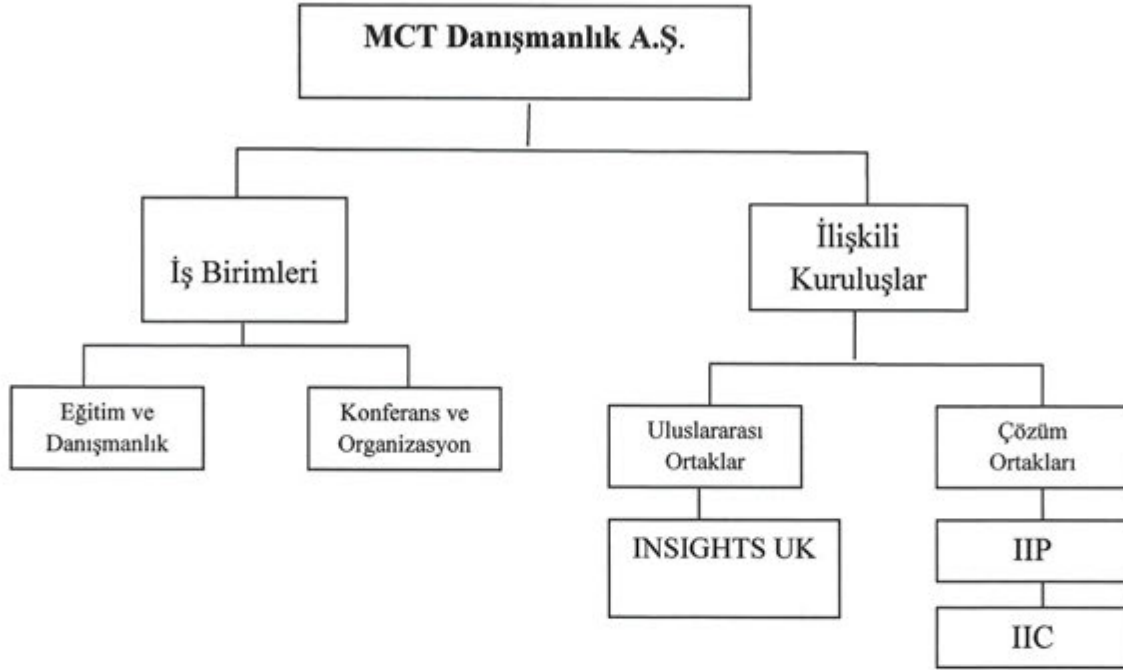
2012 yılında 20. yılını kutlayacak olan MCT, organizasyonel gelişim danışmanlığı sektöründe geçirdiği yılların getirdiği tecrübe ile birlikte kurumsallaşma, Türkiye ve Uluslararası Pazarlardaki büyüme hızını arttırmak amacıyla halka açılmaya karar vermiştir.

## 2.6 Şirket'in Kronolojik Gelişimi

- 1992 Brüksel Merkezli Middle East Management Centre'in Türkiye irtibat bürosu olarak İstanbul'da faaliyete başlandı.
- 1993 Pepsi Cola International ile ilk uluslararası müşteri anlaşması imzalandı.
- 1995 İlk İnsan Kaynakları Zirvesi Organizasyonu gerçekleştirildi.
- 1997 İlk Pazarlama Zirvesi Organizasyonu gerçekleştirildi.
- 1998 18 Mart 1998'de MCT (Management Centre Türkiye) Müşavirlik Danışmanlık ve Dış Ticaret Ltd. Şirketi kuruldu.
- 1999 Şirketlere özel tasarlanmış eğitim projelerine yönelik organizasyonel yapılanma tamamlandı.
- 2002 Birleşik Krallık merkezli Insights UK ile ilk uluslararası işbirliği anlaşması imzalandı.
- 2004 Danışmanlık servis modeline göre organizasyon yapısı kuruldu ve kadro oluşturuldu.
- 2005 10 Haziran 2005 tarihinde nevi değişikliği yaparak MCT Müşavirlik Danışmanlık ve Dış Ticaret A.Ş.'ye dönüştü.
- 2005 Birleşik Krallık merkezli uluslararası insan kaynakları standardizasyon kurumu Investors in People (IIP) ile işbirliği anlaşması imzalandı.
- 2005 New York Merkezli uluslararası marka danışmanı Kass Uehling ile yeni marka tasarımı yapıldı, tescil edildi ve yeni kurumsal kimlik lanse edildi.
- 2010 Merkezi Birleşik Krallık olan müşteri memnuniyetinin standardizasyonu ve ödüllendirmesini yapan Investor in Customers (IIC) ile işbirliği anlaşması imzalandı.
- 2010 Eventus Organizasyon Fuarcılık ve Ticaret A.Ş. satın alındı.
- 2011 Şirket, Eylül 2011'de "Halka Açılmak Üzere Ana Sözleşme Değişikliği" için Sermaye Piyasası Kurulu'na başvuruda bulunmuş ve gerekli değişiklikler yapılmıştır.
- 2011 Şirket 5 Aralık 2011 tarihinde İMKB Gelişen İşletmeler Piyasası'nda halka açılmak üzere Sermaye Piyasası Kurulu ve İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'na başvuruda bulundu.
- 2011 Şirket 9 Aralık 2011 tarihinde Sermaye Piyasası Kurulu'nun izni ile kayıtlı sermaye sistemine geçmiştir. Şirketin sermayesi 20.000.000 TL kayıtlı sermaye tavanı içerisinde 4.370.000 TL oldu.
- 2011 30 Aralık 2011 tarihinde unvanı MCT Danışmanlık A.Ş. olarak değişti.



## 2.7 Türkiye’de Temsilcisi Olunan ve İşbirliği Yapılan Markalar ve Organizasyon Yapısı



## 2.8 Şirketin Hizmet Vermekte Olduğu Sektörler ve Önde Gelen Müşteriler

Bankacılık ve Finans	Hızlı Tüketim	İlaç Sanayi	Telekom ve Teknoloji
Finansbank	Pınar Süt	Abdi İbrahim	Vodafone
Garanti Bankası	Philip Morris Sabancı	Johnson & Johnson	Türk Telekomünikasyon
Türk Ekonomi Bankası	Mey İçki Sanayi	Abbott	Avea İletişim
Yapı Kredi Bankası	British American Tobacco	Roche	Microsoft
Türkiye İş Bankası	Coca Cola	Astra Zeneca İlaç	Turkcell
Akbank	JTI Tütün	Pfizer İlaçları	<b>Otomotiv ve Sanayi</b>
<b>Holdinger</b>	Ülker	Sandoz İlaç	Tofaş Türk
Borusan Holding	<b>Diğer</b>	Bayer Türk	Mercedes Benz
Eczacıbaşı Holding	Türk Hava Yolları	Bristol-Myers Squibb	
Koç Holding	Migros	Novartis Sağlık	
Sabancı Holding	Arçelik A.Ş.		
	Siemens		

### 3 Şirketin Kuruluşundan Bu Yana Üretim ve Faaliyetlerini Etkileyen Olaylar (Konkordato, iflas, faaliyete ara verme vb.)

Yoktur.

### 4 Şirketin Önemli Personelinin Özgeçmişleri

Şirket, 3 Nisan 2012 tarihi itibari ile 32 tam zamanlı personel ile çalışmakta olup, Şirket'in Yönetim Kurulu Başkanı Hamdi Alper UTKU, Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Genel Müdür Tanyer SÖNMEZER, Yönetim Kurulu Üyesi ve Finans Direktörü Erhan FERİDUN'dur. Şirkette % 5 paya sahip Lameed Sami HAMİD'in yönetim kurulu üyeliği bulunmamaktadır.

#### 4.1 H. Alper Utku, Yönetim Kurulu Başkanı

Alper Utku, Management Centre Türkiye'nin (MCT) kurucusu ve ortağıdır. MCT öncesinde Alper Utku, Türkiye'deki ilk özelleştirme projelerinden birisi olan, Türkiye Çimento ve Toprak San. T.A.Ş.(CITOSAN) özelleştirmelerinden SET Group Holding'de değişim süreci sırasında çalışmıştır. Organizasyonel performans alanında, "Capability Leader/ Süreç Lideri" olarak çalışan Alper Utku, telekom ve enerji sektörlerinde uzmanlaşmıştır. Boğaziçi Üniversitesi Makina Mühendisliği bölümünden mezun olan Alper Utku, Ashridge-Middlesex Üniversitesi'nde Organizasyonel Danışmanlık ve Değişim Yönetimi konusundaki doktora çalışmasına devam etmektedir. Alper Utku European Leadership Centre ve Middlesex Üniversitesi tarafından ortaklaşa düzenlenen uluslararası Masters in Coaching, Consulting and Leadership in Organisations (MCCLO) yüksek lisans programının kurucusu ve yöneticisidir. Alper Utku akademik çalışmalarının yanı sıra Türkiye'den başarılı şirket örneklerinin güncel yönetim kavramları ışığında sunulduğu "Çevik Şirketler" ve yurt dışında yayınlanan "Organisational Consulting-Edges of Possibility" adlı kitapların eş yazarıdır.

Alper Utku'nun uzmanlık alanları aşağıdaki gibi özetlenebilir:

- Organizasyonel Değişim Yönetimi
- Kurum Kültürü Ölçümleme ve Yayılımı
- Tepe Yönetim Ekiplerinin Etkin Çalışması

Alper Utku bu alanlardaki uzmanlığıyla yakın zamanlarda hizmet verdiği müşterilerin önde gelenleri aşağıdaki gibidir:

- Saudi Telecom: Regülasyonların kaldırılması ve özelleştirme sonrasında geniş çaplı "Liderlik Kültürü Gelişimi" ve "Müşteri Merkezli Yaklaşım" projelerinde yer almıştır
- Qatar Telecom: "Strateji Yayılımı", regülasyonların kaldırılması sonrası "Strateji İletişim Projeleri", "Liderlik Kültürü Gelişimi" ve "Yetenek Yönetimi" çalışmaları
- Türk Telekom: Kurum Kültürü ve Yayılım Projeleri
- Kuwait Oil Corporation: "Manpower Strategy 2020"
- Türk Ekonomi Bankası: İnnovasyon ve Değişim Yönetimi
- Garanti Bankası: Yönetici Geliştirme Süreçleri
- Finansbank: Değişim Yönetimi
- Vodafone: Organizasyonel Gelişim Projeleri





- Perfetti Van Melle: Yetenek Yönetimi Stratejisi

#### 4.2 Tanyer SÖNMEZER, Yönetim Kurulu Üyesi-Genel Müdür

ODTÜ Makina Mühendisliği bölümünden mezun olduktan sonra satış ve pazarlama konusunda Duplo Business School'da (Londra) yüksek lisans yapan Sönmezer, ürün yönetimi ve pazarlama konusunda Gazi Üniversitesi'nde yaptığı MBA sırasında "Ticari Organizasyonlarda Değişim Mühendisliği" konusunda uzmanlaştı. Daha sonra Harvard Business School'da "Yönetim Kurullarının Etkin İdaresi" konulu programı bitirdi. Halen Ashridge Business School ve Middlesex Üniversitesi'nin birlikte yürüttüğü "Organizasyon Danışmanlığı" doktora programına devam etmektedir.

İngiliz otomasyon şirketi olan Duplo International'ın satış departmanında çalışan Tanyer Sönmezer ardından uluslararası danışmanlık şirketi olan Agriconsult'da "Türkiye'de Uzun Dönem Tahıl Üretimi Planlaması" projesinde proje koordinatörü olarak görev aldı.

Daha sonra dünya lastik sektörünün devlerinden olan Michelin'e Ticari ve Teknik Danışman olarak geçen Tanyer Sönmezer buradaki görevine İş Geliştirme Müdürü olarak devam ederken, yeni fonksiyonel matriks organizasyon geliştirme sorumluluğunu üstlendi. Pazarlama Müdürlüğü sırasında çoklu marka ve çoklu dağıtım kanalı stratejilerini hayata geçirdi. Ardından Genel Satış Direktörlüğüne yükselerek ekibiyle beraber kendi sorumluluğundaki ürünlerin pazar lideri olmasını sağladı.

Michelin'den uluslararası beyin avcısı ve insan kaynakları yönetim danışmanlığı şirketi Nicholson International'a geçen Sönmezer, burada Genel Müdür olarak görev yaptı. Tanyer Sönmezer şu anda MCT'nin Yönetim Kurulu Üyeliği ve Genel Müdürlüğünü yapmaktadır.

Geçmişte yazdığı "Yöneticinin Sırt Çantası" ve "Yöneticinin Beslenme Çantası" yönetim kitaplarının dışında "Akşamdan İslatmadığınız Nohutlar", "Ne Olur Yalnız Gelme" ve "Kızıl Nehrin Atlıları" adlı kitapları hazırlamakta olan Tanyer Sönmezer'in uzmanlık alanları arasında;

- İş süreçleri değişim mühendisliği
- Organizasyonel yeniden yapılanma
- Satış yönetimi sistemleri tasarımı
- Strateji geliştirme
- Benchmarking (kıyaslama)
- Çoklu marka yönetimi
- Çoklu dağıtım kanalları yönetimi, değişim yönetimi
- Rekabet stratejisi ve rekabet takip yöntemleri
- Stratejik yönetici temini
- Stratejik insan kaynakları yönetimi ve şirket evlilikleri ve satın almalarda insan kaynakları yönetimi konuları bulunmaktadır.



Üyesi olduğu dernekler:

- TKYD (Kurumsal Yönetim Derneği)
- Harvard Mezunlar Derneği
- Endeavour
- Fütüristler Derneği

#### 4.3 Erhan FERİDUN, Yönetim Kurulu Üyesi

Erhan Feridun halen Management Centre Türkiye ve Middle East Management Centre şirketlerinin Grup Finans Direktörlüğü görevini yürütmektedir. Erhan Feridun, kariyerine 1999 yılında Arthur Andersen'da Finansal Danışman olarak başlamış ve dört yıl boyunca birçok uluslararası firmaya danışmanlık vermiştir.

Erhan Feridun, İstanbul Üniversitesi İngilizce Ekonomi bölümü mezunudur.

Uzmanlık alanları;

- Partner Development Centre, eğitimleri ve danışmanlık süreçleri
- Finans Eğitimleri, Finansçı olmayanlar için Finans ve Finansal Kontrolör eğitimi
- Akredite Insights Fasilitatörlüğü ve Koçluğu
- Profesyonel servis firmalarında süreç danışmanlığı

Erhan Feridun'un Türkiye ve Ortadoğu'da deneyimlerini paylaştığı başlıca gelişim ve değişim projeleri;

- Microsoft: Partner Development Centre. 2009 yılından beri aktif olarak İş Yönetimi ve Finansal Danışmanlık konularında proje üyesi
- Saudi Telecom: Kurumsal Satış Departmanının etkinliğini geliştirme projesi içerisinde Raporlama Süreçleri Danışmanlığı

#### 4.4 Labeed Sami HAMİD

Labeed Sami Hamid 1971 ve 1978 yılları arasında, American Management Association (AMA)'ın Avrupa'daki yönetim merkezi olan Management Centre Europe (MCE)'de Üst Düzey Yönetici olarak çalışmıştır.

Görevleri arasında genel Yönetim eğitimlerinin tasarımı bulunmaktadır. Ayrıca her sene 200'den fazla programın tasarımı ve üretiminden sorumlu olan eğitim direktör takımını yönetme sorumluluğu olan Program Direktörlüğünü yürütmüştür. Labeed Sami Hamid, 1976 ve 1979 yılları arasında Orta Doğu AMAI (American Management Association International)'nın başkan yardımcılığı görevine atanmıştır.

Labeed Hamid, ayrıca Future Work Forum'un kurucu üyelerindedir. Future Work Forum, gelecekte bizi bekleyen iş hayatının ve gelecek genç kuşakların beklentilerinin daha iyi





anlaşılmasını sağlamak için uluslararası danışmanların ve işadamlarının bir araya gelerek araştırmalar yürüttüğü ve seminerler düzenlediği bir kuruluştur.

Avrupa'da yaşamaya başlamadan önce Hamid, Bağdat'ta United Nations International Labour Organisation (ILO)'da çalışmıştır. Hamid üniversite ve yüksek lisansını Los Angeles'ta California State University'de tamamlamıştır.

## **5 Şirketin Ürünlerinin ya da Hizmetlerinin Varsa Yenilikçi Tarafları ve Rekabet Avantajları**

MCT, 2004 yılında ilk olarak kendi bünyesinde oluşturmuş olduğu danışman kadrosunu sürekli yenileyerek güncel tutmaktadır. Bu kadro, profesyonel iş hayatında uzun süreler yöneticilik yapmış, konusunda uzman kişilerden oluşmaktadır. Danışman kadrosu her yıl düzenli olarak yurt dışındaki önemli sektörel zirvelere katılmakta ve yönetim danışmanı uzmanlarından uluslararası düzeyde eğitim almaktadır.

MCT, 12 yıldır elinde bulundurduğu uluslararası markaları (Bkz. Bölüm 8.1) ve uluslararası bilgi paylaşım ağı sayesinde güncel bilgiye, deneyime ve pratik uygulamalara ulaşmaktadır. Bu özellik MCT'yi organizasyonel gelişim danışmanlığı alanında rakiplerinden ayırmaktadır.

Geçmişinde üst düzey yöneticilik deneyimi olan, önemli organizasyonlarda bulunmuş ve donanımda sahip danışman kadrosu, bu kadroya yaptığı düzenli eğitim ve gelişim yatırımı, sahip olduğu uluslararası iş ortaklıkları, sahip olduğu markalar, üretmiş olduğu ve kullandığı modeller, bilgiler, araştırmalar ve yirmi yıllık istikrarlı geçmişi en önemli avantajları arasındadır.

MCT, sektöründe bir marka olarak biliniyor olması, Investors in People (IIP), Investors in Customer (IIC) kurumlarının Türkiye'deki tek temsilcisi ve Best Working Style gibi sahip olduğu ödülleri, yüksek fiyatlandırma ve kurumsal yönetim yapısı gibi avantajlara sahiptir.

## **6 Şirketin İş Modeli, Pazarlama Stratejisi**

### **6.1 İş Modeli**

Şirketin öncelikli hedef pazarı tüm Türkiye olmakla birlikte, Türki Cumhuriyetler ve Ortadoğu'dan gelen talepler doğrultusunda hizmet verilmektedir.

MCT, pazarda öncü kurum olarak yaratmış olduğu insan kaynakları ve pazarlama zirvelerinde tüm büyük şirketlerin üst düzey karar vericilerini her yıl misafir etmektedir. Bu konferanslar, hem markanın iş piyasasındaki bilinirliğini desteklemekte hem de üst düzey karar vericiler ile bir araya gelme fırsatı yaratmaktadır. Bu konferansların sürdürülebilirliği ve marka değerine etkisi açısından düzenleyicisi olan Eventus, 2010 yılında MCT tarafından satın alınmıştır.

Pazarlama imkanlarının diğer sektörlerle göre nispeten kısıtlı olduğu danışmanlık sektöründe, organizasyon ve fuar alanında faaliyet gösteren Eventus, MCT'nin bağlı ortaklığı konumuna gelmesi ile birlikte, güçlü bir pazarlama olanağı yaratılmıştır. MCT'nin pazarlama faaliyetlerinden

en önemlisi olan zirvelerin organizasyonunu kendi içinde yapabiliyor olması MCT'ye maliyet avantajı sağlamıştır.

MCT, 2011 yılında daha aktif bir pazarlama stratejisi uygulanmaya başlanmış olup, uygulamanın performansı için uluslararası halkla ilişkiler ajansı olan Marjinal Porter Novelli ile işbirliği anlaşması imzalanmıştır.

Şirket, fikir liderliği hedefi olan dört farklı endüstride proaktif olarak pazarlama faaliyetlerini yürütmektedir. Bu endüstriler; finans, teknoloji-telekomünikasyon, ilaç ve hızlı tüketim sektörleridir. Ancak MCT, diğer endüstrilerdeki kuruluşlara da hizmet vermektedir (Bkz. Bölüm 2.8).

Mevcut durumda şirketin pazarlama ve satış stratejilerinin oluşturulması ve uygulamasında üç yönetici danışman ve bir yönetici ortak aktif rol almaktadır. İş geliştirme rolü yöneticiler arasında müşteri bazında paylaşılmıştır.

Yönetici danışmanların geliştirmiş oldukları çözümler, müşteriler tarafından satın alındıktan sonra şirket içerisinde proje ekipleri tarafından detaylandırılır. Kaynak planlaması yapılıp, kullanılacak araçlar belirlendikten sonra uygulama aşamasına geçilir.

Danışmanlar tarafından, ilgili projenin kapsamı doğrultusunda müşterinin tercih ettiği yerde uygulamalara başlanır.

## 6.2 Sertifikalandırma Analizleri

### 6.2.1 IIP ( Investors In People) - İnsan Kaynağına Yatırım

Investors in People (IIP), bir organizasyonun performansının insan kaynağı ile geliştirilmesinin yöntem olarak benimseyen dünyanın uluslararası tek insan kaynakları standardıdır. Günümüzde şirketlerin en önemli kaynağı insan kaynağıdır. IIP, insan kaynağına kurumların yaptığı maddi ve manevi yatırımların, çalışan memnuniyetinin, çalışanın stratejik süreçlere katılımının ve bazı diğer önemli göstergelerin ölçümlendiği ve raporlandığı hatta sertifikalandırıldığı uygulamalardır. Bu sertifika şirketlere nitelikli çalışanlar açısından avantaj sağlamaktadır.

IIP, kuruluşlara iş performanslarını ölçülebilir sonuçlara dönüştürmelerinde yardımcı olan esnek bir yapıya sahip, şeffaf, sonuç odaklı, küçük-büyük her tip organizasyona uyarlanabilecek etkili bir değişim aracı olarak kabul edilmektedir. Sonuç odaklı olarak tasarlanan sistem, neyin elde edilmesi gerektiğini ana hatlarıyla ortaya koyar, ama bunu nasıl yapılması gerektiğini kuruma formül olarak sunmaz.

MCT tarafından verilen Türkiye'deki başlıca IIP Sertifikasyonu sahibi şirketlerden bazıları, Turkcell, Garanti Bankası, JTI, TOFAŞ, Borusan Lojistik, TNT, CEVA, Azercell, Boehringer Ingelheim, Thames Water, AVEA olarak sayılabilir.





## 6.2.2 Investor In Customer (IIC) - Müşteriye Yatırım

Şirketler için hayati önem taşıyan müşterilerin şirketi nasıl algıladıklarının ölçümlendiği ve raporlandığı hatta sertifikalandırıldığı uygulamalardır.

Pazar ihtiyaçlarını anlama, bu ihtiyaçları karşılama, müşteri memnuniyeti yaratma ve müşteri sadakati sağlama ana başlıkları üzerine modelini kuran IIC, bu dört farklı araştırma grubunu analiz ederek kurumların müşteriye verdikleri servisin ya da ürünün kalitesi ile ilgili sonuçları analiz eder, raporlar ve sertifikalandırır. MCT, bu kuruluşun Türkiye ve Ortadoğu'daki kullanım haklarının münhasır olarak sahibi bulunmaktadır.

## 6.3 Dizayn Çalışmaları

Müşteride hedeflenen etkinin yaratılması için

- Piyasa araştırmaları-anket analizleri
- Müşteri araştırmaları-anket analizleri
- Çalışan araştırmaları-anket analizleri

yapılması, bu doğrultuda kullanılacak içeriğin bulunması, uyarlanması, yaratılması ve uygulanması için müşteri ihtiyacına özel olarak kullanıma hazır hale getirilmesi faaliyetidir.

## 6.4 Grup Eğitimleri

Şirketlere özel olarak tasarlanan materyal ile 16 kişilik gruplara insan kaynağını geliştirme hizmeti verilmektedir. MCT, yılda ortalama 2000 gruba, insan kaynağını geliştirme konusunda danışmanlık hizmeti vermektedir.

## 6.5 Çalıştaylar (Workshops)

Bir grubun birlikte verimli bir şekilde çözüm üretmesini sağlayan disiplinli bir fikir üretme ve karar alma sürecidir. Belli bir hedefi olan, sonucunda bir rapor çıktısı ya da fikir veya ürün üretilmesi beklenen, tüm katılımcılarının aktif olarak rol aldığı, çalıştığı grup üretkenliğinin üst düzeye çıkartıldığı çalışma ortamıdır. MCT, yılda ortalama 200 çalıştay gerçekleştirmektedir.

## 6.6 Grup Koçluk

Belli bir grubun etkinliğini ya da verimliliğini artırabilmek için bir ya da daha fazla danışman/koç tarafından grubun;

- Bilgi düzeyini artırmak,
  - Bireylerin deneyim tecrübe ve bilgilerini yaymak,
  - Bireysel ya da profesyonel gelişim sağlamak,
  - Grup içindeki çözümlenmemiş anlaşmazlıkları gidermek,
  - Paylaşılan durumların yüksek farkındalığını vurgulamak,
- için koçluk prensiplerinin uygulandığı ortamlardır.



MCT'nin uyguladığı grup koçluğu çalışmalarında katılımcılar, bir yandan kişisel iş hedefleri doğrultusunda çalışırken, öte yandan diğer grup üyelerinin deneyimlerinden ve grubun süreçlerinden de faydalanır. Tüm grubun yarattığı dinamiğin, hedefleri belirleme, harekete geçme ve gerçekleştirme yönünden hızlandırıcı bir etki yaratması sağlanır.

## 6.7 Kişisel Profil Envanterleri

Bireylerin davranış tercihlerini, liderlik profillerini, algı modellerini vs. ölçmeye yarayan araçların kullanılarak analizler bireylerle paylaşılmaktadır.

## 7 Satış

Şirket eğitim ve danışmanlık hizmetlerini ağırlıklı olarak yurt içine satmaktadır. Aşağıda sunulan tabloda Şirket net satışlarının ihracat ve iç piyasa arasındaki dağılımı sunulmuştur.

Yıllar	Yurt İçi Satışlar (TL)	Yurt Dışı Satışlar (TL)	Satıştan İadeler (TL)	Net Satışlar Toplam (TL)
2008*	8.368.503	142.964	(65.619)	8.445.848
2009	7.169.956	115.473	(178.592)	7.106.837
2010	9.285.208	95.566	(140.919)	9.239.855
2011	14.342.743	421.122	(198.728)	14.565.136

\*2008 verileri bağımsız denetimden geçmemiştir.

### 7.1 Yıl Bazında Sektörlere Göre Gelir Dağılımı

Sektörler	2008 (%) (*)	2009 (%)	2010 (%)	2011 (%)
Finans	42	36	35	30
Hızlı Tüketim	12	15	14	11
Holding ve Diğer	24	16	28	31
Telekom	7	4	8	13
İlaç	15	29	15	15
	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

\*2008 verileri bağımsız denetimden geçmemiştir.

### 7.2 Şirketin Satışları ve Gelecek İki Yıldaki Satış Tahminleri

Gelir Tablosu Projeksiyonu-TL	31.12.2010	31.12.2011	2012T	2013T
Net Satışlar	9.239.855	14.565.136	14.833.000	16.715.000
Satışlardaki Büyüme (%)	30	58	1,8	12,7
SMM(-)	5.140.146	8.774.368	8.956.000	8.842.000



## 8 Şirketin Markaları ve Ürünleri

MCT'nin Türkiye, Türki Cumhuriyetler ve Ortadoğu Bölgelerinde sahip olduğu marka ve ürünler aşağıdaki gibidir.

### 8.1 Temsilcisi Olunan, İşbirliği Yapılan Markalar ve Sahip Olunan Ödüller

#### 8.1.1 Investors in People (IIP) - İnsan Kaynağına Yatırım

1991 yılında İngiltere'de kamu tarafından çalışanların etkinliğini ve verimliliğini artırmak amacıyla yapılmış bir çalışmanın sonucunda ortaya çıkmış, Merkezi Birleşik Krallık'ta bulunan Investors in People (IIP), bir uluslararası İnsan Kaynakları standardıdır. Kurumun çalışanlara yaptığı yatırımın sertifikalandırılması sürecidir.

2005 yılından itibaren Türkiye'deki münhasır lisanslı temsilcisi MCT'dir. MCT üst üste üçüncü kez (2005 yılından beri) IIP sertifikası almaya hak kazanmıştır. MCT 2011 yılında almış olduğu sertifika ile dünyada bu sertifikayı almaya hak kazanan 36.500 şirket arasında sadece 2.500 kurumun alabildiği Bronz sertifikaya sahip olmuştur. Bu standardın alınabilmesi için İngiltere'den gelen uluslararası kıdemli danışmanlar tüm şirket çalışanları ile birebir görüşmeler yapmak ve şirketin insan kaynakları süreçlerini denetlemek sureti ile bağımsız bir rapor yazıp, IIP Kuruluna sunmaktadır. Değerlendirmeyi gözden geçiren IIP Kurulu, bu sertifikanın hak edilmesi ile ilgili kararını vermektedir. MCT Türkiye'de kendi sektöründe, bu sertifikaya sahip tek şirkettir.

#### 8.1.2 Investor In Customer (IIC) - Müşteriye Yatırım

IIC, Merkezi Birleşik Krallıkta bulunan ve uluslararası müşteri memnuniyeti ölçme, değerlendirme ve ödüllendirme sistemine dayalı bir kurumdur. IIC'de, 16 farklı boyutta puanlama sistemi uygulanmaktadır. Değerlendirmesi yapılan şirketin, müşterileri, çalışanları ve yöneticileri IIC tarafından değerlendirilmektedir. MCT, 2010 yılı müşteri memnuniyeti sonuçlarına göre bu değerlendirme sürecinde "çok iyi derece" ile ödüllendirilmiştir. Şirket bu ödüle Türkiye'de sektöründe layık görülen tek şirkettir.

#### 8.1.3 Insights UK

Yaklaşık on yıldır MCT'nin lisans hakkına sahip olduğu uluslararası kabul görmüş en bilinen yönetici gelişim araçları ile tanınmış danışmanlık kuruluşudur. Bu kuruluşun ürünlerinin Türkiye'deki ticari hakları münhasır olarak MCT'ye aittir ([www.insights.com](http://www.insights.com)).

#### 8.1.4 Work Style Magazine Award (En İyi Çalışma Kültürü Ödülü)

Dünyanın 30 ülkesinde yayınlanmakta olan Work Style Magazine dergisi (<http://www.theworkstylemagazine.com/>) en iyi çalışma kültürüne sahip şirketleri her yıl değerlendirmektedir. Bu yıl listelenen 230 uluslararası katılımcı şirket arasından MCT, dünyanın en iyi çalışma kültürüne sahip 10 şirketi listesinde yer alan tek Türk şirketi olma başarısını gösterdi. Bu seçimi bağımsız Work Style Magazine yönetim kurulu, kurumun kimliği iş yerinde yaşanan

duygular, mimari, çevrecilik ve organizasyon boyutlarına bakarak sorgulamakta ve gerçek yaşam örnekleri ile tespit ederek kanaate varmaktadır.

## 8.2 Şirket'in Sahip Olunan Markalar ve Tescil Belgeleri

Tescil No	Tescil Tarihi	Marka Adı
2002/34832	31.12.2002	MCT Management Centre Türkiye
2006/43453	08.09.2006	CLS Customised Learning Solutions
2006/43455	08.09.2006	EVENTUS Events And Fairs
2006/43454	08.09.2006	HRS Human Resources Solutions
2006/43456	08.09.2006	MCT Management Centre Türkiye
2006/43452	08.09.2006	MEMC Middle East Management Centre
2006/43451	08.09.2006	PDS Performance Development Solutions
2008/44376	28.07.2008	Liderler Kahvesi - Leaders' Cafe
2008/44377	28.07.2008	MRKTNG ZONE
2011/25439	28.03.2011	BİG Büyüme İstiyorsan Gel
2011/43789	24.05.2011	INNO.LAB

## 9 Şirketin İş Modelinin Hayata Geçmesi İçin Gereken Kaynak ve Geri Dönüşüne İlişkin Öngörüler

Sermaye artırımını ile yapılacak halka arzın, tahmini halka arz maliyeti olan 140.993 TL düşüldükten sonra yaklaşık 2,65 milyon TL nakit kaynak sağlaması öngörülmektedir. Elde edilecek gelir, Şirket tarafından büyümenin finansmanında ve planlanan yatırımların gerçekleştirilmesi amacıyla kullanılacaktır.

Şirket, halka arzdan sağlanan fonun yaklaşık 850 bin TL'si ile Doğu Avrupa ve Ortadoğu gibi gelişmekte olan uluslararası pazarlarda yeni ofis ve merkezler açmak suretiyle faaliyetlerini yaygınlaştırmayı planlamaktadır.

Halka arzdan sağlanacak fonun 1 milyon TL'si ile yurt içi ve yurt dışında potansiyel birleşme, satın alma ve stratejik ortaklıklar (IIP, IIC ve INSIGHTS UK ile) yapılması planlanmıştır.

Halka arz gelirinin 800 bin TL'lik kısmı ise entelektüel sermayenin geliştirilmesi, satın alınması ve yurt dışına pazarlanması amacıyla kullanılması öngörülmektedir.

Şirketin kısa veya uzun vadeli finansal borcu bulunmadığından halka arzdan sağlanacak gelirden herhangi bir borç ödemesi yapması söz konusu değildir. Ancak, Eventus firmasının satın alınmasından doğan borç şirketin tek borcu olarak görünmektedir. Şirket mevcut kaynakları ile de bu borcu ödeyebilecek aktiflere sahiptir (Bkz. 31.12.2010 ve 31.12.2011 Finansalları). Şirket'in Eventus'un satın alınmasından kaynaklanan borcunun 2,7 milyon TL'si ödenmiş olup, arta kalan 562.516 Euro tutarındaki kısım ise 5 (beş) yıl vade ile yeniden yapılandırılmıştır. Dolayısı ile şirketin halka arzdan elde edeceği geliri bu borcun finansmanında kullanması mevzu bahis değildir.





Fonun temel kullanım alanları ve halka arzdan elde edilmesi beklenen faydalar aşağıda verilmiştir:

- Şirketin sürdürülebilir büyümesine kaynak sağlanması,
- Şirketin finans piyasalarında bilinirliğinin, tanınırlığının ve saygınlığının artırılması,
- Finans piyasalarında saygınlığın artırılması,
- Rekabet gücünün artırılması,
- Planlanan yatırımların ve yeni girişimlerin finansmanı,
- Potansiyel müşteriler ve iş ortakları nezdinde mevcut olan güvenirliliğin artarak devam ettirilmesi,
- AR-GE çalışmalarının finansmanı,
- Doğu Avrupa ve Ortadoğu gibi gelişmekte olan uluslararası pazarlarda yeni ofis ve merkezler açmak suretiyle faaliyet göstermek için kaynak sağlanması,
- Yurt içi ve yurt dışında potansiyel birleşme, satın alma ve stratejik ortaklıklar için finansal kaynak sağlanması,
- Entelektüel sermaye geliştirilmesi, satın alımı ve yurt dışına pazarlanması konularında finansal kaynak sağlanması.

### 9.1 Nitelikli İnsan Kaynaklarıyla Büyüme

Danışmanlık sektöründe en önemli rekabet avantajı, danışman kadrosunun yetkinliği ve yüksek nitelikte olmasıdır. Tabiatıyla yüksek nitelikli danışmanları organizasyon bünyesinde tam zamanlı olarak bulundurabilmek yüksek işletme sermayesi ihtiyacını da beraberinde getirmektedir. Bu nedenle, halka arzdan sağlanması planlanan kaynak, nitelikli danışman kadrosunun zenginleştirilmesi, geliştirilmesi, yetiştirilmesi ve yüksek geri dönüş sağlayacak şekilde donanımlı hale getirilmesi için gereklidir.

### 9.2 Entelektüel Sermaye ile Değer Yaratmak

Danışmanlık şirketleri için entelektüel sermaye, iş modelleri, çalışma modelleri, yeni araçlar ve yaklaşımlar oluşturmak ve bunlara ilişkin araştırmalar yapmak önemli bir rekabet avantajı yaratmaktadır. Bunu başarabilen danışmanlık şirketleri müşterileri nezdinde fikir lideri, öncü kuruluş olarak kabul edilip daha çok tercih edilmekte ve bu modeller sayesinde müşterilerine olan katma değerlerini arttırmaktadırlar. MCT bu çerçevede, halka arz yolu ile elde edeceği kaynakları kullanarak entelektüel sermaye portföyünü yeni araç ve model geliştirmek suretiyle veya dış kaynaklardan temini yöntemi ile genişletmeyi amaçlamaktadır.

### 9.3 Planlanan Yatırımlar ve Yeni Girişimler

Bir önceki başlıkta bahsettiğimiz entelektüel sermaye oluşturulmasının en önemli yöntemlerinden birisi de AR-GE ve yenileşim (inovasyon) süreçleridir. MCT, AR-GE'nin sürekliliğine ve kalıcılığına inandığı için, uzun vadeli bir perspektifle bir Yönetim Bilimleri Araştırma Enstitüsü ve bir de İnovasyon Enstitüsü kurmayı amaçlamaktadır. Bu enstitüler, yerel ve uluslararası fikir liderleri, akademisyenler ve uygulamacı araştırmacılarla iş birliği yaparak araştırma projeleri geliştirecek ve yeni know-how üretecektir. Halka arzdan sağlanması planlanan kaynak bu enstitülerin kurulması ve yapacağı AR-GE projelerinin finansmanında kullanılacaktır.

## 9.4 Uluslararası Pazarlara Açılma

MCT Türkiye'nin etki alanındaki gelişen pazarlarda (Doğu Avrupa, Türki Cumhuriyetler ve Orta Doğu) sahip olduğu sektörel pazar ve uzmanlık bilgilerini taşıyarak hizmet ihracını hedeflemektedir. Bu ihracı uluslararası ofisler ve yeni şubeler yoluyla yapmayı amaçlamaktadır. Yeni finansal kaynaklara erişim imkanı bu bölgelerdeki fırsatların değerlendirilmesi imkanı yaratacaktır.

## 9.5 Halka Arzdan Beklenen Diğer Faydalar

### 9.5.1 Ortaklık Modeli

Uluslararası danışmanlık şirketlerinde danışmanların şirketlere ortak olması genel kabul gören bir yaklaşımdır. Bunu uygulayan danışmanlık şirketleri bu yolla danışman kadrosunun şirkete olan bağlılıklarını arttırmayı hedeflemektedir. Halka arz yolu ile değerlendirilmiş bir şirket olarak MCT çalışanlarına ortaklık imkanları sunarak nitelikli danışmanlarını elde tutmayı amaçlamaktadır.

### 9.5.2 Şirket Birleşmesi, Satın Alma ve Stratejik Ortaklıklar

Günümüzde danışmanlık sektöründe birleşme ve satın almalar, şirketlerin büyümesinde önemli bir rol oynamaktadır. MCT yasal mevzuat çerçevesinde var olan şirket değerini kaldıraç olarak kullanmak yoluyla yerel ve uluslararası düzeyde şirket ortaklıkları gerçekleştirmek, şirket satın almak, stratejik ortaklık yapmak yöntemlerini izleyerek pazar değerini ve büyüme imkanlarını arttırmayı hedeflemektedir.

## 10 Sektör, Pazar ve Rakiplerin Değerlendirilmesi, Şirketin Hedefleri, Varsa Pazar Payı Kazanma ve Muhafaza Etme Konusundaki Avantaj ve Dezavantajları

### 10.1 Eğitim ve Danışmanlık Sektörü

#### 10.1.1 Türkiye'de Sektörün Görünümü

Temel olarak bakıldığında Türkiye'de insan odaklı yönetim danışmanlığı konusu ikiye ayrılmıştır. Bir taraf insan kaynağının bulunması ve yerleştirilmesi ile ilgilenirken, diğer taraf iş başındaki kaynağın gelişimi, eğitimi, doğru yönetilmesi ve bu kaynak ile maksimum iş yaratılması için projeler üretmektedirler.

Türkiye'de henüz tam anlamı ile resmi istatistiki veri bulunmamakla beraber, Yönetim Danışmanlığı Sektöründe çalışanları 2 ana grup şeklinde değerlendirmek mümkündür.

Birinci grubu özellikle 1980 yılından sonra Türkiye'de faaliyete başlayan yabancı büyük ölçekte çalışan firmalar oluşturmaktadır. 2001 yılında ekonomide yaşanan sorunlar bu ölçekli firmaların ilgilerini azaltsa da 2008 yılından itibaren büyük ölçekli şirketlerin yeniden yönetim danışmanlığı konularında etkin olmaya başladıkları görülmektedir.



İkinci grup ise şirket veya serbest (free lance) tarzda çalışan danışmanlıklar olup, faaliyetleri çok büyük ölçüde KOBİ bazında çalışan gruba yöneliktir.

Bu bir ana gruplama şekli olup, ikinci gruptaki bazı kuruluşlar sürekli olarak kadrolarında 5-20 arasında daimi uzman ve çalışan bulundurmakta, işin gerekliliğine göre yarı zamanlı veya proje bazlı ek uzmanlarla da çalıştıkları bilinmektedir.

Yönetim Danışmanları Derneği'nin web sitesinde (www.ydd.org.tr) yayınlanan makale ve yazılardan edinilen bilgilere göre, AB'de danışmanlık sektörünün büyüklüğü 74 milyar Euro civarındadır.

Avrupa Birliği ülkelerinde, yönetim danışmanlığı hizmeti alan kamu kurumu ve özel sektör kuruluşlarında, verimlilik artışı sağlandığı ve danışmanlık hizmetlerinin büyüme oranlarına doğrudan etki yaptığı görülmektedir. Özellikle sermaye birikimi ve emek arzı büyümeleri sınırlı olan gelişmiş ekonomilerde büyümenin temeli verimlilik artışı olduğu için danışmanlık sektörü bu ülkelerde ekonomi açısından anahtar sektörler arasında kabul edilmektedir. Danışmanlık sektörü bu ülkelere önemli döviz girdisi sağlamaktadır.

Sektörün Türkiye'de gerekli desteği, ilgiyi gördüğünü ve geliştirebildiğini söylemek güçtür. Sektörün hızlı gelişmemesinde, hem özel hem de kamu sektöründen gelen talebin düşüklüğü önemli rol oynamaktadır.

### **10.1.2 Türkiye'de Sektörün Temel Sorunları**

Sektörde, özellikle uluslararası bilgi ağı, nitelikli danışman ve çalışan kadrosu, hizmet verdiği müşteri portföyü, aktif büyüklüğü, ürün/hizmet yelpazesi, hizmet süresi ve iş hacmi açılarından bakıldığında MCT ölçeğinde benzer bir firma bulunmamaktadır.

Sektörde birçok irili ufaklı danışmanlık firması bulunmaktadır. Bu firmalardan özellikle kurumsal yapıdan uzak, birey olarak hizmet veren danışmanların zaman zaman hizmet kalitesi ve seviyesini olumsuz yönde etkiledikleri görülmektedir. Herhangi bir denetim mekanizmasının olmaması en temel sorunlardan birisidir.

Sektörde yönetim danışmanlığı hizmeti veren kuruluşların, idari kadrosu, danışman kadrosu, operasyonu, AR-GE çalışmaları ve uluslararası bilgiye ulaşma kolaylığı, teknolojiyi kullanabilme yetenekleri, hizmetin kalitesi ve verimliliği açısından son derece önemlidir. Mevcut durumda Türkiye'de bu özelliklere sahip sayılı danışman şirket olduğu bilinmektedir.

### 10.1.3 Türkiye’de Danışmanlık Sektörünün Görünümüne İlişkin Dünya Bankası’nın 2006 Yılında Yaptığı Çalışmanın Sonuçları

- Türkiye’de danışmanlık sektörüyle ilgili devlet politikası mevcut değildir. Kamu kesimi, planlama, fizibilite çalışmaları, teknik çalışmalar gibi profesyonel danışmanların vermesi gereken hizmetleri büyük ölçüde kendi iç bünyesinden karşılamaya çalışmaktadır. Dolayısıyla kamu kesimi, profesyonel danışmanların uzmanlıklarından faydalanamazken, danışmanlık sektörünün gelişmesine engel olmaktadır.
- Kamu satın alma mevzuatı, danışmanlık sektörüne uygun olmayan düzenlemeleri içermektedir. Danışmanlık hizmet alımları mevzuatta standart hizmet alımları ile aynı kategoride görülmektedir. Bu da verilecek hizmet ile satın alma süreci arasında uyumsuzluğa sebep olmaktadır.
- Danışmanlık sektörünün gelişmesi için kurumsal düzenleme gereksinimi vardır. Türkiye’de danışmanlık sektörüne yönelik akıllı politikalar geliştirilmesi için gerekli kurumsal bir çerçeve mevcut değildir. Sektörle ilgili kamu kuruluşları (Devlet Planlama Teşkilatı; Kamu İhale Kurumu ) ve danışmanlık sektörü temsilcilerini (Yönetim Danışmanları Derneği gibi) bir araya getirerek politika geliştirecek bir çerçeveye ihtiyaç bulunmaktadır.
- Danışman seçme prosedürleri, sözleşme süreç ve pratiklerinin geliştirilmesi gerekmektedir. Uygulamada, gerekli hizmetin kaliteli bir süreç sonucu alınmasından çok, dokümantasyonun mevzuata uyumluluğu üzerinde durulmaktadır. Bu problem, özellikle yerel niteliği ağır basan devlet dairelerinde göze çarpmaktadır.
- Kamu kurumlarının danışmanlık hizmeti alım konularındaki uzmanlık seviyelerinin yükseltilmesi gerekmektedir. Kamu İhale Kurumu, tüm devlet dairelerine mevzuat ve uygulama konusunda eğitimler vermektedir. Ancak Özelleştirme İdaresi Başkanlığı hariç olmak üzere diğer kurumlar da, kendi insan kaynaklarının bu konudaki uzmanlıklarını artırıcı yeterli çalışma yapılmamaktadır.
- Dünya Bankası raporunda, kamu alımlarının içinde danışmanlık hizmeti alımlarının son derece küçük bir paya sahip olduğu ve bunun da sektörün gelişmesini engellediği belirtilmektedir.
- Doğru politikaların geliştirilmesi ve mevzuatta gerekli iyileştirmelerin yapılması ile Türkiye’de danışmanlık sektörünün gelişip büyümesi sağlanabilir.

Kaynak: [www.ydd.org.tr](http://www.ydd.org.tr)





## 10.2 Şirketin Sektör İçindeki Konumu ve Hedefleri

### 10.2.1 Şirketin Hedefleri

MCT kurulduğu günden itibaren Türkiye’de sektör trendlerini belirlemiş, sektörde öncü, yenilikçi ve belirleyici olmuştur. Bugün ulaştığı nokta itibariyle halka açık ilk danışmanlık şirketi olma yolunda adım atmıştır. MCT’nin orta vadeli (1 – 5 yıl) en büyük hedefi bu liderlik ve belirleyici konumunu sadece Türkiye’de değil Orta Doğu, Doğu Avrupa ve Türki Cumhuriyetlerinde de sağlamaktır.

Bu hedef doğrultusunda başta Türki Cumhuriyetler olmak üzere, Suudi Arabistan, Kuveyt, Katar ve BAE’de şirketi büyütecek projelerin geliştirilmesi ve yaygınlaştırılması konularında odaklı olarak çalışmalar sürmektedir. Öte yandan MCT, uluslararası danışmanlık şirketleri olan; IIP, IIC ve INSIGHTS UK ile stratejik ortaklık yapmayı ve araştırma geliştirme çalışmalarını artırarak sürdürmeyi planlamaktadır. Bu çalışmalar, gerek Türkiye’deki, gerekse hedeflenen pazarlarda geliştirilmesi muhtemel projelerde çözüm olarak sunulacak ve yeni iş hedeflerinin oluşumunda aktif rol alacaktır.

### 10.2.2 Pazar Payı Kazanma ve Muhafaza Etme Konusundaki Avantajlar

Kurumsal yapı, sürekli gelişen ve donanımlı kaynaklar, nitelikli ve sürekli gelişen ve büyüyen danışman kadrosu, operasyon gücü, uluslararası bilgi ağı, gibi konular sektörde ayrılmamızı sağlayan başlıca faktörlerdir.

### 10.2.3 Pazar Payı Kazanma ve Muhafaza Etme Konusundaki Dezavantajlar

Ufak çaplı, düşük nitelikli ve sınırlı hizmet verebilen danışman şirket adı altında hizmet sunmaya çalışan, denetimden yoksun firmaların hem danışmanlık hizmetinin itibarına hem de bu itibarın fiyatlanmasına olumsuz etkileri olmaktadır.

## 11 Sektörü Olumlu veya Olumsuz Etkileyen Faktörler (Sektöre tanınan teşvikler ve kısıtlamalar ile şirketin yararlandığı teşvik, sübvansiyon, sendikal faaliyetler vb.)

### 11.1 Sektörü Olumlu Etkileyen Faktörler

Kuruluşların hızlı değişime uyum sağlamaları ve varlıklarını sürdürebilmeleri günümüz koşullarında giderek zorlaşmaktadır. Türkiye’de ki kurum ve kuruluşlar daha yeni yeni, yapısal değişim ve gelişim sürecinde profesyonel yönetim danışmanlığı hizmeti alma gereksinimi duymaya başlamıştır. Kurumsal ve yasal düzenlemeden uzak olan sektörün, bu gereksinimin giderek artmaya başlaması ile birlikte hızla gelişmesi ve büyümesi beklenmektedir.

### 11.2 Sektörü Olumsuz Etkileyen Faktörler

Madde 10.1.2’ de ve 13.2 bölümlerinde belirtildiği gibidir.



### 11.3 Sektöre Sağlanan Teşvik ve Sübvansiyonlar

Yoktur.

### 11.4 Sendikal Faaliyet

Yoktur.

## 12 Şirketin Araştırma ve Geliştirme Faaliyetleri

Şirketin temel olarak iki ayrı araştırma ve geliştirme platformu vardır.

### 12.1 Şirket İçi AR-GE Çalışmaları

#### 12.1.1 Proje Bazlı Çalışmalar

MCT, her şirketin ihtiyacına göre çözümler üretme konusunda uzmanlaşmış olduğu için, hemen hemen her proje, ayrı bir AR-GE sürecini de içerisinde barındırmaktadır. Bu süreçte, ortaya çıkarılan entelektüel sermayenin kullanımı yanında, bundan sonraki benzer projelerde yeni bir hizmet aracı olarak hazır hale gelmektedir.

Her şirketin gereksinimine göre çözüm üreten MCT, farklı projelerde, ayrı bir AR-GE sürecini devreye alır. Her yeni projede kazanılan yetkinlik, MCT'nin entelektüel sermayesine eklenir. Böylece, izleyen projeler, hem MCT'nin hem de hizmet sunduğu tarafların gelişimine olumlu katkı sağlar.

#### 12.1.2 Bağımsız / Sürekli Çalışmalar

Proje bazlı AR-GE çalışmalarının yanında, şirketin üst yönetimince belirlenmiş olan belli başlı konularda entelektüel sermaye çalışmaları da sürdürülmektedir. Bu çalışmalardan en önde geleni, şirketin marka tescili için de başvurusunu gerçekleştirmiş olduğu InnoLab çalışmasıdır. InnoLab, kurumlardaki bilgi, deneyim ve iç görünümün, pratik ve karlı, yenilikçi fikirlere dönüşmesini sağlayan 3 aşamalı, katılımlı bir çalışma yöntemidir.

İlk aşama, farklı senaryolar ve müşteri bakışı göz önüne alınarak, mümkün olan yeni değer yaratma olasılıklarının keşfedilmesini sağlayacak inovatif fikirlerin üretilmesi üzerine kuruludur. İkinci aşama da, bu fikirlerin şekillendirilmesi ile inovatif konseptlerin tasarımı yapılır. Son çalışma ise, en iyi fikirlerin ticari anlamda başarı yaratacak şekle bürünmesini hedeflemektir.

Ayrıca, danışman gelişimi, yeni ürün ve entelektüel sermaye geliştirme amacı ile yılda iki kez 3 günlük yatılı şehir dışında organize edilen, atölye, vaka çalışmaları ve inovasyon uygulamalarının yapıldığı "Danışman Kampları" vasıtası ile şirketin aşağıda belirtilen değer modeli çerçevesinde ürün ve hizmet geliştirme çalışmaları da yapılmaktadır.





## Yüksek Performans Modeli



### 12.2 Şirket Dışı AR-GE Çalışmaları

#### 12.2.1 Eğitim ve Bireysel Gelişim

Aktif danışman kadrosu her yıl üst yönetim tarafından belirlenen “eğitim ve gelişim” programlarına tabi tutulmaktadır. Bu programlar gerek danışmanların donanımlarını arttırmaya yönelik, gerekse bireysel gelişimlerini etkileyecek şekilde belirlenmektedir.

#### 12.2.2 Uluslararası Entelektüel Sermaye Anlaşmaları

MCT, sürekli olarak elinde bulundurduğu entelektüel sermayeyi uluslararası kaynaklar ile yenileme, stratejik ortaklıklar (IIP, IIC ve INSIGHTS UK) ile geliştirme ve kullanıma hazır yeni araçlar, içerikler ve sunumların satın alınması ile de desteklemektedir. 8.1 maddede yer alan tüm uluslararası şirketler ile olan anlaşmalar bu maddenin kapsamındadır.

### 13 Şirketin Mevcut Faaliyetleri ile Paylarının Değerlemesine Baz Teşkil Eden Gelecekte Yaratacağı Varsayılan Gelirleri Etkileyebilecek Riskler

#### 13.1 Şirketin Faaliyet Riskleri

- Yönetim kadrosundaki yüksek katma değer yaratan yönetici, ortak ve danışmanların, işten ayrılmaları durumunda, Şirket'in faaliyetleri olumsuz yönde etkilenebilir. Müşteri ve pazar payı kaybı hızlanabilir. Faaliyet geliri ve karlılık yaratılmasında sorunla karşılaşılabilir.

- Şirket'in başarısını, nitelikli insan kaynağı oluşturmaktadır. Bu kaynağın geliştirilmemesi ve etkin şekilde kullanılmaması, Şirket faaliyetlerinin olumsuz yönde etkilenmesine, dolayısıyla gelir kaybı ve karlılık yaratmasına sebep olabilir.
- Sektörde az bulunan nitelikli iş gücüne sağlanan maddi olanaklar, bir yandan, kurumsal sadakati azaltırken, diğer taraftan, ortaklığın gelirlerini de olumsuz etkileyebilir.
- Maliyetleri artıran yoğun rekabet ortamı, Şirket'in gelirlerini ve karlılığını azaltabilir.
- Şirket, müşteri beklentilerini ve taleplerini doğru değerlendiremeyebilir. Bu durum müşteri sadakatini olumsuz yönde etkileyebilir. Bunun sonucunda satış ve karlılık hedeflerine ulaşamayabilir.
- Şirket'in faaliyet gösterdiği sektörün yapısı gereği makine, teçhizat ve maddi duran varlık gibi gereksinimlerinin az olması nedeniyle bilançoları reel sektörde faaliyet gösteren sanayi şirketlerine göre farklı bir yapıya sahiptir.

### 13.2 Şirketin İçinde Bulunduğu Sektöre İlişkin Riskler

- Danışmanlık sektörüne uygun yeterli mevzuat bulunmamaktadır. Kamu satın alma mevzuatı (özellikle KİK) danışmanlık sektörüne uygun olmayan düzenlemeleri içermektedir. Danışmanlık hizmet alımlarının, mevzuatta standart hizmet alımları ile aynı kategoride olduğu görülmektedir. Bu da verilecek hizmet ile satın alma süreci arasında uyumsuzluğa sebep olmaktadır. Son dönemlerde, yönetim danışmanlığı sektörünün bir sektör olarak tanımlanması ve buna paralel mevzuat düzenlemelerinin yapılması yönünde Yönetim Danışmanları Derneği(YDD)'nin girişimlerinin olduğu bilinmektedir.
- Sektörde irili ufaklı birçok danışmanlık firması bulunmaktadır. Özellikle bireysel danışmanların, zaman zaman, hizmet kalitesini olumsuz yönde etkiledikleri gözlenmektedir. Bireysel danışmanlar, Kurumsal yapıdan uzak, yapılanmalar, idari kadro, kadrolu danışman, organizasyon ve operasyon gücü, Ar-Ge yatırımları, uluslararası bilgiye ulaşma yetkinliği, teknolojiyi kullanabilme olanakları gibi yaşamsal unsurlardan yoksun olarak hizmet vermektedirler.
- Lisanslama zorunluluğunun bulunmadığı sektörde, denetim mekanizmasının olmaması, temel sorunlardan birisidir.
- Denetimin olmaması, bir taraftan, sektörü değerlendirme, ölçme, derecelendirme, izleme ve karşılaştırma olanağından yoksun bırakırken; diğer taraftan, yönetim danışmanlığı hizmetinin satın alınmasında yeterli talebin oluşmasını engellemektedir.
- Finansal krizlerin ardından yönetim danışmanlığı hizmeti satın alan kurum ve kuruluşlar, ilk maliyet azaltıcı yöntem olarak, danışmanlık bütçelerini en aza indirmekte, bazen de tamamen iptal etmektedirler. Ülke ekonomisinin daraldığı dönemlerde, yönetim danışmanlığı iş kolu, faaliyet geliri yaratamadığı gibi, sektörün karlılığı da olumsuz etkilenebilmektedir.



### 13.3 Sermaye Riski Yönetimi

Sermayeyi yönetirken Şirket'in hedefleri, ortaklarına getiri, diğer hissedarlara fayda sağlamak ve sermaye maliyetini azaltmak amacıyla en uygun sermaye yapısını sürdürmek için faaliyetlerinin devamını sağlayabilmektir.

Sermaye yapısını korumak veya yeniden düzenlemek için Şirket ortaklara ödenen temettü tutarını mevzuat kapsamında değiştirebilir, sermayeyi hissedarlara iade edebilir, yeni hisseler çıkarabilir ve borçlanmayı azaltmak için varlıklarını satabilir.

Şirket, 31 Aralık 2011 tarihi itibarıyla finansal borcu bulunmamaktadır. Finansal borcu olmayan Şirket'in bağlı ortaklığı Eventus Organizasyon Fuarcılık ve Ticaret A.Ş.'nin satın alımından kaynaklanan toplam 3.445.054 TL (1.724.166 Euro) tutarındaki borcunun Mart 2012'de ödenen 714.205 TL ile birlikte toplam 2.712.205 TL'si (1.161.650 Euro) ödenmiştir. Arta kalan 562.516 Euro bakiye de beş yıl vade ile yeniden yapılandırılmıştır.

Yapılandırma planı aşağıdaki tabloda verilmiştir.

Eventus Organizasyon Fuarcılık ve Ticaret A.Ş	Nisan-Aralık 2012	Mar.13	Mar.14	Mar.15	TOPLAM
(Euro)	300.000	87.500	87.500	87.516	562.516

### 13.4 Finansal Araçlardan Kaynaklanan Riskler

#### 13.4.1 Kredi Riski

Finansal araç türleri itibarıyla maruz kalınan kredi riskleri:

Vadesi Geçmemiş ya da Değer Düşüklüğüne Uğramamış Finansal Varlıkların Net Defter Değeri (TL)	Ticari Alacaklar		Diğer Alacaklar		Bankalardaki Mevduat
	İlişkili Taraf	Diğer Taraf	İlişkili Taraf	Diğer Taraf	
31.12.2011	-	3.613.763	57.081	2.127	1.999.654
31.12.2010	-	3.192.952	741.199	44.844	1.462.241

#### 13.4.2 Kur Riski

Şirket'in bilançosu bazında döviz pozisyonu aşağıdaki gibidir.

(TL)	31.12.2011	31.12.2010
Döviz cinsinden varlıklar	522.860	131.407
Döviz cinsinden kısa vadeli yükümlülükler	(2.897.422)	(1.968.111)
Kısa Vadeli Net Döviz Pozisyonu	(2.374.561)	(1.836.704)
Döviz cinsinden yükümlülükler	641.537	(2.538.332)
Net Döviz Pozisyonu	(1.733.025)	(4.375.036)

### 13.4.3 Likidite Riski

Aktif ve pasif kalemlerin kalan vadelerine göre dağılımı aşağıdaki gibidir:

31.12.2011						
TL	1 Aya Kadar	3 Aya Kadar	3 Ay - 1 Yıl Arası	> 1 Yıl	Vadesiz	Toplam
Nakit ve nakit benzerleri	1.270.575					1.270.575
Ticari alacaklar	3.613.763					3.613.763
İlişkili taraflardan alacaklar			57.081			57.081
Diğer alacaklar			2.127			2.127
Stoklar			51.000			51.000
Şerefiye					378.744	378.744
Maddi duran varlıklar				409.389		409.389
Maddi olmayan duran varlıklar				2.602.851		2.602.851
Diğer cari/dönen varlıklar		195.065				195.065
Ertelenmiş vergi varlığı						-
Diğer cari olmayan/duran varlıklar				10.000		10.000
<b>Toplam varlıklar</b>	<b>4.884.338</b>	<b>195.065</b>	<b>110.208</b>	<b>3.022.241</b>	<b>378.744</b>	<b>8.590.596</b>
Ticari borçlar	367.173					367.173
İlişkili taraflara borçlar			1.513.190	641.537		2.154.727
Diğer borçlar						-
Diğer kısa vadeli yükümlülükler		1.913.353				1.913.353
Dönem karı vergi yükümlülüğü			124.341			124.341
Borç karşılıkları			-			-
Çalışanlara sağlanan faydalara ilişkin karşılıklar					149.766	149.766
Ertelenmiş vergi yükümlülüğü				215.456		215.456
Toplam kaynaklar	367.173	1.913.353	1.637.531	856.992	149.766	4.924.816
Net likidite pozisyonu	4.517.165	-1.718.288	-1.527.323	2.165.248	228.978	3.665.780

31.12.2010						
TL	1 aya Kadar	3 Aya Kadar	3 Ay - 1 Yıl Arası	> 1 Yıl	Vadesiz	Toplam
Nakit ve nakit benzerleri	1.470.392					1.470.392
Ticari alacaklar	3.192.952					3.192.952
İlişkili taraflardan alacaklar			741.199			741.199
Diğer alacaklar			44.844			44.844
Stoklar			42.000			42.000
Şerefiye					378.744	378.744
Bağlı ortaklıklar						-
Maddi duran varlıklar				149.530		149.530
Maddi olmayan duran varlıklar				2.847.326		2.847.326
Diğer cari/dönen varlıklar		37.646				37.646
Diğer cari olmayan/duran varlıklar				10.132		10.132
<b>Toplam varlıklar</b>	<b>4.663.344</b>	<b>37.646</b>	<b>828.043</b>	<b>3.006.988</b>	<b>378.744</b>	<b>8.914.766</b>
Ticari borçlar	719.385					719.385
İlişkili taraflara borçlar			994.658	2.538.332		3.532.990



Diğer borçlar						-
Diğer kısa vadeli yükümlülükler		2.310.244				2.310.244
Dönem karı vergi yükümlülüğü			406.282			406.282
Borç karşılıkları						-
Çalışanlara sağlanan faydalara ilişkin karşılıklar					130.232	130.232
Ertelenmiş vergi yükümlülüğü				249.360		249.360
Toplam kaynaklar	719.385	2.310.244	1.400.940	2.787.692	130.232	7.348.492
Net likidite pozisyonu	3.943.959	- 2.272.597	-572.898	219.296	248.513	1.566.273

## 14 Mali Analiz ve 2012 Yılı Projeksiyonu

### 14.1 2011 Yılında Yapılan Sermaye Artırımı

Şirket Eylül 2011'de sermayesini 1.000.000 TL'den, 4.370.000 TL'ye çıkarmıştır. Bu sermaye artırımının sadece 1.350.107,39 TL'lik kısmı ortaklarca nakden ödenmiş olup bakiye 2.019.892,61 TL'nin, 161.072 TL'lik kısmı olağanüstü yedeklerden, 1.820.940,65 TL'lik kısmı geçmiş yıl karının sermayeye ilavesinden, 37.879,96 TL'si sermaye düzeltmesi olumlu farklarının sermayeye ilavesinden karşılanmıştır.

Şirketin büyük ölçüde özkaynak unsuru kalemleri sermayesine ilave etmesi sebebiyle, bu sermaye artırımını neticesinde yabancı kaynak/özkaynak anlamında mali bünyesinde olağanüstü bir değişiklik olmamıştır.

Şirketin iç kaynaklardan yaptığı sermaye artırımının gelir tablosuna hiç bir etkisi yoktur.

### 14.2 2012 Yılı Projeksiyonu

MCT, sermaye artırımından sağlayacağı kaynakla, işletme sermayesini güçlendirmeyi hedeflemektedir. Finansal borcu olmayan Şirket, Eventus'un satın alınmasından kaynaklanan yaklaşık 3.445.054 TL (1.724.166 Euro) tutarındaki borcun 2.712.205 TL'sini (1.161.650 Euro) ödemiştir. Arta kalan 562.516 Euro bakiye de beş yıl vade ile yapılandırılmıştır.

Şirket'in halka arz esnasında yapılan sermaye artırımından 2,65 milyon TL net nakit sağlayacağı varsayılmıştır. Ayrıca Şirket'in bilanço projeksiyonunda alacak tahsil süresi, stok elde bulundurma süresi ve ticari borç ödeme süresi gibi faaliyet oranlarının 2011 yılı ile uyumlu olacağı ve sermaye artırımdan gelen kaynakların hazır değerlerde yer alacağı varsayımları yapılarak Şirketin 2012 yılı projeksiyonu düzenlenmiştir.

### 14.3 Mali Analiz ve 2012 Yılı Tahminleri

Şirketin 2010 yılı ve 2011 yılı itibarı ile gerçekleşen mali tabloları ile yukarıdaki varsayımlara göre hazırlanan 2012 yılı tahmini mali tablolarında ulaşılan analiz sonuçları aşağıda sunulmaktadır.

31 Aralık 2011 tarihi itibarıyla Şirket'in konsolide finansal tabloları. Şirket'i ve Eventus'u (bağlı ortaklık) kapsamaktadır.



<b>SÜRDÜRÜLEN FAALİYETLER (TL)</b>	<b>31.12.2010</b>	<b>30.06.2011</b>	<b>31.12.2011</b>	<b>2012-Tahmini</b>
Net Satış Gelirleri	9.239.855	6.829.766	14.565.136	14.833.000
Satışların Maliyeti	-5.140.146	-4.370.369	-8.774.368	-8.956.000
<b>BRÜT ESAS FAALİYET KARI</b>	<b>4.099.709</b>	<b>2.459.398</b>	<b>5.790.767</b>	<b>5.877.000</b>
Pazarlama, Satış ve Dağıtım Giderleri	-54.729	-44.491	-98.445	-89.109
Genel Yönetim Giderleri *	-3.276.220	-2.000.099	-4.855.199	-4.505.891
<b>FAALİYET GİDERLERİ</b>	<b>-3.330.949</b>	<b>-2.044.590</b>	<b>-4.953.644</b>	<b>-4.595.000</b>
Diğer Faaliyet Gelirleri	100.204	106.216	245.690	330.302
Diğer Faaliyet Giderleri	-79.930	-122.037	-189.687	-92.445
<b>FAALİYET KARI/ZARARI</b>	<b>789.034</b>	<b>398.987</b>	<b>893.127</b>	<b>1.519.857</b>
Finansal Gelirler	23.648	60.380	195.710	228.811
Finansal Giderler	-61.654	-665.653	-859.402	-424.040
Özkaynak Yöntemiyle Değerlenen Yatırımların Kar/Zarar Payları	185.562	0	0	0
<b>SÜRDÜRÜLEN FAALİYETLER VERGİ ÖNCESİ KARI/ZARARI</b>	<b>936.589</b>	<b>-206.286</b>	<b>229.435</b>	<b>1.324.628</b>
- Dönem Vergi Gelir/Gideri	-355.070	0	-124.341	-556.400
- Ertelenmiş Vergi Gelir/Gideri	193.904	-171.972	33.905	0
<b>SÜRDÜRÜLEN FAALİYETLER DÖNEM KARI/ZARARI</b>	<b>775.424</b>	<b>-378.258</b>	<b>138.998</b>	<b>768.228</b>
<b>TOPLAM KAPSAMLI GELİR(GİDER)</b>	<b>775.424</b>	<b>-378.258</b>	<b>138.998</b>	<b>0</b>
Kontrol Gücü Olmayan Paylar	0	-3.298	-3.989	0
Ana Ortaklık Payları	775.424	-374.960	135.009	0
<b>DÖNEM KARI/ZARARI</b>	<b>775.424</b>	<b>-374.960</b>	<b>135.009</b>	<b>768.228</b>

(\*) Şirket yöneticilerine ödenen ikramiyeler Şirket'in genel yönetim giderleri içerisinde yer almaktadır.

<b>VARLIKLAR (TL)</b>	<b>31.12.2010</b>	<b>30.06.2011</b>	<b>31.12.2011</b>	<b>2012-Tahmini</b>
Cari / Dönen Varlıklar	5.529.033	3.653.547	5.189.611	8.154.908
Nakit ve Nakit Benzerleri	1.470.392	1.098.321	1.270.575	3.265.402
Ticari Alacaklar	3.192.952	1.595.125	3.613.763	3.979.202
Diğer Alacaklar	44.844	39.122	2.127	38.363
İlişkili Taraflardan Alacaklar	741.199	642.322	57.081	740.304
Stoklar (*)	42.000	61.228	51.000	76.400
Diğer Dönen Varlıklar	37.646	217.430	195.065	55.237
<b>Duran Varlıklar</b>	<b>3.385.732</b>	<b>3.309.661</b>	<b>3.400.985</b>	<b>3.217.551</b>
Şerefiye (**)	378.744	378.744	378.744	378.744
Maddi Duran Varlıklar	149.530	193.956	409.389	225.956
Maddi Olmayan Duran Varlıklar	2.847.326	2.726.828	2.602.851	2.602.851
Ertelenen Vergi Varlıkları	0	0	0	0
Diğer Cari Olmayan/Duran Varlıklar	10.132	10.132	10.000	10.000
<b>TOPLAM VARLIKLAR</b>	<b>8.914.765</b>	<b>6.963.208</b>	<b>8.590.596</b>	<b>11.372.459</b>
Kısa Vadeli Yükümlülükler	4.430.569	4.614.349	3.918.057	3.794.411
Ticari Borçlar	719.385	429.112	367.173	374.774
İlişkili Taraflara Borçlar	994.658	3.486.603	1.513.190	910.277
Dönem Karı Vergi Yükümlülüğü	406.282	0	124.341	556.400
Diğer Kısa Vadeli Borçlar	2.310.244	698.633	1.913.353	1.952.960
Uzun Vadeli Yükümlülükler	2.917.923	550.445	1.006.759	550.445
Çalışanlara Sağlanan Faydalara İlişkin Karşılıklar	130.232	129.113	149.766	129.113
İlişkili Taraflara Borçlar	2.538.332	0	641.537	0
Ertelenmiş Vergi Yükümlülüğü	249.360	421.332	215.456	421.332
<b>ÖZKAYNAKLAR</b>	<b>1.566.273</b>	<b>1.798.415</b>	<b>3.665.780</b>	<b>7.027.603</b>
Ana Ortaklığa Ait Özkaynaklar	1.546.243	1.781.683	3.641.760	7.044.471
Ödenmiş Sermaye	389.597	1.000.000	4.370.000	5.141.000
Sermaye Düzeltmesi Farkları	37.880	37.880	0	0
Kardan Ayrılan Kısıtlanmış Yedekler	46.374	218.593	218.593	172.503
Geçmiş Yıllar Kar/Zararları	296.967	900.169	-1.081.842	-946.833
Net Dönem Karı/Zararı	775.424	-374.960	135.009	768.228
Emisyon primi				1.875.973
Kontrol gücü olmayan paylar	20.030	16.732	24.019	33.600
<b>TOPLAM KAYNAKLAR</b>	<b>8.914.765</b>	<b>6.963.208</b>	<b>8.590.596</b>	<b>11.372.459</b>



(\* ) 31.12.2010 ve 30.06.2011 tarihli konsolide finansal tablolarda yer alan stokların ve kasa bakiyesinin fiziki sayımı bağımsız denetçi firmasının atanmasından önce yapıldığından, stok sayımı ve kasa bakiyesi sayımı bağımsız denetim firması tarafından gözlemlenmemiştir.

(\*\*) Eventus Organizasyon Fuarçılık ve Ticaret A.Ş. alımından kaynaklanan şerefiye, net aktiflerin makul değeri olan 3.066.309 TL ile toplam satın alım bedeli olan 3.445.053 TL arasındaki farktan oluşmaktadır.

Yukarıda sunulan mali tablolardan Şirket'in 2010 yılında % 44,4 olan brüt kar marjının 2011/6 döneminde % 36 olduğu, 2011 yılı sonunda ise % 40 seviyesinde gerçekleştiği görülmektedir. Şirket'in 2010 yılında % 8,5 olan esas faaliyet kar marjı ise 2011/6 döneminde % 5,8 ve 2011 yılsonunda % 6,1 seviyesinde gerçekleşmiştir. 2010 yılında % 8,4, 2011/6 döneminde % 5,5 olan net kar marjı 2011 yılı sonunda Şirket'in finansal giderlerinin artmasıyla % 1 olarak gerçekleşmiş olup, 2012 yılında ise TL'deki değer kaybının devam etmemesi varsayımıyla finansal giderlerin azalacağı öngörülerek net kar marjının % 5,2 seviyesine ulaşacağı tahmin edilmiştir.

#### **15 Şirket Raporunda Uzman Kişi veya Kuruluşların Görüşlerine Yer Verilmesi Halinde. Görüşüne Yer Verilen Uzman Kişi veya Kuruluşun Şirketten Bir Menfaati Olup Olmadığına İlişkin Bilgiler**

Bu raporda şirketin içinde bulunduğu sektöre ilişkin olarak görüşleri sunulan uzman kişi veya kuruluşların Şirket ve/veya grup şirketleri ile hiçbir ilişkisi olmadığı gibi Şirket ve/veya grup şirketleri tarafından ihraç edilen menkul kıymetlere veya bunları elde etme hakkı veren ya da taahhüt eden opsiyonlara sahip değildirlir. Aynı kişiler Şirket tarafından daha önce istihdam edilmemişler ya da Şirketten herhangi bir ücret almamışlardır. Şirketin yönetim ve denetim organlarından herhangi birinde üye olmamışlardır. Ayrıca, bu kişi veya kuruluşların bu raporu hazırlayan Piyasa Danışmanı ile bağlantıları bulunmamaktadır.

#### **16 Şirketin Yönetim ve Denetim Kurulu Üyeleri Hakkında 18.05.2011 tarih 369 sayılı İMKB Gelişen İşletmeler Piyasası'nda Piyasa Danışmanlığı Görevine İlişkin Usul ve Esaslar Genelgesi'nin 4'üncü Maddesinin (c) ve (ç) Bentlerinde Sayılan Suçlardan Dolayı Mahkumiyete veya Güvenlik Tedbirine Hükmedilmiş Olup Olmadığı**

Yoktur.

#### **17 Piyasa Danışmanı Görüşü**

01.04.2011 tarihinde Gelişen İşletmeler Piyasası Piyasa Danışmanlığı Anlaşması imzaladığımız MCT Danışmanlık A.Ş.'ye ilişkin görüşümüz aşağıda belirtilmiştir.

Şirket, sermaye piyasalarından fon sağlamak amacıyla ihraç edeceği payların işlem görmesi amacıyla İMKB bünyesinde kurulan Gelişen İşletmeler Piyasası'nda sermaye artırım yolu ile halka açılmak üzere Sermaye Piyasası Kurulu ve İMKB'ye başvuruda bulunmuştur.

Rapor ve eklerinden de anlaşılacağı üzere, Şirket sermaye piyasası mevzuatı ve diğer düzenlemelerden kaynaklanan hukuki ve mali yükümlülüklerini sağlayacak şekilde yapı oluşturmuş, iş süreçlerini tanımlamış ve belirlemiştir.



Şirket halka arzdan sağlayacağı kaynakla işletme sermayesini finanse etmeyi Doğu Avrupa ve Ortadoğu gibi gelişmekte olan uluslararası pazarlarda yeni ofis ve merkezler açmak suretiyle faaliyetlerini yaygınlaştırmayı planlamaktadır.

Halka arzdan sağlanacak fonla yurt içi ve yurt dışında potansiyel birleşme satın alma ve IIP, IIC ve INSIGHTS UK ile stratejik ortaklıklar yapılması, kurulması planlanan Liderlik Araştırma Enstitüsü ve Inovasyon Merkezi gibi nitelikli Ar-Ge merkezlerinin kuruluşunda yatırım sermayesi olarak kullanılması hedeflenmektedir. Ayrıca Şirket, halka arzdan sağlanacak gelir ile satış ve pazarlama ağını oluşturma maliyetlerini karşılamayı planlamaktadır. Bunun sonucunda satışlarını arttırmayı, faaliyetlerini geliştirerek sürdürmeyi karlılığını arttırmayı hedeflemektedir.

Piyasa Danışmanı olarak, Şirket nezdinde yaptığımız çalışma ve değerlendirmeler sonucunda ve Şirket'in tarafımıza sunduğu bilgi ve belgeler doğrultusunda MCT Danışmanlık A.Ş.'nin öncü uygulamaları ve başarı öyküleriyle gelişme ve büyüme potansiyeline sahip bir şirket olduğunu, İstanbul Menkul Kıymetler Borsası Gelişen İşletmeler Piyasası Listesi'ne kabul edilerek sermaye piyasalarından yararlanmasının uygun olacağı hakkındaki olumlu görüşümüzü bilgilerinize sunarız.

Saygılarımızla,

İstanbul, 04.04.2012

GEDİK YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş.



H. Çınar SADIKLAR  
Yönetim Kurulu Bşk.Yrd.

Erhan TOPAÇ  
Yönetim Kurulu Başkanı

