3 AYDA BİR YAYIMLANIR

CEOPort

Ekim 2026 / 1

www.ceoplatformu.com



TAYFUN KÜÇÜKOĞLU

Türkiye'nin yıldızı parlayacak

S » 14

DR. KUBİLAY KAVAK

Sürdürülebilirlik: Kenar süsü mü, mihenk taşı mı?

S » 18

PEGASUS CEO'SU

GÜLİZ ÖZTÜRK

2027'DE BÜYÜMENİN ŞİFRESİ: VERİMLİLİK VE KÜRESEL REKABET

S » 6



Aynur Ayhan

Ayhan Metal Yönetim Kurulu Başkanı

DAHA FAZLA ÜRETİMDEN DAHA REKABETÇİ ÜRETİME

Geleceğin sanayisine yön verenler; teknolojisini geliştiren, sürdürülebilirliği benimseyen ve küresel koşullara uyum sağlayabilenler olacaktır.

S » 12



Bilgehan Can

BYB Grup Yönetim Kurulu Başkanı

BYB GRUP OLARAK ROLÜMÜZ STRATEJİK KÖPRÜ OLUŞTURMAK

Önümüzdeki dönemde BYB Grup'u, uluslararası bir procurement intelligence ve stratejik süreç yönetimi platformu haline getirmek istiyoruz.

S » 24



Bilgehan Can

BYB Grup Kurucusu

TEMEL ROLÜMÜZ BİR KÖPRÜ OLUŞTURMAK

"BYB Grup olarak temel rolümüz, Türk şirketleri ile bu uluslararası ekosistem arasında stratejik bir köprü oluşturmak."

BYB Grup, Türk şirketlerinin NATO ve uluslararası savunma, güvenlik ekosistemine daha sistematik ve sürdürülebilir şekilde erişmesini hedefliyor. Şirket sahip olduğu NATO tecrübesi, ihale ve sözleşme veri seti ve uzman kadrosuyla firmalara uçtan uca stratejik süreç yönetimi sunuyor. BYB Grup Kurucusu Bilgehan Can ile NATO tedarik sisteminin sunduğu fırsatları, Türk şirketlerinin uluslararası rekabetteki konumunu ve sürdürülebilir büyüme için izlenmesi gereken stratejileri konuştuk.

Eda Ünsün

BYB Grup'u kısaca tanıyabilir miyiz?

BYB Grup, Türk şirketlerinin NATO ve uluslararası savunma, güvenlik ve lojistik tedarik ekosistemine daha sistematik, profesyonel ve sürdürülebilir şekilde erişebilmesi ihtiyacından doğdu. Biz bu alanı yalnızca "ihale takip edilen" bir pazar olarak görmüyoruz. NATO ekosistemi; doğru kayıt ve akreditasyondan şirket kabiliyetlerinin doğru konumlandırılmasına, fırsatların erken aşamada tespitinden teknik ve finansal teklif hazırlığına, uluslararası iş ortaklıklarından sözleşme ve operasyon süreçlerine kadar bütüncül yönetilmesi gereken profesyonel bir yapı.

Şirketiniz hangi ihtiyaçtan doğdu ve bugün özellikle NATO ve uluslararası tedarik ekosisteminde nasıl bir rol üstleniyor?

BYB Grup olarak temel rolümüz, Türk şirketleri ile bu uluslararası ekosistem arasında stratejik bir köprü oluşturmak. Sahadaki uzun yılla-

ra dayanan NATO ve uluslararası görev tecrübemizi, 2015'ten bu yana oluşturduğumuz ihale ve sözleşme veri setimizi ve uzman ekibimizin tedarik süreçlerindeki deneyimini bir araya getirerek firmalarımıza uçtan uca stratejik süreç yönetimi sağlıyoruz. Bugün çalışmalarımız sadece NSPA ile sınırlı değil; NATO'nun farklı tedarik mekanizmalarını, uluslararası ana yüklenicileri ve stratejik iş ortaklıklarını kapsayan daha geniş bir ekosistem yaklaşımına sahibiz. Özetle bizim yaklaşımımız şu: Türk şirketlerini yalnızca NATO ihalelerine hazırlamıyoruz; onları NATO ve uluslararası tedarik ekosisteminin sürdürülebilir bir oyuncusu haline getirmeyi hedefliyoruz.

Türk şirketlerinin NATO ve NSPA gibi uluslararası tedarik sistemlerine girebilmesi için hangi kriterleri karşılaması gerekiyor?

Aslında Türk şirketlerinin önemli bir bölümü üretim kabiliyeti, kalite, mühendislik ve operasyonel kapasite açısından uluslararası pazarlarda rekabet edebilecek seviyede. Temel mesele çoğu zaman kabiliyet eksikliğinden ziyade, bu kabiliyetin NATO tedarik sisteminin beklentilerine uygun biçimde konumlandırılması. NSPA açısından şirketlerin hukuki uygunluğu, ulusal uygunluk statüsü, mevcut kabiliyeti, finansal yapısı ve geçmiş performansı gibi unsurlar tedarikçi uygunluğunun temel parçaları arasında yer alıyor.

BYB Grup olarak şirketlere bu süreçte nasıl bir yol haritası sunuyorsunuz?

BYB Grup olarak süreci öncelikle şirketin mevcut kabiliyetlerinin ve ürün/hizmet portföyünün analiz edilmesiyle başlatıyoruz. Ardından gerekli NATO/NSPA kayıt ve akreditasyon süreçleri, NCAGE ve ilgili tedarikçi hesapları, şirketin doğru tedarik kategorileriyle eşleştirilmesi ve fırsat haritasının oluşturulması geliyor. Sonrasında geçmiş gerçekleşmiş alımları analiz ediyor; hangi kurumların, hangi ürün veya hizmetleri, hangi yöntemlerle ve hangi şirketlerden satın aldığını değerlendiriyoruz. Bu veriyi yaklaşan fırsatlarla birleştirerek firmaya özel bir pazar stratejisi oluşturuyoruz. Uygun bir ihale ortaya çıktığında ise teknik şartname analizi, Go/No-Go değerlendirmesi, uygunluk matrisi, teknik ve finansal teklif hazırlığı, uluslararası partner veya alt yüklenici yapılanması ve gerektiğinde sözleşme/operasyon aşamasına kadar şirketle birlikte ilerliyoruz. Dolayısıyla bizim modelimiz: Kayıt → Analiz → Stratejik Konumlandırma → Fırsat İstihbaratı → Teklif → İş Ortaklığı → Sözleşme → Sürdürülebilir Büyüme şeklinde uçtan uca bir süreç yönetimidir. Buradaki kritik nokta şudur: NATO'ya kayıt olmak hedef değil, pazara giriş kapısıdır. Asıl değer, bu kaydın ticari sonuca dönüştürülebilmesidir.

Önümüzdeki dönemde NATO ve küresel tedarik pazarlarında Türk şirketleri açısından hangi sektörlerde önemli fırsatlar görüyorsunuz?

Önümüzdeki dönemi Türk sanayisi açısından son derece önemli görüyoruz. Çünkü NATO tedarik yaklaşımında yalnızca büyük savunma platformlarına değil; tedarik zinciri dayanıklılığına, üretim kapasitesine, lojistiğe, altyapıya ve çift kullanımlı teknolojilere giderek daha fazla önem veriliyor. Biz özellikle savunma ve güvenlik teknolojileri, mühimmat ve ilgili alt sistemler, C-UAS ve insansız sistemler, taktik haberleşme ve bilişim, siber güvenlik, enerji ve kritik altyapı, askeri mobilite, lojistik ve taşımacılık, inşaat ve deployable infrastructure, tekstil ve kişisel ekipman, medikal sistemler, catering ve yaşam destek hizmetleri ile bakım-idame alanlarında önemli fırsatlar görüyoruz. 2026'daki gelişmeler de bu yönelimi destekliyor. NSPA örneğin taktik ve konuşlandırılabilir C-UAS çözümleri için çoklu framework sözleşmeleri oluştururken; NATO Engine girişimiyle geleneksel savunma tedarikçilerinin yanında sivil üretim kapasitesini ve farklı ül-



> "NATO'YA KAYIT OLMAK HEDEF DEĞİL, PAZARA GİRİŞ KAPISIDIR. ASIL DEĞER, BU KAYDIN TİCARİ SONUCA DÖNÜŞTÜRÜLEBİLMESİDİR."

> **"BİZİM AÇIMIZDAN BAŞARI, BYB GRUP'UN** NE KADAR BÜYÜDÜĞÜYLE TEK BAŞINA ÖLÇÜLEMEZ."

kelerdeki üreticileri de NATO ihtiyaçlarıyla buluşturmayı hedefliyor. Bu, güçlü üretim altyapısına sahip Türk sanayisi açısından son derece dikkat çekici bir gelişme.

Şirketiniz açısından framework ve uzun dönemli sözleşmeler büyüme stratejinizde nasıl bir rol oynuyor?

Bizim özellikle üzerinde durduğumuz diğer konu ise framework ve uzun dönemli sözleşmeler. Gelecekte değer yalnızca tek bir ihaleyi kazanmaktan değil, bir kez sisteme girdikten sonra yıllarca devam edebilecek sipariş ve iş birliklerinin parçası olmaktan gelecek. Türkiye'nin güçlü olduğu üretim, mühendislik, tekstil, gıda, yapı, enerji, lojistik, otomotiv yan sanayi, makine ve teknoloji sektörlerini düşündüğümüzde burada ciddi bir potansiyel görüyoruz. Bu nedenle önümüzdeki dönemin anahtar kavramlarının ölçek, hız, güvenilir tedarik zinciri ve uluslararası iş birliği olacağını düşünüyoruz.

BYB Grup'un bu alandaki büyüme hedefleri ve gelecek vizyonu nedir?

BYB Grup'un vizyonu yalnızca daha fazla firmaya danışmanlık vermek değil; Türkiye'nin NATO ve küresel tedarik ekosistemindeki payının büyümesine katkı sağlayan kurumsal bir platform oluşturmak. Bugüne kadar sahadaki tecrübemizi, uzman ekibimizi, uluslararası networkümüzü ve yıllar içerisinde oluşturduğumuz veri altyapısını bir araya getirdik. Önümüzdeki dönemde bu yapıyı teknoloji ve yapay zekâ ile daha ileri bir seviyeye taşımayı hedefliyoruz. Geliştirdiğimiz BYB Atlas AI yaklaşımıyla geçmiş sözleşmeler, güncel ve yaklaşan fırsatlar, şirket kabiliyetleri, teknik gereklilikler ve potansiyel uluslararası iş ortaklarını aynı analitik yapı içerisinde değerlendirebilen bir procurement intelligence altyapısı oluşturuyoruz. Uluslararası ağımızı genişletiyoruz. Amacımız Türk şirketlerini sadece bir ihalenin katılımcısı yapmak değil; uluslararası prime contractor'ların, alt yüklenicilerin ve stratejik tedarik zincirlerinin doğal iş ortaklarından biri haline getirmek. Çünkü bizim açımızdan başarı, BYB Grup'un ne kadar büyüdüğüyle tek başına ölçülemez. Asıl başarı; birlikte çalıştığımız Türk şirketlerinin NATO ekosisteminde kazandığı sözleşmeler, oluşturduğu uluslararası ortaklıklar ve geliştirdiği sürdürülebilir ihracat kapasitesidir. BYB Grup'u, Türkiye'den NATO'ya uzanan stratejik köprünün ötesinde; Türk sanayisini küresel savunma, güvenlik ve tedarik ekosistemine bağlayan uluslararası bir procurement intelligence ve stratejik süreç yönetimi platformu haline getirmek istiyoruz. Bizim için gelecek vizyonunun özü de bu Türkiye'nin üretim gücünü, doğru strateji, doğru veri ve doğru uluslararası bağlantılarla küresel fırsatlara dönüştürmek.



BYB GRUP

STRATEJİK SÜREÇ YÖNETİMİ

KÜRESEL TEDARİKTE STRATEJİK ÇÖZÜM ORTAĞINIZ



BYB Grup, Türk şirketlerinin NATO/NSPA ve uluslararası tedarik sistemlerine entegrasyonunu sağlayan stratejik bir danışmanlık ve çözüm ortağıdır.

Deneyimimiz, güçlü ağımız ve uzman ekibimizle şirketinizi küresel pazarlarda bir adım öne taşıyoruz.

KÜRESEL ERİŞİM

NATO, NSPA ve uluslararası kurumlarla güçlü ilişkiler ve doğru bağlantılar.

STRATEJİK DANIŞMANLIK

İhale, uygunluk, sertifikasyon ve tedarik süreçlerinde uçtan uca stratejik danışmanlık hizmetleri.

SÜRDÜRÜLEBİLİR BAŞARI

Şirketinizi global tedarik zincirine entegre ediyor, sürdürülebilir ve kârlı büyüme sağlıyoruz.

TÜRKİYE'DEN DÜNYAYA, GÜVENLE BAĞLANIN.

- NATO & NSPA Tedarik Uzmanlığı
- Uluslararası İhalelere Katılım Desteği
- Uygunluk & Sertifikasyon Danışmanlığı
- Tedarik Zinciri & Sözleşme Yönetimi
- Eğitim & Yetkinlik Gelişimi
- Stratejik İş Geliştirme

FAALİYET ALANLARIMIZ

SAVUNMA & GÜVENLİK | SANAYİ & ÜRETİM | HAVACILIK & UZAY | BİLGİ TEKNOLOJİLERİ & SİBER GÜVENLİK | LOJİSTİK & DESTEK HİZMETLERİ | SAĞLIK & MEDİKAL

DOĞRU STRATEJİ.
GÜÇLÜ BAĞLANTILAR.
KÜRESEL BAŞARI.

Ritim İstanbul, Cevizli Mah.
Zühal Cad. A Ticari Blok Apt.
No: 46/50, Maltepe / İstanbul
+90 542 646 5750
support@bybgrup.com

bybgrup.com