|  |  |
| --- | --- |
| **TURNKEY ULUSLARARASI İŞ GELİŞTİRME AĞI VE PLATFORMU (B2B) ÜYELİK SÖZLEŞMESİ** | **TURNKEY INTERNATIONAL BUSINESS DEVELOPMENT NETWORK & PLATFORM (B2B) MEMBERSHIP AGREEMENT** |
| 1. **TARAFLAR**

İşbu Üyelik Sözleşmesi, (bundan böyle ***“Sözleşme”*** olarak anılacaktır) Turnkey Uluslararası İş Geliştirme Ağı ve Platformu (***“Turnkey”***) ile bu organizasyona Üye olmak isteyen gerçek kişi ya da şirket arasındadır. Bu iki taraf sözleşmenin *“****Taraflarını****”* oluşturmaktadır. 1. **TURNKEY**

|  |  |
| --- | --- |
| **Unvanı**  | TURNKEY ULUSLARARASI İŞ GELİŞTİRME AĞI VE PLATFORMU |
| **Adresi**  | **İstanbul, Türkiye** |
| **E-posta** | **info@turnkeyint.net****(rasit.kuskaya@gmail.com)** |
| **Web Sitesi** | [**https://www.turnkeyint.net**](https://www.turnkeyint.net) |
| **Şirket Tel.** | **+90 (532) 573 14 23** |

1. **ÜYE**

|  |  |
| --- | --- |
| **Adı ve Soyadı**  |  |
| **T.C. Kimlik No** |  |
| **Vergi No** |  |
| **Vergi Dairesi** |  |
| **Temsilcisi Olunan Firma** |  |
| **Firma /** **Fatura Adresi** |  |
| **Şirket Telefonu**  |  |
| **Üye GSM Numarası** |  |
| **E-Posta** |  |
| **Web Sitesi** |  |
| **Sektör/İş Kolu**  |  |
| **Bölge** |  |

 | 1. **PARTIES**

This Membership Agreement, (hereinafter referred to as the ***“Agreement*”**) in between Turnkey International Business Development Network & Platform (***“Turnkey”***) and a person or the company who wants to be Member of the organization. Each party hereinafter be referred as “***the Parties”***.

|  |  |
| --- | --- |
| **Title**  | TURNKEY INTERNATIONAL BUSINESS DEVELOPMENT NETWORK & PLATFORM |
| **Address**  | **Istanbul, Turkey**  |
| **E-mail** | **membership@turnkeyint.net****(rasit.kuskaya@gmail.com)** |
| **Website**  | [**https://www.turnkeyint.net**](https://www.turnkeyint.net) |
| **Tel.** | **+90 (532) 573 14 23** |

* 1. **TURNKEY**
	2. **MEMBER**

|  |  |
| --- | --- |
| **Name Surname** |  |
| **Turkish I.D. Number** |  |
| **Tax Number** |  |
| **Tax Office**  |  |
| **Represented Company** |  |
| **Company/****Invoice Address**  |  |
| **Company Phone** |  |
| **Member GSM Number** |  |
| **E-Mail**  |  |
| **Website** |  |
| **Sector/Business Line**  |  |
| **Territory** |  |

 |
| 1. **KONU VE AMAÇ**

Turnkey üyeleri için güvenilir, düşük maliyetli (ekonomik), verimli, etkili, sonuç odaklı, sürdürülebilir, uluslararası, bir iş geliştirme ağı ve platformu oluşturmayı hedeflemektedir. İş bu sözleşme temelde **4** konuyu düzenlemektedir: * 1. Kuruluş, vizyon, misyon ve temel değerlerin ifade edilmesi.
	2. Sosyal sorumluluk yönüne vurgu yapılması. Destek alınan ve işbirliği yapılan kurumların listelenmesi,
	3. Çalışma prosedürlerine dair hüküm ve şartların (işleyişin) açıklanması,
	4. Organizasyona katılan Üyelerin haklarının ve yükümlülüklerinin belirlenmesidir.
 | 1. **SUBJECT AND PURPOSE**

Turnkey aims to develop, reliable, low cost (economical), productive, effective, result oriented, sustainable international business development network & platform for the Members. This Agreement basically regulates **4** subjects:* 1. Foundation, Statement of Vision, Mission, Core Values.
	2. Emphasizing social responsibility side. Enlisting supporting bodies & organizations in co-operation.
	3. To explain the terms and conditions regarding working procedures (operation)
	4. To determine the rights & liabilities of the Members joining the organisation
 |
| 1. **KURULUŞ, VİZYON, MİSYON VE TEMEL DEĞERLER**

**Kuruluş:** Bu organizasyon.Raşit Kuşkaya tarafından global Covid-19 pandemi felaketinin ortaya çıktığı Mart 2020 döneminde özel bir girişim olarak İstanbul, Türkiye’de kurulmuştur. Kurul ve diğer üyelerin desteği ve katkıları ile hızlıca büyüyerek 2021 yılında uluslararası hale gelmiştir.**Vizyon:** 3 yıl içerisinde KOBİ/B2B alanında Türkiye’nin en etkili İş Ağı ve Platformu olmak. 5 yıl içerisinde bölgesel/milletlerarası, 2030 a kadar global olmak. **Misyon:** Uluslararası iş ağları, profesyonel proje yönetimi, ticaretin dijital dönüşümü konusunda bilgi ve farkındalığı artırmak. Komplex projeleri anahtar teslimi mantığında grup içerisinde çözümlemek. Gelişmekte olan ülkelerin karşılıklı ticaret ve turizmine katkı sağlamak.**Temel Değerler:** İşbirliği, dayanışma, takım çalışması, sürekli ilerleme, paylaşma, sürdürülebilirlik, proaktiflik, olumlu tutum ve davranış, disiplin, profesyonellik, kazan/kazan mantığında düşünmek, birlikte büyümek, sonuç odaklılık, değer katmak.  | 1. **FOUNDATION, VISION, MISSION & CORE VALUES**

**Foundation:** Organization has been founded by Mr.Raşit Kuşkaya during the first wave of Global Covid-19 catastrophe in March 2020 as a Private Enterprise in Istanbul,Turkey. It has growed rapidly with the support and contribution of the board and other members and became international as of 2021 **Vision:** To be Turkey’s most effective SME/B2B Network & Platform in 3 years. Going regional/multinational in 5 years. Going global by 2030. **Mission:** Increasing knowledge & awareness about international business networking, professional project management, digital transformation of trade. Solving various complex projects in turnkey manner within the group. Contributing increase of bilateral trade & tourism for developing countries. **Core Values:** Collaboration, solidarity, team working, continuous development, sharing, sustainability, proactivity, positive attitude, discipline, professionalism, thinking win/win manner, growing together, being result oriented, adding value. |
| 1. **SOSYAL SORUMLULUK & İŞ BİRLİĞİ YAPILAN KURULUŞLAR**

**Sosyal Sorumluluk:** Elde edilen gelirin en az %3’ü yoksullukla mücadele amaçlı kurul tarafından onaylanan hayır kurumlarına bağışlanacaktır. Yapılan bağışlar üyelere raporlanacaktır.**Destek Alınan ve İşbirliği yapılan Kuruluşlar:** Türkiye’nin ihracatının gelişmesine, uluslararası ticaret ve diplomasiye verilen katkılardan ötürü ICC, ITC, WTO, Global Chambers, Türk Ticaret Bakanlığı, DEİK, DTİK, MUSİAD üyeleri, TOBB, TIM, ITO, ISO | 1. **SOCIAL RESPONSIBILITY & INSTITUTIONS IN COOPERATION**

**Social Responsibility:** Min.3% of the income will be donated to charities which are approved by the Board to fight against poverty. Donations will be reported to Members. **Supporting Bodies / Organizations in Co-operation:** ICC, ITC, WTO, Global Chambers, Turkish Ministery of Trade, DEİK Members (Foreign Economic Relations Board), DTİK (Council of Turkish Businesspeople in the World), MUSİAD (Independent Businessman Association), TOBB, (National Assembly of Chamber of Commerce & Industry),TIM (National Assembly of Exporters), ITO (Istanbul Chamber of Commerce), ISO (Istanbul Chamber of Industry) due to contributions to Turkish Export, International Trade & Business Diplomacy |
| 1. **ORGANİZASYON YAPISI VE TANIMLAR**

İşbu Sözleşme kapsamında aşağıda belirtilen terimler, karşılarında yer alan anlama sahip olacak ve Sözleşme’nin kapsam ve amacına uygun olarak yorumlanacaktır. **Başkan (Yönetim Kurulu Başkanı):** Turnkey organizasyonuna liderlik eden, istişare ve icra fonksiyonunu yerine getiren kurula başkanlık yapan kişiyi ifade eder. **Yürütme Kurulu:** Organizasyonun işleyişiyle ilgilikararlar alan ve bunları uygulayan Kurulu ifade eder. Başkan, koordinatörler, iş konseyi başkanları, danışman, müşavirler, sistem yöneticisi ile elçilerden oluşur. **Koordinatör(ler):** Kurul tarafından üyeleri, ekipleri, projeleri, aktiviteleri koordine etmek üzere görevlendirilen kurul üyelerini ifade eder.Koordinatörlerin iki ana görevi bulunmaktadır. 1. Karar alma süreçlerine katılmak, alınan kararları uygulamak ve diğer operasyonel işleri yürütmek
2. Gruba gelen sıcak ürün ve hizmet taleplerini tedarikçi üyelere yönlendirmek. Büyük projeleri Anahtar teslimi çözümlenmesi için gerekli koordinasyonu yapmak.

**Genel Koordinatör:** Grubun genel koordinasyonunu gerçekleştiren, başkanın yokluğunda ona vekalet eden ve toplantılara başkanlık yapan kurul üyesidir. **Üyelik Koordinatörü:** Üyeliğe kabul, üye performans takibi ve üyeliğin sonlandırılması işlemlerini takip eden kurul üyesidir. **Proje Koorninatörü:** Anahtar teslimi büyük projeleri daha etkili koordine etmek için görevlendirilen kurul üyesidir.**Sistem Yöneticisi:** Platformun web-sitesini geliştirme ve güncelleme görevini üstlenen kurul üyesidir.**İş Konseyi:** Üyeler’in bölgelere, iş kollarına, sektörlerine göre kümelenmesini ifade eder. Gerekli görmesi halinde kurul iş konseyinin etkinliği için koordinatör atayabilir.**Danışman (Müşavir) :** Hukuk, IT, strateji ve yönetim gibi konularda uzmanlık alanı ile ilgili başkan ve kurula müşavirlik hizmeti veren kurul üyesidir. **Elçi:** Organizasyona en az 4 yeni üye kazandırmış, ideal üye vasıflarına sahip kurul üyesidir.**Sponsor(lar):** Organizasyona doğrudan finansal destek olan ya da bir takım etkinliklerin masraflarını karşılayan gerçek ya da tüzel kişiyi tanımlar. Sponsorlar üyelik performans yükümlülüklerinden muaftır.  **Üye(ler):** Iş bu sözleşmede madde 1.1’de bilgileri yer alan gerçek ya da tüzel kişiyi tanımlar. Tedarikçi ve Yerel İş Geliştirmeci olmak üzere iki tip münhasır üyelik bulunmaktadır. Üyelik kurulun oluru ve başkanın onayı ile gerçekleşir. **Münhasırlık:** Kurulu tarafından Tedarikçi Üye’ye faaliyet gösterdiği iş kolunda sağlanan sektörel; Yerel İş Geliştirmeci Üye’ye ise bölgesel olarak sağlanan münhasırlığı ifade eder. **Tedarikçi Üye:** Belirli bir ürün üreten ya da hizmet sunan bir şirketi yahut her ikisini de gerçekleştiren taahhüt firmalarını veya temsilcisini ifade eder. **Yerel İş Geliştirmeci Üye:** Yetkilendirildiği ülkede ve şehirde Tedarikçi üyeler için iş geliştiren ve bu hizmetinden ötürü kazanç elde eden kişiyi veya şirketi ifade eder. **Performans Ölçüm Sistemi:** Üyeler’in performanslarının objektif ve ölçülebilir kriterlere göre değerlendirildiği sistemi ifade eder.  | 1. **ORGANISATION FORM & DEFINITIONS**

The terms mentioned below specified in this Agreement shall have the following meaning and be interpreted in accordance with the scope and purpose of the Agreement. **President (Chairman):** Describes the person who is leading the organization and president of advisory and executive board **Executive Board:** Describes the advisory & executive board which takes decisions regarding operation of the organization and execute these. The Board includes president, coordinators, head of the business councils, consultants, advisors, system admin and ambassadors. **Coordinator(s):** Describes the board memberswho coordinates the members, teams, projects and activities. Coordinators have two main tasks: 1) Attending decision making process, executing decisions and handling other operational works.1. Directing incoming product and service demands to the supplier members. Making necessary coordination to solve big projects in a Turnkey manner.

**General Coordinator:** Describes the board member who makes general coordination of the group, represents president and leads the meetings when the president is unavailable. **Membership Coordinator:** Describes the board member who handles membership acceptance, member performans evaluation and membership termination tasks. **Project Coordinator:** Describes the board member who is appointed to coordinate big turnkey projects more efficiently. **System Admin:** Describes the board member who is resposible with platform’s web site development and keeping it updated**Business Council:** Describes the clusters that Members are divided by their territory, business lines. If necessary, the board may appoint a coordinator for the efficiency of the council.**Consultant (Advisor):** Describes the board member who gives consultancy to the president and the board in the field of his or her expertise such as law, IT, management. **Ambassador:** Describes the board member who brought 4 new members to the organisation and has ideal member qualifications. **Sponsor(s):** Describes the person or the company who gives direct financial support or cover expenses of some activities. Sponsors are exempt from membership performance obligations. **Member(s):** It defines the person or the company indicated in article 1.1. There are two kinds of exclusive membership which are Supplier and Local Business Developer Member. Membership takes place after affirmation of the board & approval of the President**Exlusivity:** Describes the business field (industry) exclusivity for a Supplier or territorial exclusivity for a Local Business Developer attributed by the Board **The Supplier Member:** Describes a company who produce a particular product or provide a service or a contractor who does both or their representative. **Local Business Developer Member:** Describes an authorized person or a company for a country or city to develop business for Supplier Members and generate income for this service. **Performance Measuring System:** Describes the system where the performance of the members evaluated by objective and countable criteria.  |
| 1. **TURNKEY İŞ GELİŞTİRME YÖNTEMLERİ**

6.1 İşinizi uluslararası, güvenli ve emniyetli bir çevrede büyütmek6.2 Dikkatlice seçilmiş, control edilmiş, onaylanmış iş ortakları ile çalışmak6.3 Kendi alanında en profesyonel kişilerle iş birliği yapmak 6.4 Sektör/endüstriel ve bölgesel münhasırlık 6.5 Üyeler arası güçlü bağlantı, proje, bilgi, kontak, ihale paylaşımı6.6 Üyeler arası sürekli referans pazarlaması 6.7 Kurul ve diğer üyelerin iş yönlendirme ve pazarlama desteği6.8 Uluslararası olmak için Kurulun sürekli koçluk ve danışmanlığı 6.9 Sıkça yapılan gerçek ve sanal Çevre (network) geliştirme toplantıları 6.10 Uluslararası en etkin pazarlama araçlarını en düşük maliyetlerle kullanmak 6.11 Adwords, SEO, Sosyal Medya ve özellikle Linkedin gibi etkin digital pazarlama araçlarının kullanımı6.12 İş zekası geliştirmek için sanal zeka destekli büyük data analizleri 6.13 Profesyonel B2B (ihracatçı ve ithalatçının önden eşleştirildiği) odaklı yurtdışı Pazar Araştırması organizasyonları 6.14 Kompleks projelerin anahtar teslimi mantığında koordinatörlerin koordinasyonunda grup içerisinde çözümlenmesi 6.15 Farkındalık ve bilgi artırma amaçlı düzenlenen yüz yüze ve çevrimiçi eğitimler6.16 Konaklama, gümrükleme, lojistik gibi konularda grup satınalmasının avantajını kullanmak6.17 İhracatçı bir firma olmak için gerekli operasyonel desteğin sağlanması | 1. **BUSINESS DEVELOPMENT METHODS OF TURKEY**

6.1 Growing your business in a safe, secure multinational network6.2 Working with carefully selected, previously checked and approved business partners6.3 Collaborating with most professionals in their field 6.4 Exclusivity by sector/industry and territory 6.5 Strong Interaction, Project, Data, Contact, Lead, Demand, Tender Sharing between Members6.6 Continuous Referral Marketing between the members 6.7 Having business lead, marketing support of the Board and all Members6.8 Ongoing Coaching & Consultancy of the board to go international6.9 Real & Virtual frequent Business Networking Events 6.10 Using most effective international marketing tools with the lowest cost6.11 Using Digital Marketing Instruments efficiently. Adwords, SEO, Social Media especially Linkedin6.12 Analysis of big data with the support of Artificial Intelligence to form Business Intelligence 6.13 Organizing Market Research trips abroad focused in pro B2B meetings (pre-matched exporter&importer)6.14 Solving complex projects in turn-key manner within the group with the coordination of Project Coordinators6.15 Organizing face to face Trainings or online Webinars from time to time to increase awareness & knowledge6.16 Using advantages of group procurement. Such as accommodation, customs brokerage, logistics6.17 Operational support to become an exporter if necessary. Such as customs brokerage, logistics  |
| 1. **TURNKEY’İN HAK VE YÜKÜMLÜLÜKLERİ**
	1. Turnkey, farklı sektörlerden ve ülkelerden gelen profesyonel Üyelerine karşılıklı güven esasına dayalı bilgi, bağlantı ve proje paylaşımını teşvik eden uluslararası bir iş çevresi sunar.
	2. Turnkey, Üyelerin dayanışma içerisinde, birlikte iş ve proje geliştirmelerini sağlayan dijital platformlar sunar.
	3. Turnkey, yapının paydaşlarını bir araya getirerek, takım çalışması içerisinde anahtar teslim proje çözümlemeyi sağlayan bir ekosistem sunar.
	4. Turnkey’in sağladığı network ve platformlarda iş geliştirmek üyenin kendi çabasına bağlıdır. İş geliştirme başkan ya da kurulun sorumluluğu altında değildir.
	5. Turnkey, Üyeler’e adil ve şeffaf bir rekabet ortamı sağlamaya özen gösterir. Turnkey, bu doğrultuda, Üyeler’in de faaliyetlerini icra ederken 4054 Sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun uyarınca belirlenen usullere uygun olarak hareket etmesini tavsiye eder.
	6. Kurul, her Tedarikçi Üye’nin sektörel ve her Yerel İş Geliştirmeci Üye’nin bölgesel (hem ülke hem de şehir bakımından) Münhasırlığını belirlemeye yetkilidir.
	7. Sektörlere ve bölgelere atanmış olan koltuklar, ilgili Üye’nin üyeliğinin sona ermesine kadar misafir davetine kapalı olacaktır.
	8. Turnkey, her hafta düzenlediği çevrimiçi toplantılar ile üyelerine iş ağını genişletme, yeni bilgiler öğrenme, yeni beceriler kazanma, firmasını ve işini tanıtma imkânı sağlar.
	9. Bu toplantıların gün ve saati Turnkey’in insiyatifi doğrultusunda önceden bilgilendirmek kaydıyla değiştirilebilir.
	10. Turnkey, işbu Sözleşme kapsamında öngörülen amaçların yerine getirilmesi adına alanında uzman kişilerce verilecek webinar ve eğitimler organize edecektir.
	11. Turnkey, Üyeler’in talep ve ihtiyaçları doğrultusunda, projelerin koordinasyonu için ekipler ve özel amaçlı iş konseyleri kurabilir.
	12. Turnkey, Kurulun tavsiyesi üzerine, işbu Sözleşme’de belirlenen üyelik kriterlerini değiştirme veya gerekli yeni kriterler belirleme yetkisine sahiptir.
	13. Turnkey, üyelik şartlarını yerine getirmeyen Üyeler’i, 2 yazılı uyarının ardından üyelikten çıkarma yetkisine sahiptir. Bu doğrultuda, burada açıklanan Performans Ölçme Sistemi uyarınca art arda 3 ay boyunca düşük performans sergileyen Üye, düşük performans sergilediği 2. ve 3. aylarda yapılan yazılı uyarının ardından, bir ilerleme gözlemlenmezse Kurul kararı ile sistemden çıkarılır.
	14. Düşük performans ya da işbu sözleşmeye aykırı hareket nedeniyle üyeliği sonlandırılan üye, ödemiş olduğu yıllık aidatının iadesini isteyemez.
	15. Turnkey, Yurtdışı Pazar Araştırması ve Toplu ya da bireysel Yurtdışı B2B organizasyonu konularında talepte bulunan Tedarikçi üyelerini uygun bir Lokal İş Geliştirmeci görevlendirerek sahada destekler.
	16. Turnkey İdeal Pazar Araştırması Raporu ve Yurtdışı B2B / Saha Çalışması Kriterlerini belirlemeye yetkilidir.
	17. Turnkey Yerel İş Geliştirmeci tarafından hazırlanan Pazar Araştırma Raporunu inceler ve denetler. Değerlendirme sonucunda Pazar Araştırma Raporu’nun yetersiz bulunması halinde; Turnkey, aynı kişiden raporu geliştirmesini isteyebilir ya da araştırma için farklı bir İş Geliştirmeci görevlendirebilir.
	18. Yalnızca işbu sözleşmede tanımlanmış yeterlilik kriterlerini sağlayan Pazar Araştırma Raporlar’ı Tedarikçi Üye’ye teslim edilir ve Yerel İş Geliştirmeciye mutabık olunan ödemesi yapılır.
	19. Turnkey Pazar Araştırması Raporlarını ve B2B verilerini saklamaya, arşivlemeye ve ileride tedarikçi üyelerinin faydalanması amaçlı tekrar kullandırmaya yetkilidir.
	20. Pazar Araştırma Raporu’nun tesliminden veya B2B organizasyonunun gerçekleşmesinden sonraki 2 yıllık süre içerisinde, Tedarikçi Üye’nin, sağlanan kontak ya da bilgi sayesinde iş geliştirmesi halinde, Tedarikçi Üye, Yerel İş Geliştirmeci Üye’ye fatura bedelinin %5’ini geçmemek üzere bir komisyon bedeli ödemekle yükümlüdür. İlgili süreç Turnkey denetimi altında yürütülür.
	21. Turnkey tedarikçi üyeler arası serbest ve komisyonsuz karşılıklı iş geliştirmeyi tavsiye eder. Üyelerin kendi aralarında anlaşarak yaptıkları iş geliştirme protokolleri bu kuraldan istisnasıdır.
	22. Turnkey Kurulu, Tedarikçi bir Üye için platforma üye olmayan (3.parti) bir alıcı ile doğrudan (grup dışı) iş geliştirmesi halinde komisyon isteme hakkını saklı tutar.
	23. Turnkey Kurulu, network kanalından gelen ürün, hizmet ve proje taleplerini öncelikle grup içerisinde çözümlemeye çalışır. Bu mümkün olmaz ise platforma üye olmayan ve komisyon ödemeyi kabul eden dışarıdan bir tedarikçi ile iş geliştirir. Bahse konu tedarikçileri sürdürülebilirlik için gruba davet eder.
 | 1. **TURNKEY’S RIGHTS AND OBLIGATIONS**
	1. Turnkey provides its professional Members who are coming from different industries and countries an international Business network that is based on trust and encouraging information, contact and project sharing.
	2. Turnkey provides reliable digital platforms in which Members may develop business and projects with solidarity.
	3. Turnkey provides an ecosystem that brings stakeholders of construction together and promotes teamworking to solve projects in a turn-key manner.
	4. It is up to member’s performance to develop business within the network & platform. Therefore, president or the board can not be responsible for the business development.
	5. Turnkey cares to provide a fair and transparent competitive environment to Members. Accordingly, Turnkey also advises to Members to act upon the procedures prescribed by the Law no 4054 on the Protection of Competition.
	6. The Board is authorized to determine sectoral (industrial) exclusivity of each Supplier Member as well as regional Exclusivity (both in terms of country and city) of each Local Business Developer Member.
	7. Seats that have been assigned for sectors and regions shall not be available to any guests until exclusive Member’s termination.
	8. Turnkey holds at least 1 (one) online meeting each week and gives the members opportunity for business networking, new information learning, new skills gaining, business and firm marketing.
	9. The date and time of these meetings can be changed with prior notice under Turnkey’s initiative.
	10. As envisaged under this Agreement, Turnkey may organize webinars and training sessions that shall be given by experts in their respective fields.
	11. Turnkey may form special committees and groups for the coordination of the projects in line with the Member’s demands and needs.
	12. Turnkey has the right, upon the recommendation of the Board to amend the membership criteria stipulated under this Agreement and establish new criterion as needed.
	13. Turnkey has the right to terminate the membership of the noncompliant Members after two written notices. Accordingly, Member who underperforms for 3 consecutive months as per the Performance Measuring System herein shall be removed from the system following written notices made in the 2nd and 3rd months, by the decision of the board if no improvement observed.
	14. Noncompliant and underperforming Members may not request return of the paid annual fee.
	15. Turnkey supports Supplier Members who is demanding Market Research Report and the organization of group or individual B2B meetings abroad by appointing suitable Local Business Developer Member in the field
	16. Turnkey is authorized to determine criterion of ideal Market Research Report and organization of B2B meetings abroad.
	17. Turnkey reviews and controls The Market Research Report prepared by the Local Business Developer Member. In case the Market Research Report is found insufficient, Turnkey may request amendment from the same developer or assign a different Local Business Developer for this Research task.
	18. Only the Market Research Reports meeting the criteria determined herein, will be handed over to the Supplier Member and agreed feee to be paid to the Local Business Developer.
	19. Turnkey is authorized to save, archive and reuse in the future Market Research Reports and B2B data for the benefit of Supplier Members.
	20. During a period of 2 years after a Research Report is handed over or a B2B organization took place, in case the Supplier Member manages to develop business thanks to provided contact or data, the Supplier Member is obliged to pay a commission, not exceeding 5% of the invoice amount, to the Local Business Developer Member. This process shall be carried out under the supervision of Turnkey.
	21. Turnkey promotes free & commissionless trade between members. Business development protocols the members mutually mutually agreed are exception.
	22. In case Turnkey Board directly facilitates business (out of the platform) between a non-member (third party) and a Supplier Member, the Turnkey reserves the right for a commission request.
	23. Turnkey Board first tries to meet incoming demands of products, services & projects within the group. If this ia not possible, TurnkeyBoards solves the case with an outside Supplier who agrees to pay comisson. Later, Turnkey invites such suppliers to the group considering sustainability.
 |
| 1. **ÜYENİN HAK, YÜKÜMLÜLÜK, BEYAN VE TAAHHÜTLERİ**
	1. Üye, işbu Sözleşme’nin akdinden önce veya Sözleşme sırasında Turnkey’e sağladığı bilgilerin güvenilir ve doğru olduğunu beyan ve taahhüt eder.
	2. Üye, işbu Sözleşme’yi akdedebilmek için her türlü yetki ve ehliyetinin bulunduğunu ve özellikle İngilizce dilinde yetkin olma, temsil ettiği sektöre önderlik etme, iş geliştirmeye açık olma ve ürün ve/veya hizmet ihracatı konusunda profesyonel deneyim ve bilgi sahibi olma gibi gerekli tüm kişisel ve/veya profesyonel yetkinliklere sahip olduğunu beyan ve taahhüt eder.
	3. Üye, kendisinin veya temsil ettiği/ortağı olduğu tüzel kişinin halihazırda gerçekleştirmekte olduğu tüm iş ve işlemlere ilişkin tüm izin, ruhsat ve belgelere sahip olduğunu kabul, beyan ve taahhüt eder.
	4. Üye, işbu Sözleşme kapsamında gerçekleştireceği iş geliştirme faaliyetlerinde yalnızca Sözleşme’nin konu ve amacına uygun olarak hareket edeceğini, işbu faaliyetlerin yalnızca ticari amaçlar doğrultusunda gerçekleştirildiğini idrak ettiğini beyan ve taahhüt eder.
	5. Üye, Turnkey organizasyonu kapsamında gerçekleştirilen tüm iş ve işlemlerde ticari ahlak ve etik kurallarına uygun şekilde hareket edeceğini beyan ve taahhüt eder.
	6. Üye, yürütülen tüm ticari faaliyetlerin hukuka uygun olarak yürütüleceğini, hukuka aykırı olabilecek faaliyetlerin müzakere dahi edilmeyeceğini, hediye, rüşvet gibi uygulamaların kesinlikle yasak olduğunu bildiğini beyan ve taahhüt eder.
	7. Üye, İmza Tarihi’nde, hakkında anayasal suçlardan, terör suçlarından, yüz kızartıcı suçlardan, Kamu İhale Kanunu kapsamında düzenlenen ihaleden yasaklılık vb. hallerden dolayı yürütülmekte olan herhangi bir soruşturma bulunmadığını veya bu suçlara ilişkin aleyhine kesinleşmiş herhangi bir mahkeme hükmü bulunmadığını, halihazırda devam etmekte olan adli/idari ya da meslek odaları veya başka herhangi bir kamu/özel kurum tarafından başlatılan disiplin soruşturmaları da dahil olmak üzere herhangi bir soruşturma/araştırma bulunmadığını, iflas, konkordato, kayyum atanması, haciz tatbiki veya başka şekillerde finansal durumunu olumsuz olarak etkileyecek hiçbir hukuki veya idari işlemin tarafı olmadığını beyan ve taahhüt eder.
	8. Turnkey, Üye’nin iş olanaklarını arttıracağını, Üye’nin kazanç elde edeceğini veya en genel anlamda işini geliştireceğini garanti etmemektedir. Üye, iş olanaklarını artırmasından, iş geliştirmesinden ve kazancından kendi performansı dahilinde sorumlu olacağını kabul, beyan ve taahhüt eder.
	9. Üyeler; pazarlarını genişletmek isteyen orta veya büyük ölçekli şirketler, ürün ve hizmetlerini ihraç etmek isteyen KOBİ’ler, anahtar teslim projelere yüklenici olarak teklif veren taahhüt firmaları, yerel iş geliştirme uzmanları, danışmanlar, inşaat, teknik danışmanlık, mühendislik, mimarlık/iç tasarım firmaları başta olmak üzere, birçok farklı sektörde faaliyet gösteren kurum ve kuruluşlardan oluşacaktır.
	10. Turnkey, işbu Sözleşme’nin imzalanmasıyla Üye’yi Turnkey bünyesinde düzenlenen tüm organizasyonlara dahil edecek ve Turnkey’nin sunduğu tüm iş geliştirme imkanlarından faydalanmasına olanak sağlayacaktır.
	11. İşbu Sözleşme’nin imzalanmasının hemen sonrasında Üye, kurallara riayet etmek şartıyla, dahil olduğu iş geliştirme faaliyetlerinde kendini ve işini tanıtma ve Turnkey içerisindeki diğer Üyeler ve onlar tarafından yönlendirilen üçüncü taraflar ile iş geliştirme hakkına sahiptir.
	12. Turnkey, Üyeler’in ırk, renk, cinsiyet, din, politik düşünce, ulusal köken, medeni hal, cinsel tercih, yaş ve fiziksel engellerine bakılmaksızın objektif niteliklere göre değerlendirildiğini ve seçildiğini beyan ve taahhüt eder. Dahası Üye, Turnkey platformunda siyasi veya dini tartışmalardan kaçınacağını, ayrımcı uygulama veya söylemlerin üyelikten derhal çıkarma sebebi olduğunu kabul, beyan ve taahhüt eder.
	13. Üye, haftalık bazda düzenlenen toplantılara katılmanın oldukça önemli ve gerekli olduğunu idrak ettiğini ve bu doğrultuda esas ve usulleri burada belirlenen toplantılara katılım sağlayacağını kabul, beyan ve taahhüt eder. Üyeler’in, fiziksel ya da online toplantılarda, her zaman giyim ve genel tutum bakımından profesyonel adaba uygun şekilde hareket etmesi beklenir.
	14. Bu kapsamda Üye, her ay bu toplantılardan en az birine katılmakla, başka bir grup Üyesi ile birlikte haftada 1 kez teke tek toplantı yapmakla ve ilgili haberleşme gruplarında buna dair paylaşım yapmakla (resim çekip moderatöre göndermekle) yükümlüdür. Müşavirlerin işbu yükümlülüklerden muaftır.
	15. Münhasırlık sahibi ve en yüksek skora sahip olandan başlamak üzere Üyeler; katıldıkları veya davet edildikleri haftalık toplantılarda 15-30 dakika sunum yapma, firmasını ve işini tanıtma, spesifik isteklerini ve iş hedeflerini bildirme hakkına sahiptir.
	16. Üye, Turnkey’e önden bildirimde bulunmak suretiyle, Turnkey tarafından gerçekleştirilen iş geliştirme faaliyetlerine, profil ve yetkinliğini dikkate alarak misafir davet etme hakkına sahiptir. Davette bulunan Üyeler, misafirlerin Turnkey prensiplerine uygun davranmasını sağlamak zorundadır.
	17. Bir misafir Turnkey etkinliklerine en fazla 3 kez katılım sağlayabilir. Misafirler etkinliklerde yalnızca sessiz gözlemci olarak yer alır ve herhangi bir pazarlama yapamaz. Gözlem sürecinden sonra misafir üye olmak isterse kurula başvuruda bulunur. Kurul üyelikle ilgili 1 hafta içerisinde olumlu ya da olumsuz bir karara vardıktan sonra sonuçla ilgili bildirimde bulunur.
	18. Münhasırlık süresi dolan üyenin, en geç bir hafta içerisinde yıllık üyelik aidatını yatırarak münhasırlığını yenilemesi gerekir. Aksi taktirde, üye münhasırlık haklarını kaybeder ve bu koltuk yeni üye başvuruları için açık hale gelir.
	19. Üye’nin asgari olarak en az 3 ayda bir başka bir grup Üye’si ile iş geliştirmesi beklenmektedir. Yılda en az bir defa iş geliştirmek ve platforma her yıl bir yeni üye kazandırmak üyeliğin devamı için esastır. Bu şartı yerine getiremeyen üyeler Kurul tarafından yazılı olarak uyarılır. 2.dönemde bu durumun devam etmesi üyeliğin sonlandırılması ile sonuçlanabilir.
	20. Turnkey’in, Üyeler arası geliştirilen işlerden herhangi bir komisyon beklentisi yoktur. Tedarikçi Üyelerin de kendi aralarında karşılıklı (herhangi bir komisyon beklentisi olmadan) iş geliştirmeleri esastır.
	21. Tedarikçi Üye, Turnkey’e başvuruda bulunmak suretiyle, spesifik bir pazarda belirli bir ürün, hizmet ya da proje için ücreti karşılığında Pazar Araştırması talep edebilir.
	22. Turnkey seçilen pazara göre Pazar Araştırması Raporunu hazırlaması için uygun Yerel İş Geliştirmeciye bu görevi verir.
	23. Tedarikçi Üye, belirli pazarlarda saha çalışması yapmak isterse gerekli B2B toplantılarının organize edilmesi için Turnkey’den destek talep edebilir.
	24. Pazar Araştırma Raporu veya Saha Çalışması aracılığıyla iş geliştirmesi durumunda, Tedarikçi Üye; Yerel İş Geliştirmeci Üye’ye fatura bedelinin en fazla %5’i oranında bir komisyon bedeli ödemeyi kabul, beyan ve taahhüt eder.
	25. Her Üye, gerçekleştirilecek toplantılarda, aşağıdaki usullere uygun olarak hareket etmek ile yükümlüdür:
2. Toplantılar, olabildiğince şeffaf ve denetlenebilir şekilde yapılacaktır.
3. Üyeler, diğer şirketler ile olan iletişimlerini, işlerinin amaçları ile uyumlu şekilde sınırlı tutacaktır.
4. Üyeler, Turnkey organizasyonları vasıtasıyla iletişime geçtiği şirketlerle rekabeti engellemeyi amaçlayan herhangi bir anlaşma yapamaz. Üyeler rekabet hukuku başta olmak üzere iş hukukunun diğer maddelerine uygun hareket etmekle yükümlüdür.
5. Üyeler’in, kendi faaliyet alanları bakımından tek yetkili temsilci konumunda olmaları ve bu alanda iş geliştirmeleri; esas faaliyet alanları dışında kalan iş ve işlemler için çalışma yapmalarına engel teşkil etmez.
 | 1. **THE MEMBER’S RIGHTS, OBLIGATIONS, DECLERATIONS AND COMMITMENTS**
	1. The Member declares and undertakes that the information provided to Turnkey before or during the conclusion of this Agreement is reliable and accurate.
	2. The Member declares and undertakes that it has all kinds of authority and capacity to conclude this Agreement and have all the required personal and/or professional competencies, especially such as proficiency in the English language, leading the sector that it represents, being open to business development and having professional experience and knowledge in exporting products and/or services.
	3. The Member accepts, declares and undertakes that it or the legal person that it represents has all the permissions, licenses and documents regarding all the works and transactions that it is currently performing.
	4. The Member declares and undertakes that it shall act only in accordance with the subject and purpose of the Agreement in business development activities to be carried out within the scope of this Agreement, and that it understands that these activities are only carried out for commercial purposes.
	5. The Member declares and undertakes that it shall act in accordance with the business ethic rules in all business and transactions carried out within the Turnkey organization.
	6. The Member declares and undertakes that all commercial activities shall be conducted in accordance with the law and unlawful activities shall not even be negotiated. He/she knows that arrangements such as unlawful gifts or bribes are strictly forbidden.
	7. The Member declares and undertakes that; there is no investigation in progress against him/her due to constitutional crimes, terror crimes, disgraceful crimes, prohibition of tenders regulated within the scope of the Public Procurement Law etc., or there is no court verdict against him/her regarding these crimes; there is no investigation in progress against him/her, including disciplinary investigations initiated by judicial/administrative or trade associations or any other public/private institution; it is not a party to any legal or administrative proceedings such as bankruptcy, concordat, appointing a trustee, enforcement of foreclosure or otherwise that would adversely affect its financial status; by Signing Date.
	8. Turnkey in no way guarantees that the Member will increase its business opportunities or will make profit and develop its business in the most general sense. The Member accepts, declares and undertakes that it shall alone be responsible for increasing business opportunities, business development and earnings within his or her own performance and effort.
	9. Members shall be composed of institutions and organisations operating in different sectors; particularly small, medium and large-sized enterprises willing to expand their markets or export their products and services, contractors of turn-key projects, local business developers, consultants, construction companies, technical consultancy, engineering, architecture/interior design firms.
	10. Upon the signature of this Agreement by the Member, Turnkey shall include the Member in all organizations made by Turnkey and shall potentially enable each Member to benefit from all the business development opportunities provided by Turnkey.
	11. Immediately after the signature of this Agreement, with the condition that acting in accordance with the rules, the Member is entitled to introduce and promote himself/herself and his/her business, to develop business with other Members and third parties directed by Turnkey Members.
	12. Turnkey warrants that the Members are evaluated and selected based on objective qualities regardless of their race, colour, gender, religion, political opinion, national origin, marital status, sexual orientation, age and physical disabilities. Moreover, Member accepts, declares and undertakes that they should avoid discussing matters of political or religious nature and any discriminatory actions or discourse is grounds for immediate termination of membership. in Turnkey platform.
	13. The Member accepts, declares, and undertakes that its attendance to meetings, which are held on a weekly basis in accordance with the principles and procedures determined herein, is very important and essential. The Members are expected to act in a professional manner with regards to clothing and general demeanour during the physical or online meetings.
	14. Within such framework, the Member is obliged to participate at least in one of such meetings every month, to hold one-to-one meetings with another group Members once a week and share evidence of such meeting (by taking photo/screenshot and sending the moderator) in the relevant communication group. The advisors and consultants shall be exempted from these obligations.
	15. Starting with exclusive members and highest score holders the Members are entitled to make 15-30 minutes presentations, promote their company and business, state their business targets and specific requirements during weekly meetings.
	16. Upon advance notice to Turnkey, the Member is entitled to invite a guest considering the guest’s profile and competency to the business development activities carried out by Turnkey, In this case the inviting Member must ensure that such guest shall act in accordance with the principles of Turnkey.
	17. A guest may attend Turnkey’s activities maximum 3 times. During these activities the guests are expected to take part as a silent observer and not supposed to make any marketing. After observation phase if a guest would like to become a member, he or she should apply to the board. The board takes a positive or negative decision regarding the membership and informs the result within 1 week.
	18. A Member whose exclusivity period is expired shall pay annual subscription fee within one week and renew the exclusivity. Otherwise, the Member is going to lose exclusivity rights and the seat will be open for the new member applications.
	19. A Member is expected to develop business with another Member once in every 3 months. Business development for another member at least once a year and contributing one member to the platform annually is essential for the continuation of membership. Those Members who can not meet these terms will be warned by the Board in writing. Continuation of this situation during the second term may result with termination of the membership.
	20. Turnkey shall not claim any commission from the business development between members. Supplier Members are supposed to develop mutual business (without any commission expectation) among themselves.
	21. By applying to Turnkey, the Supplier Member may request a Market Research for a particular product, service or project in a specific market for a fee.
	22. Turnkey assigns this task to the appropriate Local Business Developer to prepare the Market Research Report based on the selected market
	23. If the Supplier Member wishes to conduct fieldwork in certain markets, he may request support from Turnkey to organize the necessary B2B meetings.
	24. If the Supplier Member manages to develop any business through the Market Research Report or B2B organizations, the Supplier Member accepts, declares, and undertakes to pay a commission up to 5% of the invoice amount to the Local Business Developer Member.
	25. Each Member is responsible for acting in conformity with the following rules during meetings:
2. Meetings shall be conducted in the most transparent and appropriate way as possible.
3. Members shall keep their interactions limited with other companies in harmony with the purposes of their business.
4. Members may not enter into any agreements with the companies they contact through Turnkey organizations aiming to prevent competition. Members are obliged to act in accordance with other articles of labor law, especially competition law.
5. Although Members are exclusively authorised representatives of their own business field does not prevent Members working outside the scope of their main business field.
 |
| 1. **YÜRÜTME KURULU’NUN GÖREV VE YETKİLERİ**
	1. Başkan, koordinatörler, iş konseyi başkanları, danışmanlar, müşavirler, sistem yöneticisi ile elçiler Kurulun doğal üyeleridir.
	2. Kurul üyeleri 2 yıl süreyle görev yapar ve bu süre Başkan tarafından uzatılabilir.
	3. Kurul tarafından alınan kararlar tavsiye niteliğinde olup yasal bir bağlayıcılığı yoktur.
	4. Kurul normal şartlarda 2 ayda bir toplanarak gündemdeki konuları karara bağlar. Kurul, salt çoğunluk ile toplanır ve kararlar oyçokluğu ile alınır. Gündem, üyelerin önerileri ile Başkan tarafından belirlenir. Başkan’ın çağrısıyla olağanüstü toplantı yapılabilir. Toplantı herhangi bir üyenin ofisinde ya da çevrimiçi (video konferans) yöntem ile yapılabilir. Toplantıda alınan kararlar bir üye tarafından not edilir ve daha sonra katılımcılara yazılı olarak bildirilir. Alınan kararlar kurul üyeleri tarafından icra edilir.
	5. Kurul’un görev ve yetkileri aşağıdaki gibidir:
	6. Yıllık iş planı, bütçe, strateji geliştirme vb. alanlarda tavsiyelerde bulunmak, fikirler sunmak ve oy kullanmak;
	7. Üyelik kriterlerini belirlemek ve değiştirmek. Ön elemeden geçen üyelik başvurularını onaylamak. Kurallara uymayan ya da aidatını ödemeyen Üyeler’in, üyeliğinin sonlandırılması kararlarını almak;
	8. Özel amaçlar için komiteler oluşturmak;
	9. Özel projeler için Proje Koordinatörü atamak;
	10. Üyelerin faydalanması için Türkiye’de ve yurtdışında alım heyetlerinin katıldığı sektörel eşleşmeli B2B organizasyonları yapmak
	11. Tedarikçi üyeler için hazırlanan Pazar Araştırma Raporları’nı kontrol etmek, onaylamak, yeni bir Rapor düzenlenmesini talep etmek.
 | 1. **DUTIES & AUTHORITY OF THE EXECUTIVE BOARD**
	1. President, coordinators, heads of committees, advisors, system admin and ambassadors are the ordinary members of the Board.
	2. The office term of board Members are 2 (two) years and this period may be extended by the President.
	3. Decisions of the Advisory Board are advisory and not legally binding.
	4. The Board comes together once in 2 months to resolve issues on the agenda. The Board assembles with the simple majority and decides by majority of the votes. The agenda shall be determined by the President, considering suggestions of Members. The meetings may be held at any Member’s office in person or via an online (video conferencing) system. The decisions shall be noted by a member and distributed after the meeting. Adopted resolutions shall be executed by the Board members.
	5. The powers and duties of the Advisory Committee are as follows:
	6. To advise, state opinions and cast votes regarding the annual work plan, budget, strategy development, among other;
	7. To determine and change the criteria of membership. To approve the membership applications which have already passed the preselection phase. To adopt decisions regarding the termination of membership for the Members not following the rules nor paying the membership fee;
	8. To create new committees with specific objectives;
	9. To assign Project Coordinators for specific projects;
	10. To organize industrial match making B2B meetings with procurement delegations within Turkey & abroad for the benefit of the members
	11. To control, approve or request a new Market Research Reports prepared for supplier members
 |
| 1. **ONLINE NETWORK, ONLINE YA DA YÜZ YÜZE 1E1 VE YÜZ YÜZE B2B TOPLANTILARI**

10.1 Online network toplantıları uygulama şekli aşağıdaki gibidir:1. Olağanüstü durumlar hariç her ay 4 network toplantısı düzenlenecektir. Toplantılar Cumartesi sabahı 11:00-12.30 (GMT 3) saatleri arasında yapılır.
2. Toplantı gündemi, toplantıdan 3 gün önce ilan edilecektir. Toplantıdan 1 gün önce 1.hatırlatma; toplantı saatinden 1 saat önce 2. hatırlatma yapılır.
3. Toplantılar, elektronik haberleşme platformları üzerinden duyurulacak olup toplantıların video konferans linkleri de bu kanallar yoluyla paylaşılacaktır.
4. Katılımcıların sessiz bir ortamda, kamerası açık, uygun bir kıyafetle toplantıya katılması gerekir. Participants kendilerine söz verilene kadar mikrofonunu kapalı tutar ve el kaldırarak moderatörden konuşma izni ister. Moderatör gündem dışı ve diğer katılımcıları rahatsız edecek içeriklere müsaade etmez. Bu kuralları ihlal edenler moderatör tarafından uyarılır ve sorunun devam etmesi halinde oturumdan çıkarılır.
5. Toplantılar, genellikle 90 dakikalık sürelerle yapılmaktadır.Toplantılar, bir giriş ve toplantı gündemi ile Başkan, Genel Koordinatör ya da kurul üyelerinden birisi tarafından modere edilir ve aşağıdaki akışta devam eder:
6. 60 dk. üyeler arası network etkinliği: Toplantıya katılan üyeler kendilerini ve işini tanıttıktan sonra spesifik istekte bulunur. Bu istek, üyelerin ulaşmak istedikleri kişiler ve hedefler konusunda oturumda hazır bulunan kişilerden destek istemesidir. İstekler diğer üyelerce not alınır ve gerçekleştirilmesi için üzerinde çalışılır. Üyeler söz hakkını maks. 2 dk. olarak kullanmalı, zaman yönetimi moderatör tarafından yapılmalıdır.
7. Her toplantıda üyelik potansiyeli taşıyan en az 3 misafir olması beklenir. Misafirler kendilerini tanıtabilir ancak spesifik istekte bulunamaz.
8. Daha sonra programda 25 dk.lık Webinar, pazar analizi ya da yeni üye sunumuna yer verilir. Son 5 dk.da S&C, yorumlar, başarı hikayeleri, duyurular kısmı yer alır ve moderatör kapanışı yapar.
9. Oturumların 30 kişilik grupları aşması halinde Network toplantıları sektörel ve bölgesel olarak alt gruplara ayrılabilecektir.
	1. Online ya da yüz yüze 1E1 toplantılarının uygulama şekli aşağıdaki gibidir:
10. Bu toplantıların amacı üyelerin birbirini daha yakından tanımasıdır. Toplantı yeri ve saati 1 gün önceden kararlaştırılır, iptal durumumda karşı tarafa bilgi verilir. Üyeler aynı şehirde yaşıyor ise toplantıların yüz yüze olması varsa fabrika ve showroom turu içermesi gerekir.
11. Toplantı en az 20 dk sürmeli, sunulan ürün ve hizmetler ile spesifik istekler karşılıklı olarak paylaşılmalı ve not alınmalıdır. Toplantı sonrası resim alınarak platformda paylaşılmalıdır.
	1. Yüz yüze B2B toplantılarının uygulama şekli aşağıdaki gibidir:
12. İş geliştirmeci üyelerden birisi yurtdışından bir alım heyeti getiriyorsa en az 1 hafta öncesinden katılımcı detaylarını ve B2B için müsait gün ve saati Başkan’a bildirir.
13. Başkan ya da görevlendirdiği kurul üyesi talep ve arz eşleşmeli B2B’yi organize eder. Bu organizasyon heyetin kaldığı otelde ya da mekanı uygun olan tedarikçi bir üyenin ev sahipliğinde yapılabilir.
14. B2B koordinatörü, mekan, oturum düzeni, masa isimlikleri, hizmetli personel, ikram gibi organizasyonları üstlenir.
15. Her bir heyet üyesi için en az bir sektörel eşleşme gerçekleşmelidir. Turnkey üyeleri içerisinden bu eşleşme yapılamıyorsa, dışarıdan misafir tedarikçi davet edilebilir.
16. Bu toplantılarda herhangi bir ticaretin gerçekleşmesi halinde alım heyetini getiren İş Geliştirmecinin, fatura bedeli üzerinden %5’i geçmemek üzere komisyon hak edişi bulunmaktadır. Toplantılara katılan üye ya da misafir tedarikçi üye bu koşulu peşinen kabul etmiş sayılır.
17. **PAZAR ARAŞTIRMASI RAPORLARI VE HEDEF PAZARDA SAHA ÇALIŞMASI**
	1. Pazar Araştırma Raporları aşağıdaki gibi düzenlenir:
18. Pazar Araştırma Raporu, Tedarikçi Üye tarafından belirli bir pazarda iş ortakları bulmak amacıyla, o pazarda yaşayan Yerel İş Geliştirmeciye ücreti karşılığında yaptırılır.
19. Ulaşılması istenen potansiyel iş ortakları Tedarikçi üye tarafından belirlenip Yerel İş Geliştirmeciye liste olarak verilebilir.
20. Yerel İş Geliştirmeci kendi portföyünden eklediği ya da Pazar araştırması teknikleri sonucu bulduğu iş ortakları ile bu listeyi genişletebilir. Bu kategoriden iş gelişmesi halinde komisyon oranı hazır verilen listenin iki katı olması gerekir.
21. Yerel İş Geliştirmeci potansiyel iş ortaklarının karar mercileri ile buluşarak tedarikçiyi temsilen tanıtım yapar ve basılı ya da dijital kataloglarını sunar. Halihazırda tedarik edilen ürün veya hizmetin pazardaki değerini, nereden ve hangi fiyata alındığına ilişkin istihbarat toplamaya çalışır.
22. Her bir Pazar Araştırma Raporu için en az 10 (on) hedef müşteri ziyareti gerçekleştirilmelidir. Yerel İş Geliştirmeci toplantıların gerçekleştiğine ilişkin kanıtları (kartvizit ve toplantı resimleri) ve toplantı sonucunu raporlar.
23. Pazar Araştırma Raporu, Kurul tarafından denetlenir ve onaylanır. Kurul raporu yetersiz bulursa yeni bir rapor talep etme hakkına sahiptir.
24. Tedarikçi Üye Onaylanan Pazar Araştırma Raporunun ödemesini 100 USD’den düşük olmamak kaydıyla bir hafta içerisinde İş Geliştirmeci üyeye gerçekleştirir.
25. Bu ödeme raporun hazırlanabilmesi için yapılan masraflara karşılıktır. Hedef müşteri listesindeki herhangi bir kontakla iş yapılması halinde mutabık olunan komisyon oranları Yerel İş Geliştirmeciye süreç sonunda ayrıca ödenir.
	1. Hedef Pazarda Saha çalışması uygulaması aşağıdaki gibidir:
26. Pazar Araştırması Raporunun bir ileriki safhası, potansiyel görülen pazarlarda iş fırsatı görülen müşterileri sırasıyla ziyaret etmeyi içeren Saha Çalışmasıdır.
27. Bu Saha çalışmalarında Yerel İş Geliştirmeci iş fırsatı görülen müşterilerle günde en az 2 görüşme organize eder. Günlük görüşmelerin sayısı bölgenin ve trafik durumunun elverişli olması halinde 4 e kadar yükseltilebilir.
28. Tedarikçi Üye, Yerel İş Geliştirmeciye görüşme başına ya da günlük mutabık olunan bir ödeme gerçekleştirir. Bu ödeme yapılan masraflara karşılıktır. Yapılan ziyaretlerin işe dönüşmesi halinde mutabık olunan komisyon oranları Yerel İş Geliştirmeciye süreç sonunda ayrıca ödenir.
29. Tedarikçiler belirli bir hedef pazara yönelik heyet ziyareti de gerçekleştirebilir. Karşı kanat görüşmelerini ve sektörel eşleşmeli B2B görüşmelerini mümkünse tedarikçilerin kaldığı otelde Yerel İş Geliştirmeci organize eder. Her bir tedarikçi için 3 hedef müşteri görüşmesi ayarlamaya çalışır.
30. Yapılan ticari görüşmelerin işe dönüşmesi halinde %3 ten az olmamak kaydıyla Yerel İş Geliştirmeciye süreç sonunda komisyon ödemesi yapılır.
 | 1. **ONLINE NETWORKING, ONLINE OR FACE TO FACE 1ON1 AND FACE TO FACE B2B MEETINGS**
	1. Practice of online networking meetings are as follows:
2. Except for extraordinary conditions there will be 4 networking meetings every month. Meetings take place from 11:00 until 12:30 (GMT 3) every Saturday morning.
3. Meeting agenda shall be announced 3 day prior to the date of meeting and reminded 1 day & 1 hour prior to the said meeting.
4. Meetings shall be announced through electronic communication platforms as well as links of videoconferences
5. All participants are expected to join in a quite place, with proper dress, web-cam open. Participants mute their mics unless their turn is up and raise hand for speaking permission. Moderator doesn’t allow content that may irritate other and topics out of the agenda. Those who break these codes should be warned and removed from the session if the problem continues by the moderator.
6. Meetings are usually held for 90 minutes. Meetings shall be moderated by President, General Coordinator or another Board member, along with an opening and meeting agenda. It flows as below:
7. 60 minutes of networking activities between Members: Each member introduce himself / herself, his/her line of business and makes a spesific request. Spesific request should be a support demand about reaching a business target or contact from those present in the session. These requests shold be noted down and worked on for realization by other members. Each member should speak max.2 min. and time management should be conducted by the moderator.
8. At least 3 Guests who has membership potential are expected to join the meetings. Guests may introduce themselves without spesific request.
9. After that, 25 minutes of Webinar, market analysis or presentation of a Member takes place. In the last 5 min. Q&A, comments, success stories, announcement parts take place and moderator ends the session.
10. In case the number of participants exceed 30; networking meetings should be devided industrial & regional sub-groubs
	1. Practice of online or face to face 1ON1 meetings are as follows:
11. Purpose of these meetings are getting each member to know each other closely.
12. If members are living in the same city, these meetings should be carried out face to face and if available a factory or showroom tour should be included.
13. Meeting place & time should be agreed one day prior to meeting and any cancellation should be informed.
14. The meeting should last min.20 min. Each party should introduce products & services. Specific requests of the parties should be shared & noted down. A picture should be taken & shared within the platform.
	1. Practice of face to face B2B meetings are as follows:
15. In case, any business developer brings a buying delegation from abroad; he or she is supposed to convey participant details and inform suitable date & time for the B2B at least one week before to the President.
16. President himself or the appointed board member organize demand & supply matchmaking B2B. This organisation can be done in the hotel the delegation is staying or could be hosted by a supplier member.
17. B2B koordinatör makes necessary meeting organisation such as sitting order, table namecards, staff and service.
18. At least one matchmaking should be provided for each buyer. If matchmaking is not possible within Turnkey, a guest supplier maybe invited.
19. Business Developers who brings the delegation deserves up to 5 % (sales invoice amount) commission if any business transaction happens during these meetings. Any supplier member or guest joining these events automatically accepts these conditions.
20. **MARKET RESEARCH REPORTS & FIELD WORK IN TARGETED MARKET**

11.1 The Market Research Reports are to be prepared as follows:1. The purpose of Market Research Reports are to find business partners in specific market. It’s ordered by a Supplier Members and prepared by a Local Business Developer for a fee
2. A list of potential potential busines partners to be reached can be given to the Local Business Developer.
3. The Local Business Developer may extend this list using his portfolio or market research techniques. The comission rates supposed to be double in case of business development from this category
4. The Local Business Developer meets decision makers of potential business partners, present relevant printed or digital catalogues and collect information about from where these products or services are outsourced at which cost in a given market.
5. Minimum 10 (ten) visits should be made for each Market Research Report. The Local Business Developer reports proof of meetings (visit cards, meeting fotos) and the results of such meetings.
6. This Market Research Reports shall be controlled and approved by the Board. The board may request for a new report if given report found insufficient.
7. Supplier Member shall transfer fee –not less than 100 USD- of approved Market Research Reports to Local Business Developer within 1 week.
8. This payment only covers the expenses which are made to prepare such report. In case of any business deals, agreed comission to be paid after the process is completed.
	1. Field Work in Targeted Market is practiced as below:
9. Further step of Market Research Report is the Field Work that means visiting potential clients in turns in a specific market.
10. Local Business Developer should organize min.2 meetings daily with potential clients. Number of these Daily meetings can be increased to 4 depending on the region & traffic.
11. Supplier Member pays Local Business Developer agreed payments based on number of meetings or working day. This payment only covers the expenses such visits. In case of any business deals, agreed comission to be paid after the process is completed.
12. The Suppliers may visit a targeted market as a delegation. Local Business Developer organizes the counterparty B2B meetings and matchmakings preferabbly at the hotel where the suppliers are staying. Business developer try to set up 3 target customer meetings for each supplier.
13. In case the commercial negotiations turn into business, a commission payment of not less than 3% is made to the Local Business Developer at the end of the process.
 |
| 1. **ÜYELERİN PERFORMANSININ DEĞERLEMESİ, GRUPLANDIRMA VE ÖDÜL SİSTEMİ**
	1. Üye’nin performansı, *“Performans Ölçme Sistemi”*ne göre belirlenmekte ve Turnkey platformu ile hedeflenen amaçlara ulaşılmasını sağlamak adına verimliliği ve dinamizmi korumayı amaçlamaktadır. Performans kriterleri aşağıdaki gibidir :
* Yüz yüze ya da online toplu iş toplantılarına ve webinarlara katılım oranı (1 puan)
* Diğer üyelerle yapılan (karşı tarafın işini anlama, kontak paylaşımı ve iş yönlendirme gündemli) 1E1’ler (1 puan)
* Etkinliklere misafir davet etme sayısı (1 puan)
* Grup içi iş geliştirme tutarı (x 0,001)
	1. Toplam puan üyenin platformdaki etkinliğini ve başarısını göstermektedir. Bu puanlar üye sadakatini güçlendirme ve başarısını takdir etme amaçlı kurulun ileride belirleyeceği prosedüre göre kullandırılacaktır.
	2. Performans raporları, yeni ayın ilk 3 günü içerisinde açıklanacak ve Üyeler’in performanslarına ilişkin çizelgeler paylaşılacaktır. Bu doğrultuda, en iyi performansa sahip Üyeler takdir edilecek ve düşük performanslı Üyeler uyarılacaktır
	3. Üye, sergilediği performans doğrultusunda aşağıda belirtilen bölgelerden birinde yer alacaktır:

|  |  |
| --- | --- |
| **Yeşil Bölge** | En iyi performansı gösteren en üstteki %20’lik dilimde yer alan Üyeler’in bulunduğu Bölge  |
|  **Sarı Bölge** | Grup içerişinde kalmaya yetecek performansı gösteren Üyeler’in bulunduğu Bölge  |
| **Kırmızı Bölge** | En zayıf performansı gösteren dipteki %10’luk dilimdeki Üyeler’in bulunduğu Bölge  |

* 1. Kurul, üyelik şartlarını yerine getirmeyen Üyeleri, gerekli uyarıları verdikten sonra Üyelikten çıkarma yetkisine sahiptir. Bu doğrultuda, üç ay boyunca kırmızı bölgede yer alan üye gerekli uyarılar yapıldıktan sonra platformdan çıkarılacaktır.
	2. Üyelerden liyakatli olanlar objektif seçim kriterlerine göre aşağıdaki takdiri unvanları ile onurlandırılır: İlgili duyuru aylık performans çizelgeleri ile yapılır.

|  |  |
| --- | --- |
| **Ayın İş Geliştirmecisi**  | Bir ay içerisinde diğer üyelere en fazla iş geliştirme yapan Üye |
| **Ayın Networker’ı**  | Bir ay içerisinde diğer üyeler ile en fazla etkileşime geçen, en fazla misafir davet eden ve aktivitelere en çok katılım sağlayan Üye |
| **Elçi**  | Turnkey’e yılda 4 yeni üye kazandıran Üyelerdir.Yeni Üyeler’e mentörlük yapmakla yükümlüdür.  |

 | 1. **EVALUATION OF THE MEMBER’S PERFORMANCE, CLASSIFICATION AND AWARDS SYSTEM**
	1. The performance of a Member is evaluated based on the *“Performance Measuring System”* which aims to preserve productivity, dynamism to ensure the goals of the platform are reached. Performance criteria are listed below:
* Participation to face to face or online group meetings and webinars (1point)
* Number of cross 1ON1 meetings (understanding other party’s business, contact & lead ) with other members (1point)
* Number of invited guests to the events (1point)
* Internal business development amount (x 0,001)
	1. Total score determines effectiveness & success of the members within the platform. These points will be used to increase loyalty & reward the success in accordance to the procedure determined by the board in the future
	2. Performance reports shall be announced on the first 3 days of the new month and the performance charts of Members shall be shared. In this regard, Members displaying the best performance shall be appreciated and Members displaying low performance shall be warned.
	3. Members will be placed in one of the following zones according to his/her performance:

|  |  |
| --- | --- |
| **Green Zone**  | The Zone where the Members at the top 20% displaying the best performance  |
| **Yellow Zone**  | The Zone where the Members displaying enough performance to stay in the group |
| **Red Zone** | The Zone where the Members at the bottom 10% displaying the lowest performance |

* 1. The Board is authorized to dismiss Members, after giving the appropriate and necessary warnings, which don’t fulfil the membership conditions. In this context, red zone members will be removed from the platform if they stuck there three months.
	2. Qualified Members who are selected by objective criteria will be recognised with the following titles: Related recognition will be informed with monthly performance charts.

|  |  |
| --- | --- |
| **Business Developer of the Month**  | The Member who has developed the most business for other Members in a month  |
| **Networker of the Month**  | The Member with the most interactions with other Members, most guest invitations and participated most of the activities in a month  |
| **Ambassador**  | The Members who have brought 4 new Members to Turnkey in a year.Ambassadors are responsible for mentoring new Members.  |

 |
| 1. **ÜYELİK AİDATI**
	1. Yürütme Kurulunda yer alanlar hariç tüm Üyeler’in **300 USD** tutarındaki zorunlu Üyelik Aidatı’nı ödemeleri gerekir. Üyelik Aidatı işbu Sözleşme’nin imzalandığı tarihten itibaren 1 yıllık dönem için peşin ödenir.
	2. Yıllık olarak Kurul tarafından güncellenecek işbu Üyelik Aidatı bedeli, bildirilecek banka hesabı kanalı veya diğer otomatik ödeme yöntemleriyle ödenecektir.
	3. Kurul, yenileme süresi gelen Üye’ye yazılı bildirimde bulunur. Kurul, bildirimden itibaren 1 ay içerisinde ödeme yapmayan Üye’nin üyeliğini sonlandırma yetkisine sahiptir.
	4. Üye, kendisinden alınan Üyelik Aidatı’nı -Kurulun üyelik başvurusunu ya da yenilemesini reddedip aidatı iadesi hariç olmak üzere- hiçbir koşul, şart veya durumda iade edilmeyeceğini bildiğini kabul, beyan ve taahhüt eder.
	5. Performans ölçme sistemi uyarınca Elçi unvanına hak kazanmış olan Üye, bir sonraki dönem için Üyelik Aidatı ödemekten muaf tutulur.
 | 1. **MEMBERSHIP FEE**
	1. All Members except Executive Board members should pay a compulsory Membership Fee in the amount of **300 USD.** The Membership Fee is due and payable in advance, for the first 1 year period as from the Signature Date of this Agreement.
	2. The amount of the Membership Fee will be updated each year by the Board and shall be paid through the bank account or other automatic payment methods specified.
	3. The board will deliver a written notice to the Members those renewal period is due. The board is authorized to terminate the membership in case the Membership Fee is not paid after 1 month from the date of notice.
	4. The Member accepts, declares and undertakes that the Membership Fee shall not be refunded under any condition –except Membership application or renewal is rejected by the Board.
	5. The Member recognised as an Ambassador as per the Performance Measuring System shall be exempted from paying the Membership Fee for the next period.
 |
| 1. **SÖZLEŞMENİN SÜRESİ**

İşbu Sözleşme’nin süresi, Taraflarca imza edildiği tarihten itibaren 1 (bir) yıldır. İşbu Sözleşme, sona erme tarihinden 30 (otuz) takvim günü öncesinde yazılı bildirimde bulunulmadığı takdirde, sözleşme süresinin bitiminde başkaca bildirim, ihtar veya ihbara gerek olmaksızın kendiliğinden yenilenecektir.  | **14 TERM OF THE AGREEMENT** The term of this Agreement is 1 (one) year as from the date signed by the Parties. The term of this Agreement shall automatically be renewed without any necessity of a further statement or notice, if no written notice is provided at least 30 (thirty) calendar days before the end of the term.  |
| 1. **SÖZLEŞME’NİN FESHİ**

İşbu Sözleşme, aşağıda belirtilen hallerde Kurulun kararı üzerine feshedilecektir: * 1. İlk üyelik ya da yenileme aidatı’nın normal süresi içinde ödenmemesi;
	2. Üye’nin, Turnkey tarafından verilen yazılı uyarılara rağmen Sözleşme’ye aykırı hareket etmesi;
	3. Üyeliğin yenilenmesinin Kurul tarafından reddedilmesi;
	4. İşbu Sözleşme’de belirtilen toplantı, katılım usulleri ve devamlılık kurallarına aykırı davranılması;
	5. İş etiğine ve ahlakına aykırı hareketlerde bulunulması;
	6. Üyeliğe kabulden sonra, Üye hakkında işbu Sözleşme de sayılan suçlardan dolayı adli veya idari makamlarca soruşturma başlatılması;
	7. Üye’nin, işbu Sözleşme kapsamındaki gizlilik yükümlülüğüne tabi bilgileri ve/veya edindiği kişisel verileri, Kurulun bilgisi haricinde üçüncü kişiler ile paylaşması;
	8. Üye’nin İstişare Kurulu’na sunduğu gerekçenin kabul edilmesi hali saklı kalmak kaydıyla, arka arkaya 3 ay boyunca Kırmızı Bölge’de kalması; Üyelik, kurul tarafından yapılacak 2 yazılı uyarının ardından sonlandırılacak ve Üyelik Aidatı iade edilmeyecektir;
	9. Üye’nin, taahhüt ettiği komisyonları Yerel İş Geliştirmeci Üye’ye ödememesi;
	10. Üye’nin, yalan ve yanlış beyanlarda bulunması;
	11. Üye’nin fiili ehliyetini kaybetmesi ya da ölümü halinde, işbu Sözleşme kendiliğinden hiçbir bildirim ya da ihtara gerek olmaksızın feshedilecektir;
 | **15 TERMINATION OF THE AGREEMENT** This Agreement shall be terminated upon the occurrence of the following conditions and upon decision of the Board: * 1. Non-payment first Membership or renewal Fee within normal period;
	2. Non-compliance with the Agreement by the Member despite the Board’s written warning;
	3. Rejection of the Membership renewal by the Board;
	4. Non-compliance with the meeting participation procedures and attendance rules set out in this Agreement;
	5. Non-compliance with common work ethic and code of conduct;
	6. Initiation of an administrative or judicial investigation of the Member for crimes listed under this Agreement and occurring after the date of commencement of the membership;
	7. Disclosure by the Member of information subject to confidentiality obligations under this Agreement and/or personal data to third parties without permission of the Board
	8. In case where the Member remains in the Red Zone for a consecutive period of 3 months, except in case of a reasonable excuse presented the Board is accepted.The membership shall be terminated after 2 written notices made by Board and the Membership Fee shall not be refunded;
	9. Non-payment of the commissions due by a Member to the Local Business Developer Member;
	10. Misrepresentation and/or false statements
	11. In case of death of the Member or the Member losing its capacity to act, this Agreement shall automatically be terminated without any notification or warning;
 |
| 1. **MÜCBİR SEBEPLER**
	1. İşbu Sözleşme çerçevesinde bir olayın mücbir sebep olarak nitelendirilmesi için (i) olaydan etkilenen Taraf’ın gerekli özen ve dikkati göstermiş ve gerekli önlemleri almış olmasına karşın önlenemeyecek veya giderilemeyecek olması, (ii) bu olayın sebebiyet verdiği durumun Sözleşme kapsamındaki yükümlülüklerin yerine getirilmesini esaslı ölçüde veya tamamen olumsuz yönde etkilemesi gerekir.
	2. Taraflar, söz konusu Mücbir Sebep etkileri ortadan kalkar kalkmaz ilgili yükümlülüklerini yerine getirmek ile yükümlüdür. Mücbir Sebep etkilerinin arka arkaya 90 günden fazla devam etmesi durumunda Taraflar, işbu Sözleşme’nin feshe ilişkin diğer hükümleri saklı kalmak kaydıyla, diğer Taraf’a tazminat, zarar, ziyan yahut herhangi bir nam altında hiçbir ilave ödeme yapma yükümlülüğü bulunmaksızın tek taraflı olarak feshetme hakkına sahip olacaktır.
 | 1. **FORCE MAJEURE**
	1. In order to deem a circumstance as force majeure within the framework of this Agreement, (i) the Party affected by the circumstance could not have prevented or remedied the occurrence of such event, despite necessary care and attention and necessary measures taken; (ii) this circumstance must be completely or adversely affecting the fulfilment of the obligations under the Agreement.
	2. The parties are obliged to fulfil their obligations as soon as the effects of Force Majeure cease to exist. In case the effects of Force Majeure continue for more than 90 consecutive days, the Parties shall terminate unilaterally without the obligation of compensation, damage, loss or any additional payment under any name to the other Party, without prejudice to the other provisions of this Agreement regarding termination.
 |
| 1. **FİKRİ MÜLKİYET HAKLARI**
	1. Her bir Üye, Turnkey’nin ticaret unvanı ve yayınlarla ilgili olarak kullandığı tüm isim ve markalar da dahil olmak üzere Turnkey’nin sahibi olduğu veya kullandığı veya kullanma hakkına haiz olduğu veya işbu Sözleşme süresince edineceği; tüm programlar, eğitim materyalleri, usulleri, fikirleri, know-how, prosedürleri, teknikleri, tasarımları, logoları, kılavuzları, broşürleri, basılı, görsel veya işitsel malzemeleri, üye listeleri, potansiyel üye listesi, irtibat bilgileri, formlar, faaliyet raporları, ticari sırları, isim, logo, amblem ve grafik tasarımı dahil kurumsal kimliği, Turnkey’nin ürettiği her çeşit fikri ürünü, sosyal medya ortamlarındaki paylaşımları veya eserleri herhangi bir sicile kayıtlı olsun veya olmasın, Turnkey’nin yazılı izni olmadan hiçbir şekilde kısmen veya tamamen kullanmayacağını, kendisi ile bağlantılı olsun veya olmasın hiçbir kurum, kuruluş veya kişiye kullandırmayacağını, Turnkey’nin kullanımında olan veya Turnkey tarafından geliştirilmiş bulunan herhangi bir fikri veya sınai hakkın tescilini talep dahi edemeyeceğini kabul, beyan ve taahhüt eder.
	2. Her bir Üye, Sözleşme süresi boyunca veya herhangi bir nedenle fesih edilmesinden sonraki dönemde, Turnkey’e ait herhangi bir fikri veya sınai hakka, tescilli olsun veya olmasın hiçbir kişi, kurum veya kuruluşa kullandırmayacağını kabul, beyan ve taahhüt eder.
 | 1. **INTELLECTUAL PROPERTY RIGHTS**
	1. Each Member accepts, declares and undertakes not to use completely or partially, without Turnkey's written consent, all programs, training materials, methods, ideas, know-how, procedures, techniques, designs, logos, guides, brochures, printed, visual or audio materials, member lists, potential member list, contact information, forms, activity reports, trade secrets, corporate identity including name, logo, emblem and graphic design, all kinds of intellectual products produced by Turnkey, shares or works on social media, including all names and brands used by Turnkey in relation to its trade name and publications, who Turnkey owns or uses or is entitled to use or will acquire during this Agreement, whether registered to any registry or not, shall not make use of any institution, organization or person whether it is connected with it or not, and shall not request the registration of any intellectual or industrial rights used by Turnkey or developed by Turnkey.
	2. Each Member accepts, declares and undertakes that it will not allow any intellectual or industrial rights belonging to Turnkey to be used by any person, institution or organization, whether registered or not, during the term of the Agreement or after its termination for any reason.
 |
| 1. **GİZLİLİK YÜKÜMLÜLÜĞÜ**
	1. Her bir Üye, Turnkey tarafından kendisine sunulan Gizli Bilgi ve/veya diğer her türlü bilgi konusunda gizlilik yükümlülüğü olduğunu bildiği, bu yükümlülüklere kayıtsız şartsız uyacağını ve kendisi veya birlikte çalıştığı kişiler aracılığıyla bu yükümlülüğün ihlalini önlemek için her türlü önlemi alacağını kabul, beyan ve taahhüt eder.
	2. Üye, Sözleşme Süresi boyunca ya da işbu Sözleşme’nin sona ermesinden sonra da, Turnkey’e ait Gizli Bilgiler ile işbu Sözleşme kapsamında kalan diğer bilgi ve belgelerin, yetkisiz kişilerce her ne surette olursa olsun ifşası veya kullanımı konusunda bilgi sahibi olması halinde, tüm bu hususları derhal yazılı olarak Turnkey’e bildireceğini, yetkisiz kişiler veya kurumların herhangi bir Gizli Bilgi’ye ya da işbu Sözleşme kapsamında kalan herhangi bir bilgi ya da belgeye erişimini, bunları elde etmesini veya sahip olmasını önlemek için gerekli her türlü önlemi alacağını, kabul, beyan ve taahhüt eder.
	3. Üye’nin ilgili kanunlar gereğince veya idari emir ya da mahkeme kararı sebebiyle herhangi bir Gizli Bilgi’yi açıklamak/ifşa etmek zorunda kalması halinde, Üye bu durumu derhal yazılı olarak Turnkey’e bildirecek ve mümkün olduğu ölçüde, Üye’ye hiçbir şekilde zarar vermemesi koşuluyla, Turnkey’nin bu ifşaya karşı çıkma ve hukuki koruma tedbirleri veya başka uygun tedbirleri alması için Turnkey’e elindeki tüm imkanları sunacak ve bu imkanların sonuçlanmasını beklemeden Gizli Bilgi’yi açıklamayacak ya da ifşa etmeyecektir.
	4. Üye, Turnkey tarafından üçüncü kişilere ait gizli ve özel bilgilerin alındığını ve/veya alınabileceğini, Turnkey’nin bu kapsamdaki bilgilerin gizliliğini korumak ve bunları yalnızca işbu Sözleşme kapsamında öngörülen amaçlar için kullanmakla yükümlü olduğunu bildiğini, Turnkey ile birlikte üyeliği süresince ve sonrasında, bu bilgilere ilişkin olarak Turnkey ile üçüncü kişilere karşı sorumlu olduğunu, bu kapsamdaki her türlü Gizli Bilgi’yi büyük bir titizlikle koruyacağını, Gizli Bilgi’leri, Turnkey’nin bir üyesi olarak görevlerini gerçekleştirmesi için gereken normal süreç içinde mutlak zorunlu olduğu zamanlar haricinde, Turnkey’nin ilgili üçüncü tarafla yaptığı anlaşmalara uygun biçimde önceden alınmış açık ve yazılı onayı olmadan açıklamayacağını, kullanmayacağını veya kullanımına veya açıklanmasına sebep veya yardımcı olmayacağını kabul, beyan ve taahhüt eder.
	5. Üye, her ne sebeple olursa olsun Turnkey ile imzaladığı herhangi bir sözleşmenin ya da ilişkisinin sona ermesi ya da Turnkey tarafından hiçbir sebep gösterilmesine gerek bulunmaksızın talep edilmesi halinde, kayıtlar, taslaklar, raporlar, defterler, teklifler, listeler, yazışmalar, ekipmanlar, belgeler, dokümanlar, fotoğraflar, bilgisayar disketleri, negatifler, basılmamış filmler, notlar, çizimler, elektronik kayıtlar ve Turnkey’e ait olan veya Turnkey’deki üyeliği ya da sunduğu hizmet ve işlerle ilgili olan herhangi bir özelliğe sahip her türlü programlar, veriler ve diğer malzemeler veya mallar da dahil olmak üzere tüm Gizli Bilgiler ile ilgili diğer tüm bilgi ve belgelerin orijinalleri, kopyaları ve çoğaltılmış baskılarının herhangi birini almayacağını ve bu haklarından feragat ettiğini veya üçüncü bir tarafın ya da kendi çalışanlarının almasına izin vermeyeceğini, bunu önlemek için her türlü önlem ve tedbiri alacağını, herhangi bir talep gerekmeksizin Turnkey’e 1 hafta içerisinde teslim ve iade edeceğini kabul, beyan ve taahhüt eder.
	6. Üye, yukarıdaki hükme rağmen tüm Gizli Bilgiler’i Turnkey’e teslim etmez ve kendisinde herhangi bir Gizli Bilgi (dijital ortamda veya fiziki ortamda orijinal ya da kopya) kaldığı anlaşılırsa bunları derhal ve herhangi bir talep gerekmeksizin geri dönülemez bir şekilde silecek/imha edecektir. Turnkey, işbu maddeye aykırılık halinde zararların tazminini talep etmeye ek olarak yasağa aykırı davranış veya faaliyetin sona erdirilmesini talep etme hakkını haizdir.
	7. Üye işbu hükümler sebebiyle Turnkey’den herhangi bir nam altında zarar veya ziyan talep edemeyeceğini, işbu yükümlülük ve kısıtlamaların adil ve makul olduğunu ve Turnkey’nin meşru iş menfaatlerini ve bölgede ticari faaliyetinin gelişimi amacıyla yapmış olduğu yatırımları tam olarak koruyabilmek için gerekliği olduğunu kabul, beyan ve taahhüt eder. Üye, işbu maddeye aykırı davranması halinde, yargı yoluna başvurulmak zorunda kalınması nedeniyle ödenecek her türlü yargılama gideri ve avukatlık ücretleri de dahil olmak üzere Turnkey’nin uğrayacağı doğrudan ya da dolaylı zararı hiçbir ihtar ya da ilama lüzum olmaksızın ilk yazılı talep üzerine ödeyeceğini gayrikabili rücu kabul, beyan ve taahhüt eder.
 | **18 CONFIDENTIALITY OBLIGATION*** 1. Each Member accepts, declares and undertakes that it has a confidentiality obligations regarding Confidential Information and/or any other information provided by Turnkey, and it shall comply with these obligations unconditionally, it will take all measures to prevent any breach of such obligation, which obligations extend to its collaborators.
	2. Member accepts, declares and undertakes that it will immediately notify Turnkey in writing, and shall take all necessary measures to prevent unauthorized persons or institutions from accessing, obtaining or owning any Confidential Information or any information or document within the scope of this Agreement, in case that the Member is informed about the disclosure or use of the Confidential Information of Turnkey and other information and documents within the scope of this Agreement by unauthorized persons during the term of the Agreement or after the termination of this Agreement, under any circumstances.
	3. In case that the Member is obliged to express/disclose any Confidential Information pursuant to applicable laws or due to administrative orders or court orders, the Member shall promptly notify Turnkey in writing and shall provide Turnkey with all the opportunities available to Turnkey to oppose to such disclosure and take legal safeguards or other appropriate measures, provided that such actions shall not harm the Member in anyway, and will not express or disclose Confidential Information without waiting for that opportunity to result.
	4. The Member accepts, declares and undertakes that it is aware of confidential and private information of third parties which may have been received and/or retrieved by Turnkey, Turnkey is obliged to protect the confidentiality of this information and to use it only for the purposes stipulated in this Agreement, Together with Turnkey, it is responsible to third parties regarding this information with Turnkey, during and after her/his membership, it will carefully protect any Confidential Information within this scope, shall not disclose Confidential Information without Turnkey's prior clear and written consent in accordance with the agreements with the relevant third party, except when it is absolutely mandatory within the normal process required to perform her/his duties as a member of Turnkey, it shall not use or cause or help its use or disclosure.
	5. In case any contract signed with Turnkey or the relationship with Turnkey is terminated for any reason whatsoever, or if such termination is requested by Turnkey without any reason; the Member accepts, declares and undertakes and waives any rights of receiving any Confidential Information including records, drafts, reports, notebooks, offers, lists, correspondence, equipment, documents, documentary, photographs, computer disks, negatives, unprinted films, notes, drawings, electronic records, or any programs, data, and other materials or goods owned by Turnkey or any of the originals, copies and duplicated prints of relevant information and documents; or it will not allow any third party or her/his own employees to take it, and will take all kinds of precautions and measures to prevent this, will deliver and return Turnkey without any request within 1 week.
	6. Despite the above provision, in case a Member does not deliver the Confidential Information to Turnkey and it is found that any Confidential Information (original or copied in digital or physical media) is still in possession, the Member will irreversibly delete/destroy them immediately and without the need of any request to do so. In case of breach of this article, Turnkey reserves its right to demand compensation for damages, in addition to demanding the termination of the act or activity contrary to the prohibition.
	7. The Member accepts, declares and undertakes that it shall not claim any damage or loss from Turnkey under any name due to these provisions, the obligations and restrictions under this article are fair and reasonable and it is necessary for Turnkey to fully protect its legitimate business interests and its investments in the development of its business in the region. The Member accepts, declares and undertakes that, in the case that the Member acts contrary to this article, it shall compensate any direct or indirect damages of Turnkey, including all legal costs and attorney fees, upon the first written request, without the need for any warning or notice.
 |
| 1. **KİŞİSEL VERİLERİN KORUNMASI**
	1. Taraflar, işbu Sözleşme uyarınca kendilerine aktarılan kişisel verileri, 6698 sayılı Kişisel Verilerin Korunması Kanunu’nda (KVKK) öngörülen temel ilkelere ve işleme şartlarına uygun olarak işleyecektir. Taraflar işlediği kişisel verileri sadece Sözleşme’de belirtilen kapsam dahilinde işleyecek, ilgili kişiyi bu kapsam hakkında bilgilendirecek ve gerekli olan hallerde açık rızalarını almakla yükümlü olacaktır.
	2. Taraflar işlediği kişisel verilerin ilgili mevzuatta öngörülen süreler ve işleme amacının gerekli kıldığı süre boyunca muhafaza edecektir. Belirtilen süreler geçtikten sonra kişisel veriler derhal imha edilecek ve imha sürecine ilişkin raporu diğer Taraf ile paylaşacaktır. Taraflar işlediği kişisel verilerin güvenliğini KVKK’da öngörülen şekilde sağlayacak ve herhangi bir veri ihlali yaşanması durumunda bu durumu en kısa sürede diğer Taraf’a ve Kişisel Verileri Koruma Kurulu’na bildirecektir. Taraflar işbu Sözleşme gereği işlediği kişisel verileri gizli bilgi olarak kabul edecek olup süresiz olarak ifşa etmemek yükümlülüğü altında olduğunu kabul, beyan ve taahhüt etmiştir.
 | 1. **PERSONAL DATA PROTECTION**
	1. The Parties shall process the personal data transferred to them under this Agreement, in accordance with the fundamental principles and conditions of process set out in the Personal Data Protection Law numbered 6698 (PDPL). The Parties shall be obligated to process the personal data only to the extent of the scope set out in this Agreement, to inform the relevant persons regarding such scope and take their explicit consent.
	2. The Parties shall maintain the personal data for the period stipulated in the applicable legislation and the period during which the processing purpose remains necessary. After the termination of these periods, the personal data shall be destroyed immediately and the report on the destruction process shall be shared with the other Party. The Parties shall provide the security of the personal data processed as stipulated in the PDPL and shall inform the other Party and the Personal Data Protection Authority as soon as possible in case of any breach of data. The Parties accepts, declares and undertakes that the personal data processed under this Agreement shall be considered as confidential information and that they are under the obligation not to disclose for an indefinite period.
 |
| 1. **DİĞER HÜKÜMLER**
	1. Sözleşme’nin herhangi bir hükmünün geçersiz veya hükümsüz olması halinde, söz konusu hüküm etkisiz hale gelecek (geçersiz veya uygulanamaz olduğu ölçüde) ve işbu Sözleşme’de yer alan diğer hükümlerin geçerliliğini etkilemeksizin bu Sözleşme’ye dahil edilmemiş sayılacaktır.
	2. İşbu Sözleşme’ye ilişkin yapılacak tadil, kabul, değişiklik ya da ilaveler, Taraflar’ın karşılıklı ve yazılı mutabakatı olmadıkça geçerli ve bağlayıcı olarak kabul edilmeyecektir.
	3. İşbu Sözleşme tahtındaki haklardan herhangi birinin Taraflarca kullanılmaması veya bunların kullanılmasının ertelenmesi haklardan feragat olarak değerlendirilmeyecek ve söz konusu hakların tek başına veya kısmi olarak kullanılması, diğer hakların kullanılmasını engellemeyecektir.
	4. Taraflar, işbu Sözleşme’den kaynaklanan hususlara ilişkin, işbu Sözleşme hükümleri uyarınca yapılacak olan bütün ihbar, ihtar ve bildirimler de dahil olmak üzere her türlü bildirim bakımından işbu Sözleşme’de belirtilen (i) açık posta; (ii) e-posta adreslerini yasal tebligat adresleri olarak kabul, beyan ve taahhüt eder. Yapılacak ihbarlar veya ihtarlar, ilgili Taraf’ın yukarıda belirtilen adresine noter kanalıyla yapılması halinde yasal bağlayıcılığı olacaktır.
	5. Taraflar’dan her biri, işbu Sözleşme’de gösterilen yasal tebligat adreslerinde meydana gelebilecek değişiklikleri en az 15 (onbeş) gün içerisinde yazılı olarak diğer Taraf’a bildirmeyi, aksi takdirde işbu Sözleşme’de gösterilen yasal tebligat adreslerine yapılan bildirimin, söz konusu tebliğ tarihinden itibaren yasal olarak usulüne uygun yapılmış hukuken geçerli bir tebligatın tüm hüküm ve sonuçlarını doğuracağını kabul, beyan ve taahhüt ederler.
	6. İşbu Sözleşme’nin tanzimi, icrası, imzalanması veya yürürlüğe girmesi ile ilgili, bu Sözleşme ve/veya Sözleşme ile kurulan hukuki ilişki dolayısıyla ödenmesi gereken ya da gerekebilecek ve/veya Üye’nin maruz kalacağı mevcut ve ileride tahakkuk edecek tüm damga vergileri de dahil diğer tüm vergiler, harçlar, kayıt giderleri ve diğer arızi giderler de dâhil olmak üzere her türlü masraf Üye tarafından karşılanacak olup bu konuda her türlü sorumluluk Üye’ye ait olacaktır.
	7. **İşbu Sözleşme’nin başka herhangi bir hükmüne bakmaksızın, Turnkey’nin bu sözleşmeden kaynaklanan veya Üye’nin Turnkey’e üyeliği veya katılımıyla ilgili ortaya çıkabilecek kanıtlanmış bu kaybı ile ilgili Turnkey’nin sorumluluğu, 1 (bir) yıllık Üyelik Aidatı ile sınırlıdır. Bu miktar, hiçbir zaman Üye’nin ödediği 1 (bir) yıllık Üyelik Aidatı’ndan fazla olamaz. Bu anlamda Turnkey’e yöneltilecek talepler, işbu Sözleşme’nin sona erdiği (yenilenmesi halinde, yenilenen ilgili dönemin bittiği) tarihten itibaren 3 (üç) ay süre ile sınırlı olup Üye tarafından işbu süre içinde dava açılmadığı takdirde, Turnkey’den herhangi bir alacak veya zarar talep edilemez.**
	8. İşbu Sözleşme’nin kurulması, geçerliliği ve yorumu, Türkiye Cumhuriyeti kanunlarına tabidir. Taraflar arasında işbu Sözleşme’nin yorumundan, uygulanmasından, Sözleşme’ye uyulmamasından, varlığından, geçerliliğinden veya sona ermesinden herhangi bir anlaşmazlık veya uyuşmazlık çıkması halinde, uyuşmazlığın çözümü için İstanbul (Çağlayan) Mahkemeleri ve İcra Daireleri münhasıran yetkili kılınmıştır.
	9. İşbu Sözleşme’nin dijital kopyaları, imzalı asılları ile aynı hükümdedir.
 | 1. **MISCELLANEOUS**
	1. In the event that any provision of the Agreement is invalid or null, said provision shall become ineffective (to the extent that it is invalid or unenforceable) and it will be deemed as not included in this Agreement without affecting the validity of the other provisions in this Agreement.
	2. Amendments, acceptances, changes or additions to this Agreement shall not be accepted as valid and binding unless there is a mutual and written agreement between the Parties.
	3. The failure to exercise or postpone the use of any of the rights under this Agreement by the Parties shall not be deemed as a waiver of those rights, and the alone or partial exercise of any such right shall not preclude the exercise of other rights.
	4. The Parties accept, declare and undertake that; the (i) full address, (ii) e-mail addresses specified in this Agreement are their legal notification addresses in terms of all kinds of notifications, including all notices, warnings and notifications to be made in accordance with the provisions of this Agreement regarding the matters arising from this Agreement. The notices or warnings to be made shall be effective between the Parties when they are made to the above-mentioned address of the relevant Party through a notary public.
	5. Each of the Parties accept, declare and undertake that they shall notify the other Party of any change in the legal notification addresses indicated in this Agreement in written within 15 (fifteen) days at the least; and that otherwise, the notification made to the legal notification addresses indicated in this Agreement shall have all the terms and consequences of a legally valid notification made legally from the date of the said notification.
	6. All expenses, including all current and future stamp duties, including all other taxes, fees, registration expenses and other incidental expenses regarding the arrangement, execution, signing or entry into force of this Agreement, that should or may be required due to this Agreement and/or the legal relationship established with the Agreement and/or the Member will be exposed shall be covered by the Member, and any responsibility in this regard shall belong to the Member.
	7. **Notwithstanding any other provision of this Agreement, Turnkey’s liability is limited to a 1 (one) year of Membership Fee for the Member’s damages occurred as a result of the negligence, fault or intentional behaviour in Turnkey’s services after a final Court decision in this respect, related to all claims that may arise from this Agreement or the Member's membership or participation against Turnkey, its managers, employees and representatives. This amount can never be more than the 1 (one) year Membership Fee paid by the Member. In this sense, the requests to be directed to Turnkey are limited to a period of 3 (three) months from the date of termination of this Agreement (in case of renewal, the end of the relevant period renewed), and unless the member filed a lawsuit within this period, no claim or damage can be requested from Turnkey.**
	8. The establishment, validity and interpretation of this Agreement shall be governed by the laws of the Republic of Turkey. If any conflict or dispute arises between the Parties due to the interpretation, implementation, non-compliance, existence, validity or termination of this Agreement, Istanbul (Çağlayan) Courts and Execution Offices are exclusively authorized for the resolution of the disputes.
	9. The digital copies of this Agreement shall have the same force as signed originals.
 |
| 1. **YÜRÜRLÜLÜK**

21 (yirmiiki) maddeden ibaret işbu Sözleşme, bir orijinal nüshası Üye’ye verilmek, bir orijinal nüshası Turnkey’de kalmak suretiyle 2 (iki) orijinal nüsha olarak hazırlanmıştır. İşbu Sözleşme, Taraflar’ın karşılıklı anlaşmasının bir sonucudur ve imza tarihten itibaren yürürlüğe girer. | **21 ENTRY IN FORCE**This Agreement consisting of 21 (twentytwo) articles, was concluded in 2 (two) original copies, one original copy being given to the Member and one original copy being kept in Turnkey. This Agreement is the result of mutual agreement of the Parties and it is effective from the date of signature. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Başkan / President:****Başkan Adına Üyelik Komitesi Başkanı /** **On Behalf of President Head of Membership Com.****Münhasır Sektör-Bölge / Exclusivity Sector-Territory****Tarih / Date :** **İmza / Signature :**  | **Şirket Unvanı / The Company Title:** **İmza Yetkilisi / Authorized Signatory:** **Adı Soyadı / Name Surname:** |  |
| **Tarih / Date :** **İmza / Signature :** **Mühür / Stamp :** |  |