

2025

MBA GLOBAL®

FAALİYET RAPORU

MBA Global, 2025 yılı boyunca;

enerji, sanayi, altyapı, savunma, veri merkezi ve büyük ölçekli yatırım projelerinde stratejik iş geliştirme, mühendislik bakış açısı ve paydaş yönetimi odaklı çalışmalarıyla Türkiye ve uluslararası pazarlarda aktif rol almıştır.

Temel yaklaşımımız;

doğru projeyi seçmek,
doğru paydaşları aynı hedef etrafında
buluşturmak ve tüm taraflar için
sürdürülebilir değer
üretmektir.

Bu faaliyet raporu;

2025 yılı boyunca yürütülen çalışmaların
özetini, öne çıkan projeleri,
stratejik iş birliklerini ve 2026-2027
dönemine yönelik
öngörülerimizi içermektedir.

Hazırlayan;

Murat Özcihan

info@mbaglobal.com.tr

www.mbaglobal.com.tr





MBA GLOBAL

2025 FAALİYET RAPORU

Stratejik İş Geliştirme • Mühendislik Danışmanlığı •
Global Pazarlama



MBA Global, 2025 yılı boyunca;

Enerji, sanayi, altyapı, savunma, veri merkezi ve büyük ölçekli yatırım projelerinde stratejik iş geliştirme, mühendislik bakış açısı ve paydaş yönetimi odaklı çalışmalarıyla Türkiye ve uluslararası pazarlarda aktif rol almıştır.

Temel yaklaşımımız;

doğru projeyi seçmek,
doğru paydaşları aynı hedef etrafında buluşturmak
ve tüm taraflar için sürdürülebilir değer üretmektir.

Bu faaliyet raporu;

2025 yılı boyunca yürütülen çalışmaların özetini,
öne çıkan projeleri,
stratejik iş birliklerini
ve 2026–2027 dönemine yönelik öngörülerimizi içermektedir.

MBA Global,

güven, şeffaflık ve uzun vadeli iş ortaklığı ilkeleri doğrultusunda
yatırımcılar, EPC firmaları, sistem entegratörleri ve teknoloji üreticileriyle
katma değerli projeler üretmeye devam etmektedir.

MBA Global Strategic Consultancy

A Different Perspective in Business Development

📍 İstanbul – Türkiye

🌐 www.mbaglobal.com.tr

✉ info@mbaglobal.com.tr

İÇİNDEKİLER

1. Yönetici Mesajı

- Kurucudan Mesaj, 2025'e Genel Bakış, Stratejik Yaklaşım ve Temel İlkeler

2. MBA Global Hakkında

- Kurumsal Kimlik, Uzmanlık Alanları, Hizmet Modeli

3. 2025 Yılı Faaliyet Özeti

- Genel Performans Değerlendirmesi, Sektörel Dağılım, Türkiye ve Uluslararası Faaliyetler
- İş Geliştirme Yaklaşımı

4. Odak Sektörler

- Enerji ve Yenilenebilir Enerji
- Sanayi ve Üretim Tesisleri
- Altyapı ve Ulaşım Projeleri
- Savunma Sanayii
- Veri Merkezleri ve Dijital Altyapı
- Ticari Yapılar ve Büyük Ölçekli Yatırımlar

5. Öne Çıkan Projeler (Seçili Referanslar)

- Proje Kapsamları, Üstlenilen Roller, Sağlanan Katma Değer
- Paydaş Yönetimi

6. Stratejik İş Birlikleri

- EPC Firmaları, Sistem Entegratörleri, Teknoloji Üreticileri, Uluslararası Partnerler

7. İş Geliştirme Metodolojisi

- The Özcihan Method
- Paydaş Haritalama ve İlişki Yönetimi, Değer Önerisi ve Konumlandırma
- Uzun Vadeli İş Birliği Modeli

8. 2026–2027 Stratejik Perspektif

- Pazar Öngörülleri, Hedef Sektörler, Yeni İş Birliği Alanları, Büyüme Stratejisi

9. Değerler ve Çalışma Prensipleri

- Güven ve Şeffaflık, Sürdürülebilirlik, Etik Yaklaşım
- Uzun Vadeli Ortaklık

10. İletişim Bilgileri

- Merkez Ofis, İletişim Kanalları, Dijital Platformlar

1. YÖNETİCİ MESAJI (2025 FAALİYET RAPORU)

Yönetici Mesajı

2025 yılı, MBA Global için yalnızca faaliyetlerin yürütüldüğü bir yıl değil; aynı zamanda doğru projelere odaklanmanın, doğru paydaşlarla derinleşmenin ve uzun vadeli değer üretmenin net biçimde karşılık bulduğu bir dönem olmuştur. Bugün iş geliştirme kavramı; sadece yeni proje bulmaktan ibaret değildir. Gerçek iş geliştirme, yatırımcıyı, EPC'yi, teknoloji sağlayıcısını ve son kullanıcıyı aynı hedef etrafında hizalayabilme becerisidir.

MBA Global olarak 2025 boyunca;

- enerji, sanayi, altyapı, savunma, veri merkezi ve büyük ölçekli yatırımlarda
- stratejik iş geliştirme, mühendislik bakış açısı ve paydaş yönetimi odaklı çalışmalar yürüttük.

Her projede temel sorumuz aynıydı: “Bu projede tüm taraflar için kalıcı ve sürdürülebilir bir değer üretebiliyor muyuz?”

Bu yaklaşım; kısa vadeli kazanımlar yerine, uzun soluklu iş birliklerini ve güven temelli ilişkileri öncelememizi sağladı.

2025 yılı boyunca edindiğimiz deneyimler, The Özcihan Method olarak adlandırdığımız metodolojinin sahada ve gerçek projelerde ne kadar güçlü sonuçlar ürettiğini bir kez daha göstermiştir.

Bu metodoloji;

proje seçiminden paydaş yönetimine, değer önerisinden konumlandırmaya kadar tüm süreci bütüncül bir bakış açısıyla ele almaktadır.

Bu faaliyet raporu;

2025 yılı içinde yürüttüğümüz çalışmaların özetini, seçili projelerde üstlendiğimiz rolleri ve 2026–2027 dönemine ilişkin stratejik perspektifimizi şeffaf bir şekilde paylaşmak amacıyla hazırlanmıştır.

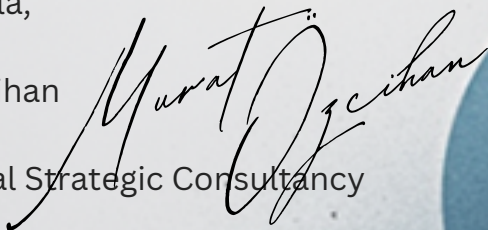
Başta birlikte çalıştığımız yatırımcılar, EPC firmaları, sistem entegratörleri ve teknoloji iş ortaklarımız olmak üzere; tüm paydaşlarımıza güvenleri ve iş birlikleri için teşekkür ederim. Önümüzdeki dönemde de güven, şeffaflık ve sürdürülebilir değer üretimi ilkeleri doğrultusunda yanınızda olmaya devam edeceğiz.

Saygılarımla,

Murat Özcihan

Founder

MBA Global Strategic Consultancy



2. MBA GLOBAL HAKKINDA

Kurumsal Kimlik

MBA Global

MBA Global

Stratejik iş geliştirme, mühendislik danışmanlığı ve global pazarlama alanlarında büyük ölçekli yatırım projelerine odaklanan bağımsız bir danışmanlık yapısıdır.

Şirket, özellikle;

- yatırımcılar,
- EPC firmaları,
- sistem entegratörleri
- ve teknoloji üreticileri

arasında doğru eşleşmeyi sağlamak, projelerin erken safhasında doğru konumlanmayı oluşturmak ve uzun vadeli iş birliklerini geliştirmek amacıyla faaliyet göstermektedir.

MBA Global, klasik danışmanlık modellerinden farklı olarak; teorik analizlerin ötesine geçerek, sahada, gerçek projelerde ve karar masalarında aktif rol almayı temel yaklaşım olarak benimser.

Organizasyon Yapısı

MBA Global, yalın ve esnek bir organizasyon yapısıyla çalışmaktadır.

Bu yapı; projeye göre ölçeklenebilen, uzmanlık bazlı ve sonuç odaklıdır.

- Kurucu & Stratejik Liderlik
- Proje Bazlı İş Geliştirme Yapısı
- EPC, mühendislik ve teknoloji partnerleriyle entegre çalışma modeli
- Uluslararası danışmanlık ve uzman ağlarıyla desteklenen yapı

Bu sayede her proje;

ihtiyacına uygun ekip, doğru uzmanlık ve doğru zamanlama ile ele alınmaktadır.

Uzmanlık Alanları

MBA Global'in temel uzmanlık alanları aşağıdaki başlıklarda toplanmaktadır:

- Stratejik İş Geliştirme ve Pazar Girişi
- Büyük Ölçekli Yatırımlarda Paydaş Yönetimi
- EPC & Ana Yüklenici Odaklı Konumlandırma
- Mühendislik ve Teknoloji Çözümleri Danışmanlığı
- Global Pazarlama ve Uluslararası Proje Geliştirme
- Yatırım Öncesi ve Proje Erken Faz Destekleri

Bu uzmanlıklar;

özellikle karmaşık, çok paydaşlı ve yüksek bütçeli projelerde fark yaratmaktadır.

2. MBA GLOBAL HAKKINDA

Kurumsal Kimlik

MBA Global

Hizmet Modeli

MBA Global'in hizmet modeli;
esnek, proje bazlı ve sonuç odaklıdır.

Her projede;

1. Proje ve paydaş analizi yapılır
2. Stratejik konumlandırma belirlenir
3. Değer önerisi netleştirilir
4. Karar vericilerle doğru temaslar kurulur
5. Uzun vadeli iş birliği zemini oluşturulur

Bu süreç, The Özcihan Method yaklaşımıyla yapılandırılır ve her projeye özel olarak uyarlanır.

The Özcihan Method

A DIFFERENT PERSPECTIVE IN BUSINESS DEVELOPMENT

3. 2025 YILI FAALİYET ÖZETİ

Genel Performans Değerlendirmesi

2025 yılı, MBA Global için;

stratejik odaklanmanın, doğru projelerin seçilmesinin ve paydaş ilişkilerinin derinleştirilmesinin somut sonuçlar ürettiği bir yıl olmuştur.

Bu dönemde MBA Global;

- büyük ölçekli yatırım projelerinde erken fazdan itibaren konumlanmış,
- yatırımcı, EPC ve teknoloji tarafları arasında etkin bir köprü rolü üstlenmiş,
- iş geliştirme süreçlerini mühendislik bakış açısıyla desteklemiştir.

Yıl boyunca yürütülen çalışmalar,

kısa vadeli kazanımlardan ziyade uzun vadeli iş birliği ve sürdürülebilir değer yaratma yaklaşımıyla ele alınmıştır.

Sektörel Dağılım

2025 yılı faaliyetleri ağırlıklı olarak aşağıdaki sektörlerde yoğunlaşmıştır:

- Enerji ve Yenilenebilir Enerji Yatırımları
- Sanayi ve Üretim Tesisleri
- Altyapı ve Ulaşım Projeleri
- Savunma Sanayii
- Veri Merkezleri ve Dijital Altyapı
- Büyük Ölçekli Ticari ve Endüstriyel Yapılar

Bu sektörlerde yürütülen çalışmalar; yüksek bütçeli, çok paydaşlı ve teknik derinliği yüksek projelerden oluşmaktadır.

Türkiye ve Uluslararası Faaliyetler

MBA Global, 2025 yılında faaliyetlerinin büyük bölümünü Türkiye merkezli projelerde yürütmüş;

eş zamanlı olarak seçili uluslararası projelerde de danışmanlık ve iş geliştirme desteği sağlamıştır.

Uluslararası faaliyetler;

- bölgesel iş birlikleri,
- global EPC ve teknoloji üreticileriyle geliştirilen ilişkiler
- üzerinden yapılandırılmıştır.

Bu yaklaşım, MBA Global'in hem yerel uzmanlığını hem de uluslararası perspektifini güçlendirmiştir.

İş Geliştirme Yaklaşımı

2025 yılı boyunca izlenen iş geliştirme yaklaşımı;

The Özcihan Method çerçevesinde yapılandırılmıştır.

Bu yaklaşım;

- proje seçimi,
- paydaş haritalama,
- karar verici analizi,
- değer önerisinin netleştirilmesi

adımlarını bütüncül bir sistem içinde ele almaktadır.

Sonuç olarak MBA Global; projelerde yalnızca bir danışman değil, stratejik bir yol arkadaşı olarak konumlanmıştır.



4. ODAK SEKTÖRLER

MBA Global, 2025 yılı boyunca faaliyetlerini; yüksek yatırım hacmine sahip, teknik derinliği olan ve çok paydaşlı yapılar içeren sektörlere odaklayarak yürütmüştür. Bu yaklaşım, hem uzmanlık alanlarının derinleşmesini hem de uzun vadeli iş birliklerinin güçlenmesini sağlamıştır.

Enerji ve Yenilenebilir Enerji

Enerji sektörü, 2025 yılında MBA Global'in en önemli odak alanlarından biri olmuştur. Bu kapsamda;

- yenilenebilir enerji yatırımları,
- enerji üretim ve depolama tesisleri,
- enerjiye entegre sanayi projeleri

üzerinde iş geliştirme ve stratejik danışmanlık çalışmaları yürütülmüştür.

Projelerde;

yatırımcı-EPC-teknoloji üreticisi dengesinin doğru kurulması, karar alma süreçlerinin hızlandırılması ve teknik çözümlerin iş hedefleriyle uyumlandırılması önceliklendirilmiştir.

Sanayi ve Üretim Tesisleri

Sanayi ve üretim tesisleri; yüksek bütçeli, uzun vadeli ve teknik koordinasyon gerektiren yapılarıyla MBA Global'in uzmanlık alanları arasında yer almaktadır.

2025 yılı boyunca;

- ağır sanayi,
- otomotiv ve yan sanayi,
- gıda, kimya ve özel üretim tesisleri

gibi alanlarda projeler takip edilmiş ve iş geliştirme faaliyetleri yürütülmüştür.

Bu projelerde MBA Global; mühendislik bakış açısını ticari hedeflerle birleştiren bir rol üstlenmiştir.

Altyapı ve Ulaşım Projeleri

Altyapı ve ulaşım projeleri; çok sayıda paydaşın yer aldığı, uzun süreli ve yüksek koordinasyon gerektiren yatırımlardır.

MBA Global, bu alanda;

- ulaşım altyapıları,
- raylı sistemler,
- havalimanı ve lojistik yapılar

kapsamında iş geliştirme ve stratejik konumlandırma çalışmaları gerçekleştirmiştir.

Temel hedef;

projelerde doğru iş ortaklarının erken safhada konumlanmasını sağlamak ve teknik çözümleri karar verici perspektifiyle uyumlu hale getirmek olmuştur.

Savunma Sanayii

Savunma sanayii projeleri; yüksek gizlilik, yüksek teknoloji ve uzun vadeli iş birlikleri gerektirmektedir.

2025 yılında MBA Global;

- savunma tesisleri,
- üretim ve test altyapıları,
- kritik güvenlik sistemleri

alanlarında stratejik iş geliştirme faaliyetlerinde bulunmuştur.

Bu projelerde; güven, sürdürülebilirlik ve doğru paydaş seçimi temel öncelikler olarak ele alınmıştır.

Büyük Ölçekli Ticari ve Endüstriyel Yapılar

MBA Global, otel, karma kullanım projeleri, büyük ticari yapılar ve özel endüstriyel yatırımlar gibi alanlarda da aktif rol almıştır.

Bu projelerde;

- yatırımcı beklentileri,
- mühendislik çözümleri
- ve işletme gereksinimleri

tek bir bütün olarak ele alınmıştır.

Veri Merkezleri ve Dijital Altyapı

Dijitalleşme ile birlikte veri merkezleri; stratejik öneme sahip yatırım alanları haline gelmiştir.

MBA Global, 2025 yılında;

- veri merkezleri,
- dijital altyapı projeleri,
- kritik IT/OT entegrasyonları

kapsamında iş geliştirme ve danışmanlık hizmetleri sunmuştur.

Bu alandaki çalışmalar; yüksek süreklilik, güvenlik ve ölçeklenebilirlik gereksinimleri doğrultusunda şekillendirilmiştir.



5. ÖNE ÇIKAN PROJELER (SEÇİLİ REFERANSLAR)

MBA Global, 2025 yılı boyunca; yüksek bütçeli, çok paydaşlı ve teknik karmaşıklığı yüksek projelerde stratejik iş geliştirme ve konumlandırma rolü üstlenmiştir.

Bu bölümde yer alan projeler;
yıl boyunca yürütülen çalışmaların temsil niteliği taşıyan seçilmiş örnekleridir.

Proje Yaklaşımı

Her projede MBA Global'in rolü; yalnızca fırsat takibiyle sınırlı kalmamış, projenin erken safhasından itibaren stratejik değer üretmeye odaklanmıştır.

Projeler aşağıdaki çerçevede ele alınmıştır:

- Proje ve paydaş analizi
- Doğru iş ortaklarının belirlenmesi
- Teknik ve ticari çözüm uyumu
- Karar verici seviyesinde doğru konumlandırma
- Uzun vadeli iş birliği zemininin oluşturulması

Proje #1 – BMC Savunma Ankara Tesisi

Lokasyon: Ankara, Türkiye

Sektör: Savunma Sanayi – Üretim Tesisi

Ortaklık: Çağrı Elektrik Taahhüt Grubu | MBA Global Danışmanlık | NETSİTE İletişim ve Elektronik Sistemleri San. ve Tic. A.Ş.

Rolümüz: İş Geliştirme & Stratejik Pozisyonlandırma Danışmanlığı

MBA Global'in Katkısı:

- Çağrı Elektrik'i ve Netsite'yi savunma sanayi projesinin elektrik altyapı çözüm ortağı olarak konumlandırdık.
- Proje geliştirme ve paydaş ilişki yönetimi süreçlerine etkin destek sağladık.
- Stratejik iletişim, ihtiyaç analizleri ve teknik sunumlarla karar verici ilişkilerini güçlendirdik.

Sağlanan Danışmanlık Hizmetleri:

- Stratejik paydaş pozisyonlandırması
- Proje ihtiyaç analizleri
- Karar verici düzeyde iletişim koordinasyonu
- Sözleşme/teklif öncesi teknik rehberlik
- Marka-proje uyumunun stratejik temellendirilmesi

Proje #2 – Türk Hava Yolları Yeni Havalimanı Tesisleri Projesi

Lokasyon: İstanbul, Türkiye

Sektör: Ulaşım – Havalimanı – Operasyon Tesisleri

Ortaklık: Exen Teknoloji | MBA Global Danışmanlık

Rolümüz: İş Geliştirme & Stratejik Paydaş Yönetimi Danışmanlığı

MBA Global'in Katkısı:

- Exen Teknoloji'yi THY destek tesisleri projesinde stratejik ortağı olarak konumlandı.
- Paydaşlar arası koordinasyon, kurumsal temsil ve süreç yönetimi.
- The Özcihan Method kapsamında sürdürülebilir iş birliği zemini oluşturduk.

Sağlanan Danışmanlık Hizmetleri:

- Stratejik paydaş pozisyonlandırması
- İlişki yönetimi ve kurumsal temsil
- Karar vericilerle yönetsel iletişim
- Sözleşme süreçlerinin takibi
- Marka güven algısının güçlendirilmesi





Proje #3 – Türkiye Boru Hattı Projesi

Lokasyon: Türkiye

Sektör: Enerji Altyapısı – Boru Hattı – Güvenlik & Network Sistemleri

Ortaklık: NETSİTE | MBA Global Danışmanlık

Rolümüz: İş Geliştirme & Stratejik Konumlandırma Danışmanlığı

MBA Global'in Katkısı:

- NETSİTE'yi boru hattı altyapı projesinin güvenlik, network ve montaj süreçlerinde çözüm ortağı olarak konumlandırdık.
- The Özcihan Method çerçevesinde paydaş ilişkileri ve karar süreçlerinin takibini sağladık.

Sağlanan Danışmanlık Hizmetleri:

- Stratejik paydaş konumlandırması
- Proje süreç analizleri
- Karar verici iletişim desteği
- Teklif/ihale süreci teknik yönlendirme
- Marka güven algısının güçlendirilmesi

Proje #4 – İstanbul Havalimanı Hilton Projesi

Lokasyon: İstanbul, Türkiye

Sektör: Otel – Konaklama Tesisleri

Ortaklık: Çağrı Elektrik Taahhüt | MBA Global Danışmanlık

Rolümüz: İş Geliştirme & Stratejik Pozisyonlandırma Danışmanlığı

MBA Global'in Katkısı:

- Çağrı Elektrik Taahhüt'ü elektrik panoları temini alanında çözüm ortağı olarak doğru şekilde konumlandı.
- The Özcihan Method yaklaşımıyla iş geliştirme süreçlerinin yönetimini gerçekleştirdik.

Sağlanan Danışmanlık Hizmetleri:

- Stratejik paydaş pozisyonlandırması
- Karar verici iletişim koordinasyonu
- İhale/teklif öncesi rehberlik
- Marka-proje uyumunun stratejik temellendirilmesi



6. STRATEJİK İŞ BİRLİKLERİ

MBA Global 2025 yılı boyunca faaliyetlerini; tek başına hareket eden bir danışmanlık yapısı yerine, güçlü, tamamlayıcı ve uzun vadeli stratejik iş birlikleri üzerine inşa etmiştir.

Bu yaklaşım; projelerde sürdürülebilir başarı, doğru konumlandırma ve yüksek katma değer üretiminin temelini oluşturmuştur.

EPC Firmaları ile İş Birlikleri

EPC (Engineering, Procurement & Construction) firmaları; büyük ölçekli yatırımların en kritik paydaşları arasında yer almaktadır.

MBA Global, 2025 yılında;

- enerji,
- sanayi,
- altyapı,
- savunma

projelerinde faaliyet gösteren EPC firmalarıyla yakın iş birlikleri geliştirmiştir.

Bu iş birliklerinde MBA Global'in rolü;

- doğru çözüm ortaklarının EPC yapısı içinde konumlandırılması,
- teknik ve ticari beklentilerin dengelenmesi,
- karar verici seviyesinde etkin iletişimin sağlanması

olmuştur.

Amaç;

EPC firmalarının proje risklerini azaltmak, doğru çözümlerle süreçleri hızlandırmak ve uzun vadeli iş birlikleri oluşturmaktır. Sistem Entegratörleri ile İş Birlikleri Sistem entegratörleri; özellikle güvenlik, düşük akım, IT/OT, network ve dijital altyapı projelerinde kritik rol üstlenmektedir.

MBA Global;

- sistem entegratörlerini doğru projelerde,
- doğru zamanda,
- doğru paydaşlarla
- buluşturmayı temel bir strateji olarak benimsemiştir.

2025 yılında geliştirilen iş birlikleri sayesinde;

- entegratör firmaların büyük ölçekli projelere erişimi artırılmış,
- teknik yetkinlikler doğru projelerle eşleştirilmiş,
- entegratör-yatırımcı-EPC dengesi başarıyla kurulmuştur.

Teknoloji Üreticileri ile İş Birlikleri

Teknoloji üreticileri; projelerin teknik kalitesini, sürdürülebilirliğini ve uzun vadeli performansını belirleyen ana unsurlardır.

MBA Global, global ve yerel teknoloji üreticileriyle yürüttüğü iş birlikleri kapsamında;

- ürün ve çözüm konumlandırması,
- pazar girişi ve proje bazlı strateji geliştirme,
- referans proje oluşturma süreçlerinde aktif rol almıştır.

Bu yaklaşım; teknolojinin yalnızca satılmasını değil, doğru projede, doğru çözüm olarak konumlandırılmasını hedeflemiştir.

İş Birliği Yaklaşımı

MBA Global'in iş birliği yaklaşımı;

- kısa vadeli kazançlar yerine,
- uzun vadeli güvene dayalı ortaklıklar
- üzerine kuruludur.

Her iş birliği;

The Özcihan Method çerçevesinde değerlendirilir ve tüm taraflar için sürdürülebilir değer üretmesi hedeflenir.



Uluslararası Partnerler

MBA Global, uluslararası danışmanlık ağları, EPC firmaları ve teknoloji üreticileriyle 2025 yılı boyunca seçili projelerde iş birlikleri geliştirmiştir.

Uluslararası partnerlikler;

- bilgi paylaşımı,
- pazar erişimi,
- bölgesel proje geliştirme

başlıklarında katma değer yaratmıştır.

Bu yapı; MBA Global'in hem yerel uzmanlığını hem de global perspektifini güçlendirmiştir.



7. İŞ GELİŞTİRME METODOLOJİSİ

The Özcihan Method

MBA Global'in tüm iş geliştirme ve danışmanlık faaliyetleri, The Özcihan Method olarak tanımlanan, 20 yılı aşkın saha tecrübesine dayanan özgün bir metodoloji çerçevesinde yürütülmektedir. Bu metodoloji; teoriye değil, gerçek projelere, gerçek karar vericilere ve gerçek sonuçlara odaklanır.

Metodolojinin Temel Prensipleri

The Özcihan Method, aşağıdaki temel prensipler üzerine kuruludur:

- Doğru proje seçimi
- Doğru paydaşlarla erken fazda temas
- Teknik çözümlerin ticari hedeflerle uyumlandırılması
- Güven temelli ilişki yönetimi
- Uzun vadeli iş birliği yaklaşımı

Bu prensipler; kısa vadeli satış odaklı yaklaşımlardan farklı olarak, sürdürülebilir başarıyı merkeze alır.

Paydaş Haritalama ve Karar Verici Analizi

Her projede ilk adım; projenin tüm paydaşlarının detaylı biçimde analiz edilmesidir.

Bu kapsamda;

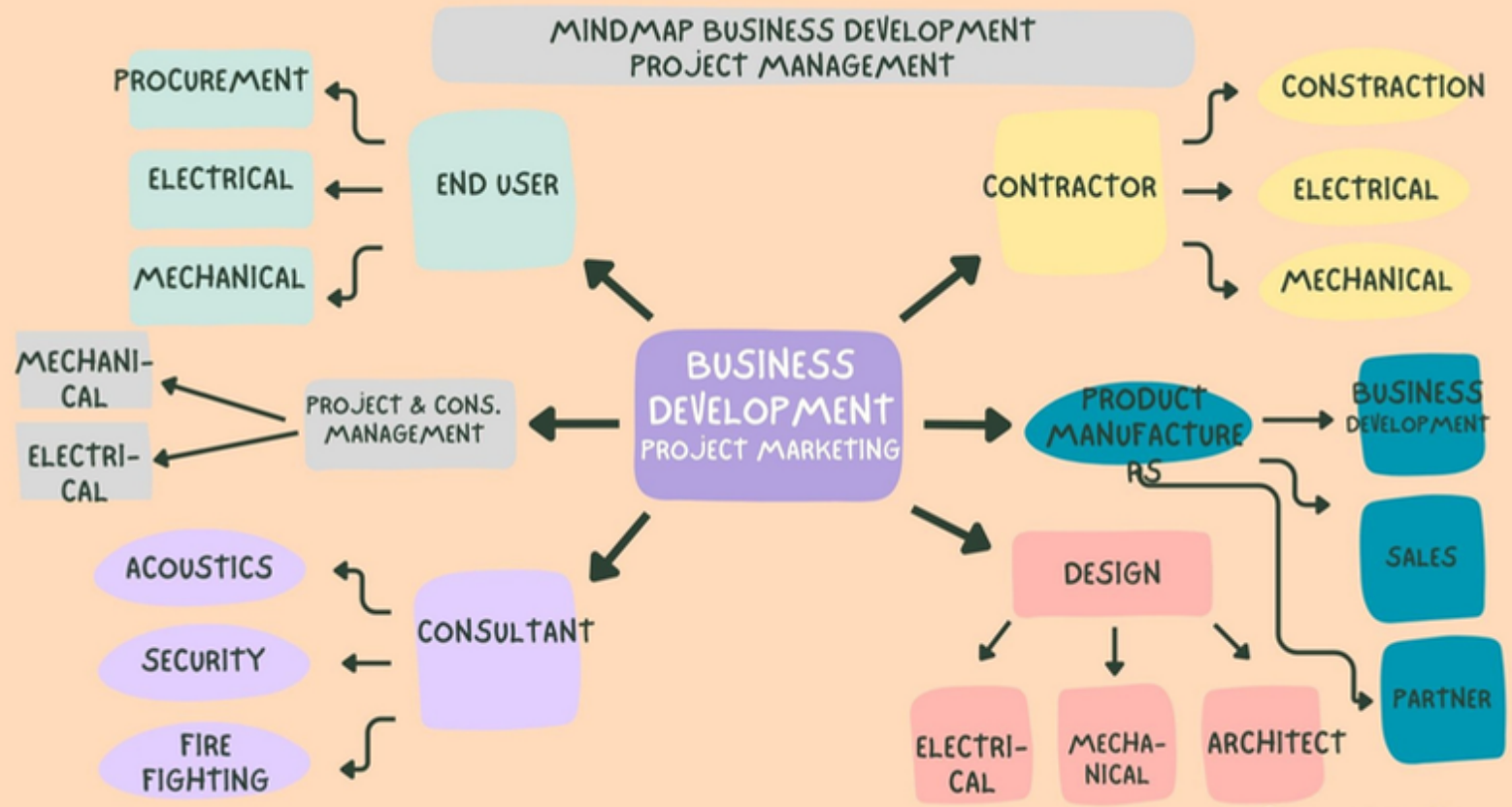
- yatırımcı,
- EPC firması,
- sistem entegratörü,
- teknoloji üreticisi,
- son kullanıcı

rolleri net biçimde tanımlanır.

Karar verici mekanizmalar; resmî

organizasyon şemalarının ötesinde, fiilî karar etkisi temel alınarak değerlendirilir.

Bu yaklaşım, doğru zamanda doğru kişiyle iletişim kurulmasını sağlar.



7. İŞ GELİŞTİRME METODOLOJİSİ

The Özcihan Method

Sürdürülebilir İş Birliği Modeli, The Özcihan Method'un nihai hedefi; tek seferlik projeler değil, uzun vadeli ve tekrar eden iş birlikleridir. Bu yaklaşım sayesinde; güven inşa edilir, ilişki derinliği sağlanır, yeni projeler doğal olarak gelişir.

Değer Önerisi ve Konumlandırma

The Özcihan Method'un en kritik adımlarından biri; değer önerisinin net biçimde tanımlanmasıdır.

Her projede şu soruya cevap aranır:

“Bu iş birliği, karşı taraf için neden vazgeçilmez olmalı?”

Teknik çözümler;

- maliyet,
- sürdürülebilirlik,
- işletme kolaylığı
- gibi kriterlerle birlikte değerlendirilir.

Sonuç olarak MBA Global; iş ortaklarını projelerde alternatif değil, tercih edilen çözüm haline getirir.

Uygulama ve Süreç Yönetimi

Metodoloji, yalnızca strateji aşamasında kalmaz; uygulama ve süreç yönetimini de kapsar.

- Süreç takibi
- Paydaşlar arası iletişim koordinasyonu
- Geri bildirim yönetimi
- Stratejik yönlendirme

adımlarıyla projeler aktif biçimde desteklenir.

MBA Global, bu süreçte; danışman kimliğinin ötesinde, stratejik yol arkadaşı rolü üstlenir.

Uçtan Uca Çözümleri

“End-to-End Solutions”

MBA GLOBAL
A DIFFERENT PERSPECTIVE IN BUSINESS DEVELOPMENT

Yatırım Projeleri Entegre Çözüm Modeli

Investment Facility Solution Scheme

İnşaat Yüklenicisi

EPC-M, OWNER'S ENGINEERING

Elektrik Taahhüt

Mekanik Taahhüt

Zayıf Akım
Security / Safety /
Communication

“IT / Network
Data Center Çözümleri”

Otomasyon

MBA GLOBAL ÇÖZÜM MODELİ YAKLAŞIMIMIZ
Bütüncül EPC-EPCM Yaklaşımı

- **Stratejik Analiz:** Yatırımın finansal, teknik ve operasyonel fizibilitesinin çok yönlü değerlendirilmesi.
- **Paydaş Yönetimi:** The Özcihan Method çerçevesinde paydaş haritalama, etki analizi ve algı yönetimiyle yatırımcı-yüklenici-tedarikçi-kamu üçgeninde güven inşası.
- **Entegre Tasarım ve Mühendislik:** Temel tasarımdan detay mühendisliğe kadar tüm disiplinlerin (elektrik, mekanik, otomasyon, IT/Network) tek elden yönetilmesi.
- **Global Tedarik ve Teknoloji Yönetimi:** Uluslararası çözüm ortaklarının, global markaların ve en yeni teknolojilerin yatırım projelerine entegrasyonu.
- **Sürdürülebilirlik ve Dijitalleşme:** Enerji verimliliği, yeşil bina sertifikaları, akıllı otomasyon sistemleri ve veri analitiği destekli işletme çözümleri.
- **Uzun Vadeli Katma Değer:** EPC'nin ötesinde; bakım, servis, modernizasyon ve sürekli iyileştirme desteği ile yatırımın yaşam döngüsü boyunca değer üretimi.

“MBA Global, EPC ve EPC-M modellerinde yatırımcının stratejik çözüm ortağıdır; tasarım, mühendislik, tedarik ve iş geliştirme süreçlerini uçtan uca yönetir.”

MBA Global, yatırım projelerinde EPC ve EPC-M modellerini bütüncül şekilde yöneten, tasarım, mühendislik, tedarik ve iş geliştirme süreçlerini tek elden koordine eden stratejik danışmandır. Rolümüz; yatırımcı, yüklenici ve teknoloji sağlayıcıları arasında köprü kurarak projenin her aşamasında güven, verimlilik ve sürdürülebilir değer yaratmaktır.

8. 2026–2027 STRATEJİK PERSPEKTİF

MBA Global 2026–2027 dönemine yönelik stratejisini; küresel ve bölgesel yatırım eğilimleri, sektörel dönüşüm dinamikleri ve sahada edinilen deneyimler doğrultusunda şekillendirmektedir.

Bu perspektif; büyümeden önce doğru odaklanmayı, hacimden önce doğru projeyi esas almaktadır.

Pazar Öngörüler

Önümüzdeki dönemde aşağıdaki alanların yatırım açısından öne çıkması beklenmektedir:

- Enerji dönüşümü ve yenilenebilir enerji yatırımları
- Sanayi tesislerinin modernizasyonu ve kapasite artışları
- Savunma sanayi ve stratejik üretim altyapıları
- Veri merkezleri ve dijital altyapı projeleri
- Ulaşım, lojistik ve kritik altyapı yatırımları

Bu alanlar; yüksek bütçe, uzun vadeli planlama ve güçlü paydaş yönetimi gerektiren projelerden oluşmaktadır.

Hedef Sektörler ve Öncelikler

MBA Global, 2026–2027 döneminde de;

- enerji,
- sanayi,
- savunma,
- altyapı,
- veri merkezleri

başta olmak üzere yüksek katma değerli ve stratejik öneme sahip sektörlerle odaklanmayı sürdürecektir.

Öncelik; teknik derinliği olan, karar verici süreçleri net ve uzun vadeli iş birliğine açık projeler olacaktır.

Büyüme Stratejisi

MBA Global'in büyüme stratejisi; kontrolsüz hacim artışı yerine, seçici ve stratejik büyüme ilkesi üzerine kuruludur.

- Bu kapsamda; mevcut iş birliklerinin derinleştirilmesi, stratejik partner ağının güçlendirilmesi,
- uluslararası iş birliklerinin seçici şekilde artırılması

hedeflenmektedir.

9. DEĞERLER VE ÇALIŞMA PRENSİPLERİ

MBA Global'in tüm faaliyetleri; net, değişmeyen ve sahada karşılığı olan değerler üzerine inşa edilmiştir.

Güven ve Şeffaflık

Güven;

MBA Global'in iş yapış biçiminin temelidir.

Tüm paydaşlarla;

- açık iletişim,
- net beklenti yönetimi,
- şeffaf süreçler

esas alınır.

Etik Yaklaşım

MBA Global,

etik ilkelere bağlılığı

tartışmasız bir öncelik olarak görür.

Tüm projelerde;

- adil rekabet,
- tarafsızlık,
- gizlilik

ilkeleri korunur.

Sürdürülebilirlik

Sürdürülebilirlik;

yalnızca çevresel değil,

iş ilişkileri ve projeler

açısından da ele alınır.

Kısa vadeli kazançlar

yerine; uzun vadeli değer

üretimi hedeflenir.

Uzun Vadeli Ortaklık

Her iş birliği;

tek bir proje değil, uzun

vadeli bir yol arkadaşlığı

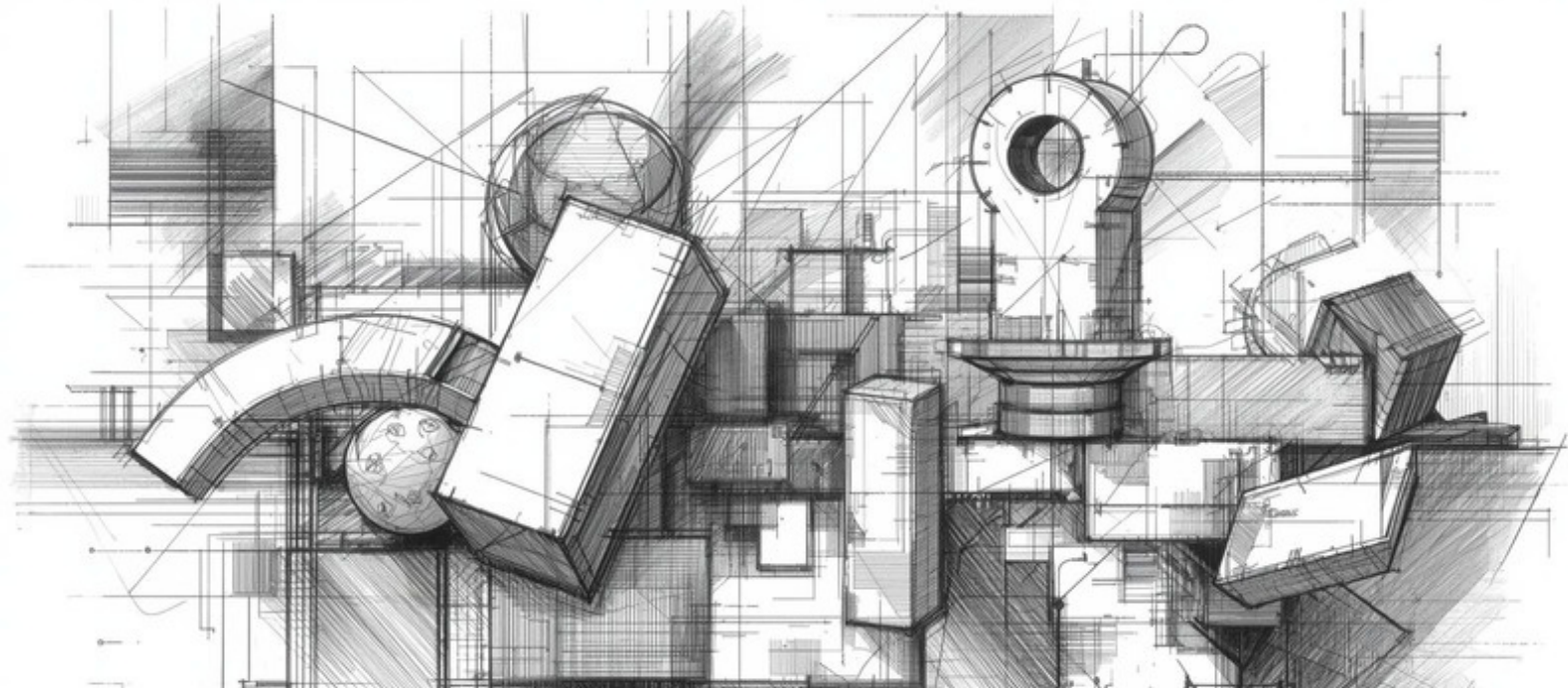
olarak değerlendirilir.

Bu yaklaşım;

MBA Global'in en önemli

ayırt edici özelliklerinden

biridir.





TÜRK
[PATENT]
TÜRK PATENT VE MARKA KURUMU

MARKA TESCİL BELGESİ

No: 2024 108504 - Ticaret - Hizmet

MBA
GLOBAL

Marka Sahibi
MURAT ÖZCİHAN

Mal / Hizmet Sınıfları
35

Bu marka, 6769 sayılı Sınai Mülkiyet Kanunu kapsamında,
23.08.2024 tarihinden itibaren 10 yıl süreyle korunmak üzere,
10.09.2025 tarihinde tescil edilmiştir.

Prof. Dr. M. Zeki DURAK
Başkan

10. İLETİŞİM BİLGİLERİ

MBA GLOBAL STRATEGIC CONSULTANCY

A Different Perspective in Business Development



Web: www.mbaglobal.com.tr



E-posta: info@mbaglobal.com.tr

www.linkedin.com/company/mba-global-strategic-consultancy/