



FL FUAR LOJİSTİK Genel Müdürü Oktay Tolunay

FUAR LOJİSTİĞİNİN TERZİSİYİZ

2016'da 35 ayrı ülkede, 116 ayrı ihtisas fuarında, 500'den fazla bireysel katılımcıya hizmet veren FL Fuar Lojistik, 2017'de ciddi atılımlar yapmaya hazırlanıyor. Yurtdışında ofis açmak için fizibilite çalışması başlatan şirket, ihtisas fuarlarının yanı sıra milli takım fuarları için de hizmet verecek. "Fuar lojistiğinin terzisiyiz" diyen FL Fuar Lojistik Genel Müdürü Oktay Tolunay, şirket olarak en önemli hedeflerini ise; sektörde doğru anlaşılacak, kalıcı olmak, sağlam ve akılda kalıcı işlere imza atmak olarak sıralıyor.

FL Fuar Lojistik, sunduğu hizmetlerle rakiplerinden nasıl ayrılıyor?

FL Fuar Lojistik olarak 2. yılımızda, "Fuar Lojistiğinde Butik Çözümler" mottosu ile çıktığımız yolda sektörde emin adımlarla büyümeye devam ediyoruz. Firmamız geniş kapsamlı network ağı ve profesyonel kadrosuyla her firmanın ihtiyaçlarına uygun çözümler sunmaktadır. Biz fuar lojistiğinin terzisiyiz. Bizi rakiplerimizden farklı kılan iki önemli ayrıntı var. Birincisi; Almanya, Amerika, Birleşik Arap Emirlikleri ve Rusya gibi amiral ülkelerde gerçekleştirilen fuarlarda hizmet verdiğimiz firmalara sunduğumuz "Onsite Supervisor" çözümümüz. İkincisi ise; lojistik sektöründe genel kargo taşımacılığı yapan birçok firmada fuar lojistiği bir departmanla sınırlıdır. Ancak FL Fuar Lojistik olarak biz sadece fuar lojistiğine yoğunlaşmış durumdayız. Bu çerçevede fuar lojistiğini ek işimiz değil tek işimiz olarak görüyor ve bu doğrultuda hizmet veriyoruz.

"7 GÜN 24 SAAT HİZMET VERİYORUZ" Sunduğunuz hizmetlerle müşterilerinize ne tür avantajlar sağlıyorsunuz?

Fuar taşımacılığında ezberleri bozmak ve tek düze yaklaşımdan uzaklaşarak çıktığımız bu yolda, müşterilerimize sunduğumuz en büyük avantaj; akıcı bir iletişim sağlayarak 7 gün 24 saat bilgi sunmamızdır. Peki bu ne demek? Müşterilerimizin bize saat 18:00'dan sonra, Cumartesi ve Pazar günleri ulaşabilmeleri demek. Ayrıca fuar alanlarına hakim ekibimiz sayesinde, müşterilerimizin katılım gerçekleştirdiği fuarlarda kendilerine hizmet verecek yetkiliyle aynı dili konuşuyor olmamız da önemli bir hizmetimizdir. Farklı bir açıdan bakmak gerekirse

FL Fuar Lojistik, firmaların fuar stresini azaltarak, fuar alanındaki kargaşadan uzaklaştırmakta ve firma yetkililerinin esas işi olan satış ve pazarlamaya ağırlık vermesini sağlamaktadır.

2016 yılında hangi fuarlarda, kaç firmaya lojistik destek sundunuz?

Yavru Vatan KKTC'de yapılan fuarlar dışında firmamız sadece yurtdışı fuarlarında lojistik hizmet sunmaktadır. 2016 yılında toplam 35 ayrı ülkede, 116 ayrı ihtisas fuarında, 500'den fazla bireysel katılımcıya hizmet verdik. FL Fuar Lojistik, müşterileri ile devamlılık ilkesi ile çalışmaktadır. Örnek vermek gerekirse 2014 yılında ORGATEC 2014 Fuarı'na katılan 19 katılımcıdan 14 firmaya hizmet veren ve başarılı ope-



rasyonu ile taktir edilen FL Fuar Lojistik, bu başarının ödülünü 2016 yılında ürün götürülen 20 firmanın 15 tanesini taşıyarak almıştır. Bu firmalardan 8 tanesi ile yeniden çalışılmış, bir önceki fuarda 6 katılımcı katılmamış olmasına rağmen firmamızı tercih eden 7 yeni ve eski katılımcı ile katılımcı sayısı arttırılmıştır. Butik hizmet anlayışımızı gören bu firmalar, 2018 için de bizimle çalışacaklarını beyan etmişlerdir.

YURTDIŞINDA OFİS AÇMAYI HEDEFLİYOR 2016 yılını nasıl bir büyümeyle kapatmayı hedefliyorsunuz? 2017 yılına ilişkin hedefleriniz neler? Gündeminizde hangi projeler yer alıyor?

FL Fuar Lojistik'in ciro hedefleri üzerine kurgulanmış bir şirket olmadığımızı özellikle altını çizmek isteriz. Keyif alarak yaptığımız bu işte öncelikli hedefimiz; sektörde doğru anlaşılacak, kalıcı olmak ve en önemlisi fuar lojistiğinin rüya takımı olan bu kadronun sağlam ve akılda kalıcı işlere imza atmasıdır. FL Fuar Lojistik olarak 2017 yılında uzman kadromuzun sayısını arttırıp, bireysel ihtisas fuarlarını genişletirken, aynı zamanda referanslarımızı doğrultusunda

da milli katılım fuarlarına da ağırlık vereceğiz. Yeni heyecan ve hedeflerden tabii ki keyif alıyoruz. Ancak süreçleri doğru takip ederek, akılcı bir yol izlemeye çalışıyoruz. Özellikle 15 Temmuz sürecinden sonra ülkemizin imajını yenilememiz ve kendimizi doğru anlatmamız için daha çok yurtdışı fuarlarında kendimizi göstermemiz gerekmektedir. Yine 2017 yılında özellikle Almanya, Amerika, Birleşik Arap Emirlikleri, Dubai ve Rusya gibi ülkelerde ofis açmak için fizibilite çalışması yapmayı planlıyoruz. Bu şekilde acentelerimizin yanı sıra direkt veya kuracağımız ortaklıklarla birlikte müşterilerimize daha iyi bir hizmet yapısı sunmayı hedefliyoruz. Ekim ve Kasım 2016'da 45 gün boyunca Almanya'da düzenlenen fuarlarda bizzat verdiğimiz ani tepkilerle oldukça başarılı işlere imza attık. Masa arkasından çıkıp sahada olmak bizim öncelikli hedefimiz. Bu sayede kalitemizden ödün vermeden 2014 yılında 2 katılımcı taşıdığımız WIRE & TUBE Düsseldorf Fuarı için 2016'da 23 katılımcıya hizmet vererek kademeli bir artış sağlamaya çalışıyoruz.

Fuar lojistiğinde yaşanan sorunlar ve çözüm önerileriniz neler?

Fuar lojistiğinde en çok karşılaşılan sorunlar; termin süreleri, katılımcıların ürünleri yetiştirememesi ve yol şartlarıdır. FL Fuar Lojistik olarak, fuar alanında yaşanan problemleri doğru planlamalar ile direkt çözüme kavuşturuyoruz. Örnek vermek gerekirse, ORGATEC 2016 Köln Fuarı'nda doğru planlama ile müşterimiz ile risk alarak, 62-68 saat arası komple araç sevkiyatı yaparak gerçekleştirdiğimiz operasyonu başarılı bir şekilde son-

"2016 yılında UTİKAD'a üye olarak kaliteli lojistik hizmeti üreten firmalar arasında yerimizi aldık. Ayrıca Beşlikdüzü'nde taşıdığımız yeni ofisimizle müşterilerimize daha ferah bir ortamda hizmet vermeye başladık."

landırdık. FL Fuar Lojistik olarak hizmetin bir kalite standardı olması gerektiğini düşünüyoruz ve bu sayede sorun olarak görülen unsurları ortadan kaldırıyoruz. Bizi sürekli tercih eden firmaların ortak özelliği de bize bu konuda güvenlidir. Bu titizlik ile FL Fuar Lojistik, bugüne kadar tek bir standı boş bırakmamış ve verilen görevi bahanesiz yerine getirmiştir.

Fuar katılımcılarının nelere dikkat etmesi gerekiyor?

Fuar başlı başına zorlu bir organizasyondur. Katılımcıların özellikle ne istediğini ve ne satın aldığını bilmesi gerekmektedir. Sektörde uzun yıllar hizmet veren firmalar için ehli, ancak sektörümüzde kanser hücreleri şeklinde faaliyet gösteren firmalar var. Bu firmalar yeri, yurdu belli olmadan ve birçok şirket adı altında faaliyet gösterip, katılımcıların canlarını yakmaya devam ediyor. Katılımcılar tercihlerini yaparken mutlak yetkinlik, kalite ve referanslarından emin olduktan sonra fiyat konusunu en sona bırakmalıdırlar. Lojistik hizmet alımında fiyat tabii ki önemlidir. Ancak tamamen fiyat odaklı hareket edilmemelidir. Çünkü fiyat odaklı tercih zaman zaman karşılarına kötü sürprizler çıkarabilir. Bazı firmalar fuar lojistiğini çok basite indirgemekte ve konuya vakıf olmayan ellere teslim etmektedir. Fiyat alan ve karar veren kişiler mutlaka farklı olmalıdır. Katılımcılar, satın alma süreçlerinde karşısında bulunan kişiyi iyi dinlemeli, sözleşmeleri doğru okumalıdır.

