



# FUAR LOJİSTİĞİNİN BUTİK ve İNOVATİF MARKASI



*Fuar lojistiğinde butik çözümler.*

Fuar lojistiği sektöründe marka bilinirliğini arttıran FL Fuar, 2017’de 50 ülkede 212 ayrı ihtisas fuarında, 750’den fazla bireysel katılımcıya hizmet sundu. Geliştirdikleri butik çözümler ve inovatif yaklaşımlar sayesinde ihracatçıları büyük bir maddi külfetten kurtardıklarının altını çizen firma ortaklarından **Oktay Tolunay**, “Yüzde yüz Türk sermayeli bir şirketin kurduğu ekip artık Türkiye fuar lojistiği sektörüne yön vermeye başladı” diyor.

**M**ottosu “Fuar Lojistiğinde Butik Çözümler” olan FL Fuar, yılların fuar lojistiği deneyimine sahip profesyonellerin liderliğinde emin adımlarla büyümeye devam ediyor. 2017’de cirosunu bir önceki yıla göre %50 oranında arttıran, hizmet verdiği firma sayısını iki katına çıkaran şirket, savunma sanayi fuarlarını da referans yelpazesine kattı. FL Fuar’ın ortaklarından Oktay Tolunay, “2017 yılı için önemli hedeflerimizi; sektörde doğru anlaşılacak, kalı-

cı olmak, sağlam ve akılda kalıcı işlere imza atmak olarak belirlemiştik. 2017 yılının bu son günlerinde hedeflerimizi gerçekleştirmiş olmanın verdiği huzur ve mutlulukla diyoruz ki 2018 fuar lojistiğinde FL Fuar Lojistik’in yılı olacak” diyor.

## **FL Fuar olarak, fuar lojistiği hizmetleri sektöründe nasıl bir fark yarattınız?**

FL Fuar olarak yola ilk çıktığımız zamanlarda, fuar lojistiği hizmetleri sektörünü deyim yerindeyse “tekeline” almış bazı

yabancı sermayeli firmalar, uyguladıkları fahiş fiyatlarla zaten maddi yükü ağır olan katılımcıların yüklerini daha da ağırlaştırıyordu. Bunu yapmalarının temel sebebi ise, tek düze nakliye ve lojistik mantığını aşamamış olmalarıydı. Diğer ülke katılımcıları ürettikleri tüm ürünleri sergileme fırsatı yakalarken, Türk firmaları uluslararası arenada boy



## YURTDIŞI YATIRIMDA İLK ADIMI ATTI

FL Fuar, yurtdışında ofis yatırımı hedefi kapsamında ilk adımı atarak, Almanya'da Alman menşeli bir firmayla çözüm ortaklığına gitti. Almanya'da fuar katılımlarını sevk ve idare ederken aynı zamanda firmalara oturma izinlerinin alınması konusunda da danışmanlık hizmeti vermeye başladıklarını belirten Oktay Tolunay, şunları aktarıyor: "Depolama ve dağıtım faaliyetleri ile Avrupa Birliği'nin kalbi

konumunda olan Almanya'da ürünlerini nihai alıcılara ulaştırmak isteyen Türk firmalarının ilk tercih ettiği firma olma yolunda hızlı adımlarla ilerliyoruz. FL Fuar olarak; sözleşmelerin hazırlanması, hukuki danışmanlık, adreslerin belirlenmesi, altyapı hazırlıkları, şirket yetkilileri için oturma izin talepleri, depolama ve tüm AB adreslerine dağıtım hizmetleri konusunda yerli firmalarımızı desteklemekteyiz."

gösterecekleri fuarlarda lojistiğin pahalı olması sebebiyle ciddi anlamda maddi külfet altına giriyorlardı. Burada madalyonun öteki yüzünde de ülkemizden gereğinden fazla döviz çıkması yer alıyordu. Fuar lojistiğine getirdiğimiz inovatif yaklaşımlar sayesinde ihracatçılarımızı büyük bir maddi külfetten kurtardık.

### Ihracatçı firmaları maddi külfetten kurtarmayı nasıl sağladınız?

FL Fuar olarak mevzuatı ve saha deneyimini çok önemsiyoruz. Fuar katılımcısı olan firmalara en büyük faydanın bu noktalardan sağlanacağını düşünüyoruz. Zira dünya genelinde fuar mevzuatı canlı bir organizma gibi sürekli değişiyor. İletişim çağındayız ve teknolojinin de değerli getirişi olan iletişimi işlerimizi geliştirmek için kullanıyoruz. Katılımcıya en avantajlı opsiyonları sunabilmek için yurtdışı acentelerimiz ile tüm teslimat çözümleri üzerine istişare ediyoruz. Asla tek yoldan ilerlemiyoruz. Yukarıda da bahsetmiş olduğumuz yabancı sermayeli firmalar hedef ülkelerde sadece kendi bağlı oldukları kurumlar ile çalışmak zorunda iken, FL Fuar olarak bizler istediğimiz alternatifleri seçebilme ve hedef bölgelerdeki lokal acenteler ile çalışabilme özgürlüğüne sahibiz. Savunduğumuz bu stratejinin bir gereği olarak 2017 yılında Uluslararası Fuar Acentaları Birliği'nin (IELA) Çekya'nın Prag şehrinde düzenlediği toplantıda yerimizi aldık. Bu toplantının "Partnering Event" oturumunda oldukça verimli görüşmeler sonucunda acente ağımızı genişlettik. Tüm bunlar yılların getirdiği tecrübeyle harmanlandığında PROAKTİF YÖNTEMLERLE katılımcı firma-

nın, fuar hedeflerine daha iyi odaklanmasını sağlıyoruz.

### SORUNLARI OLUŞMADAN ENGELLİYORUZ

#### Proaktif demekle tam olarak neyi kastediyorsunuz?

"Sorun çözmek değil, sorunu engellemek"tir desek sanırım yanlış olmaz. Nihayetinde fuar lojistiği genel lojistik içinden ayıramayacağımız bir başlıktır. Yalnızca genel lojistikten daha fazla sorumluluk alınması gereken bir alandır. Çünkü Türkiye gümrükleri ve yurtdışı gümrüklerinde oluşabilecek olası sorunları da öngörüp katılımcıları uyarmak zorundayız. Biz hem Türk gümrüğüne hem de çalıştığımız ülkelerdeki gümrük mevzuatlarına hakimiz. Konu sadece gümrükte değil, malzemenin niteliğinden kaynaklı stant teslimlerindeki olası sorunları da öngörüp katılımcıyı yönlendirmek gerekiyor. Bu da, katılımcıya zaman ve maliyet avantajı sağlamaktadır. Fuar bir firmanın prestijidir. Bizim yöntemlerimizle katılımcı firmalar, lojistik ayağı ile zaman kaybetmeden ve sorunsuz bir fuar hazırlık süreci geçirmekte. Biz en uygun maliyetle en ideal teslimat seçeneklerini sunmayı taahhüt ediyoruz.

### "YAPI TAŞIMIZ TECRÜBE VE SAHA DENEYİMİ" İnovasyon ve proaktiflik vurgusu yaptınız. Kısaca özetleyecek olursak, katılımcılar sizinle çalışmanın somut farkını nasıl görecek?

Fuar ismi ve emtia bilgilerini aldıktan sonra katılımcı firmalara tüm sürecin bir



simülasyonunu çıkarır gibi, senaryolaştırıp aktarıyoruz. Sorduğu sorulara anında ve kesin cevaplar veriyoruz. Lojistik süreçleri adım adım kafasında canlandırılan katılımcının aklında hiçbir soru işareti kalmıyor. Bunu yapmak tecrübe ve çokça fuar sahası deneyimi gerektiriyor. Yani FL Fuar'ın yapı taşları olan 2 element.



# SAVUNMA SANAYİ FUARLARINDA DA İDDİALİ



## FL Fuar 2017'de savunma sanayi fuarlarında da oldukça aktif olarak yer aldı. Bu alanda edindiğiniz deneyimlerden ve sunduğunuz hizmetlerden söz eder misiniz?

2017 yılında bu alanda oldukça başarılı işlere imza attık. Referans olarak en başta MSB MAKİNA ve KİMYA EN-DÜSTRİSİ KURUMU olmak üzere sektörlerinde lider firma konumunda olan ALTINAY HAVACILIK ve REPKON MAKİNA gibi önemli firmalara, BAHREYN/BIDEC, İNGİLTERE/DSEI, UKRAYNA / ARMS AND SECURITY, TAYLAND / DEFENCE AND SECURITY gibi fuarlarda başarılı bir şekilde hizmet verdik. Hedeflerimiz kapsamında 2018 yılında savunma sanayi fuarlarında daha aktif bir oyuncu olarak yerimizi alacağız. Ülkemizin savunma sanayine oldukça büyük bütçeler ayırdığını düşünürsek, yerli savunma sanayi firmaları dünyada yakalamak istedikleri grafiklere çıkarken FL Fuar olarak biz de sunduğu hizmetlerle bu alanda önemli bir rol alacağız.

## MÜŞTERİ PORTFÖYÜNÜ İKİYE KATLADI

### FL Fuar için 2017 yılı nasıl geçti?

2017 yılında 50 ülkede, 212 ayrı ihtisas fuarında, 750'den fazla bireysel katılımcıya hizmet verirken, markalaşma hedefimizi de gerçekleştirdik. Bir önceki seneye göre müşteri profilimizi koruduğumuz gibi, çözüm ortağı olarak bizi tercih eden yeni katılımcı firmalar ile hizmet verdiğimiz firma sayısını iki katına çıkardık. Euroshop'ta 42, İnterpack'ta 28, Medica'da 27, Spoga Gafa'da 12, İnterzum'da 20, Gulfood

Manufacturing'de 9, Agritechnica'da 15 katılımcı firmaya hizmet verme başarısını gösterdik. Şirket ciromuzu bir önceki yıla göre %50 oranında arttırdık ki bu da beklediğimiz bir sonuçtu.

Butik hizmet yapısından ödün vermeyerek, 13 kişiye çıkardığımız ekip sayısıyla, sektörde en geniş ekibe sahip bir firma olarak yolumuza devam etmekteyiz. Yüzde yüz Türk sermayeli bir şirket olarak sadece fuar lojistik hizmeti veren FL Fuar, sektörde uzun yıllardır faaliyet gösteren ve kısıtlı sayı ile çalışıp bir departmandan öteye geçmeyen firmaların aksine, geniş kadrosu ile fuar lojistiğine yön vermektedir.

## “YÜZDE YÜZ YERLİ BİR FİRMA FUAR LOJİSTİĞİNE YÖN VERİYOR”

### 2018 yılı için hedefleriniz neler?

Başta da söylediğimiz gibi fuar lojistiği sektörü, uzun yıllar boyunca Türkiye'de yabancı sermayeli oyuncuların yönettiği bir sektöre haline gelmişti. Yüzde yüz Türk sermayeli bir şirketin kurduğu ekip artık fuar lojistiği sektörüne yön vermeye başladı. Yeni dö-

nem için hedeflerimiz; Türkiye'nin milli ve bireysel katılımcı olduğu fuarlarda 1 numaralı çözüm ortağı olmaktır. Bu kapsamda;

» Milli Katılım Fuarları kapsamında; FL Fuar olarak ihracatçı birlikleriyle başlattığımız çalışmalarda önemli bir yol ettik. İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri (İTKİB) ve Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB) ile ilk çalışmamızı gerçekleştirdik. 2018 yılı için Türkiye İhracatçılar Meclisi'nde (TİM) bulunan diğer ihracatçı birlikleriyle de yakın temas içinde olarak, milli görev duygusuyla çıktığımız bu yolda birliklerin en yakın mesai arkadaşı olma arzusu içerisindeyiz.

» Bireysel Katılım Fuarları kapsamında; FL Fuar olarak en büyük hedefimiz, bireysel katılımcı firmalara gerçek anlamda butik bir fuar lojistiği hizmeti sunmak oldu. Butik hizmet anlayışımızı ön planda tutmak için de başarılı bir ekipten ziyade nitelikli bir ekip kurduk. Çıktığımız bu yolda butik hizmet yapımızdan kopmadan büyümeye devam ediyoruz.

