



UFYD

INTERNATIONAL FAIR MAGAZINE / Nisan-Haziran / April-June'20 - SAYI 2

UFYD'NİN KONUĐU İSMAİL GÜLLE

GUEST OF UFYD
İSMAİL GÜLLE

GEREKLİ ÖNLEMLER ALINDI FUARLARA HAZIRIZ

NECESSARY MEASURES
WERE READY FOR FAIRS

FUAR ALANLARI İFM'YE GEÇTİ

FAIR AREAS
PASSED TO İFM

FUAR ALANLARINDA COVID 19 TEDBİRLERİ HAZIR

COVID 19 MEASURES READY
IN FAIR AREAS





Uluslararası Fuar Yapımcıları Derneği

www.ufyd.org

UYD

SEKTÖRDE GÜÇ BİRLİĞİ..

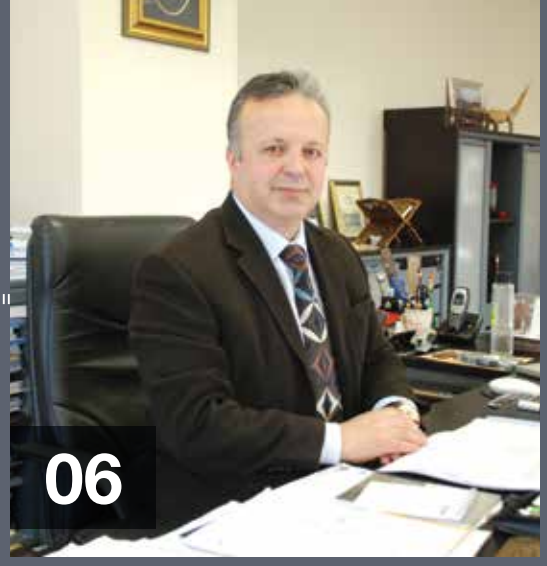
Gayrettepe Mah.Yıldız Posta Cad. Ayyıldız Sitesi B Blok Kat:4 Daire:51 Beşiktaş / İstanbul
Tel: +90 212 212 83 53 Gsm: +0 539 574 00 76 E-posta: info@ufyd.org

İÇİNDEKİLER

NİSAN - HAZİRAN / APRIL - JUNE '2020

06 İsmail Gülle: Yılbaşından İtibaren Konvansiyonel Fuarlara Dönüş Olacak

İsmail Gülle: Next Year We Will Return To Conventional Fairs



06

14 Önlemlerimizi Aldık, Herkes Gönül Rahatlığı İle Fuarlarımıza Katılabilir

We Have Taken Our Precautions; Everyone Can Attend Our Fairs With Peace Of Mind



14



22

22 Hukuki Süreç Tamamlandı, Salonlar 2020'nin Üçüncü Çeyreğinde İDTM'nin Kontrolüne Giriyor

Legal Process Completed, The Halls To Be Under The Control Of İdtm In The Third Quarter Of 2020

32 COVID-19 Yönetimi İçin Fuar Alanlarında Alınması Önerilen Tedbirler Protokolü

Recommended Measures Protocol for COVID-19 Management in Fairgrounds



32

52 Ufi Direktörü Dugdale: Belki Zaman Alacak Ama Yüz Yüze Fuarlarla Devam Etmek İstiyoruz

Ufi Director Dugdale: Maybe It Will Take Time But We Want To Continue With Face To Face Fairs



52

REKLAM İNDEKSİ

ECR FUARCILIK.....	57
ENDLESS FAIR.....	A.K.İ.
IFM.....	A. K.
PARANTEZ FUARCILIK.....	41
REFERRANS FUARCILIK.....	51
SEDEF STAND.....	43
SEKTÖREL FUARCILIK.....	31
UFYD.....	Ö.K.İ.
UFYD.....	3
ULUSAL FUAARCILIK.....	47



Zübeyde KAVRAZ
Yönetim Kurulu Başkanı

Fuarların Açılması Ekonomiyi Canlandırarak

2020 yılının ilk çeyreğinde tüm dünyada olduğu gibi Türkiye’de iç ve dış ticaretin lokomotifi fuarlar durma noktasına gelmişken, ikinci çeyrekte gerek dijital ortamda yapılan çalışmalar, gerekse bazı büyük organizasyonların kontrollü olarak açılması ile sektörel hareketlenmeye başladı.

1 Eylül’den itibaren fuarların ve toplu etkinliklerin gerekli önlemler alınarak açılacağı beklentisi, 2020 yılı son çeyreğinde uluslararası ticari faaliyetleri hareketlendireceği yönünde umut vadediyor.

UFYD olarak ilk iki çeyrekte Türkiye Fuar Endüstrisinde yer alan, doğrudan ve dolaylı olarak etkilenen çatı kurum ve kuruluşlar ile dijital ortamda bir araya geldik. Fuar Organizasyonu yapan şirketlerin verdiği hizmetleri ve faydalanan tarafları ortak platformlarda buluşturduk. Ortaya çıkan tablo şu oldu: Fiziksel fuarlar üretimin, ticaretin, ihracatın, yerel ve küresel tanıtımın olmazsa olmazıdır.

1 Eylül’de fuarların açılması ile ülkemiz ve Dünyanın ticareti, ihracatı ve ekonomiyi canlandıracağı umudumu paylaşmak isterim.

Sağlıklı ve bereketli günler dilerim.

Re-Opening of the Exhibitions Will Revive the Economy

As we have reached at the first quarter of 2020 where leading fairs have faced with cancellations and delays both in Turkey and other parts of the world, the fairs boost not only local trade but also global commerce, the second quarter of the year sector related recovery are to be seen with the re-launch of the organizations in control and also with the works performed on digital platforms.

Since expectations to re-launch of the fairs and big events on September 2020, with the necessary precautions expected to be taken for efficient return to normal, this situation also gives hope to the industry to rejuvenate trade related works within the last quarter of 2020.

As UFYD, we have met with rooftop associations and industry partners that have been active in the Turkish Fair Industry in the first two quarter and also that have been affected directly or indirectly from this growing pandemic. We were able to bring together services provided by the companies in fair organizations and benefited stakeholders in a common platform. Here is the result of our findings; physical fairs are indispensable for production, trade related activities, exports, and local and global promotions.

With the expected opening of the fairs on September 1, I would like to share my expectation with the country and with the rest of the world to revive trade, export and the economy.

I wish you healthy and happy days.



**ULUSLARARASI FUAR
YAPIMCILARI DERNEĞİ ADINA
YAYIN SAHİBİ**
Zübeyde Kavraz

EDİTÖR
Ümit Vural

YAYIN KURULU
Fatma Funda ERCAN
Mahmut ER
Feraye GÜREL
Ümit VURAL
Erhan DEMİRCİ
Selçuk ÇETİN

İDARE VE YAZIŞMA ADRESİ
Gayrettepe Mah. Yıldız Posta Cad.
Ayyıldız Sitesi B Blok Kat:4 Daire:51
Beşiktaş / İstanbul

**Dergide yayımlanan yazıların
sorumluluğu yazarlarına aittir.
Kaynak gösterilerek alıntı
yapılabilir.**

3 ayda bir yayınlanır
Yayın Türü - Yaygın Süreli

BASKI
İstanbul Teknik Ofset
Litros Yolu 2. Matbaacılar Sit.
3. Kat A Blok
+90 212 501 45 15

www.ufyd.org
info@ufyd.org



UFYD Yöneticilerinden İBB Fuarlar Koordinatörlüğüne Ziyaret

UFYD Executives Pay a Visit to İBB Fairs Coordinatorship

Uluslararası Fuar Yapımcıları Derneği (UFYD) İstanbul Büyükşehir Belediyesi Fuarlar Koordinatörlüğüne atanan Uğur Fora'yı makamında ziyaret ederek görevinde başarılar diledi.

İBB tesislerinde gerçekleşen görüşmede fuarcılık sektörü temsilcilerini ağırlayan Uğur Fora, "İBB olarak en baştan beri fuarcılık endüstrisine pozitif bir yaklaşıma sahibiz, fuarcılığın değer ve önemine inanıyoruz. Kurumsal iletişimi geliştirmek ve sinerji oluşturmak önemli. Bu aşamada sektör temsilcilerini ağırlamaktan çok memnunum. Fuarlık endüstrisinin gelişmesi kent ekonomisine, tanıtıma büyük değer katacaktır. Sektörün sorunlarını çözmek adına daha sık bir araya gelerek çözümler üretmeli, ortak projeler geliştirmeliyiz. Biz İBB olarak elimizden gelen desteği vereceğiz. UFYD yönetimi ve üyelerine nazik ziyaretlerinden dolayı çok teşekkür ederim" dedi.

International Fair Producers Association (UFYD) visited Uğur Fora, who was appointed as the Istanbul Metropolitan Municipality Fairs Coordinator, and wished him success in his office.

Welcoming the representatives of the fair sector at the meeting held at the İBB facilities, Uğur Fora said, "As İBB, we have a positive approach to the fair organization industry, and we believe in the value and importance of the fair organization. It is important to improve corporate communication and create synergies. I am very pleased to welcome sector representatives at this stage. The development of the fair industry will add great value to economy and promotion of the city. In order to solve the problems of the sector, we should come together more often and produce solutions and develop joint projects. As İBB, we will give the support that lie in our power. I would like to thank UFYD management and members for their kind visit."





beautyistanbul

Ufi
Approved
International
Event


2. Kozmetik, Güzellik, Kuaför, Ev Bakım Ürünleri
Private Label, Ambalaj ve Ham Madde Fuarı

YENİ
TARİH

14 - 15 - 16 Ekim 2021

İKM - İstanbul Kongre Merkezi, Harbiye - İstanbul

www.beauty-istanbul.com

Tel: +90 212 2229060 |  +90 552 2657159 | info@beauty-istanbul.com

Organizatör

İPEKYOLU
ULUSLARARASI FUARCIKLIK LTD.

İsmail Gülle: Yılbaşından İtibaren Konvansiyonel Fuarlara Dönüş Olacak

İsmail Gülle: Next Year We Will Return To Conventional Fairs

Uluslararası Fuar Yapımcıları Derneği'nin (UFYD) öncülüğünde fuarcılık sektör temsilcileri ile meslek birliklerinin, ilgili kurumların bulunduğu online konferanslar serisi devam ediyor. 3. Konferans "Fuarcılığın İhracata Katkısı ve Covid-19 Süreci" başlığında TİM Başkanı İsmail Gülle'nin katılımıyla gerçekleştirildi. Salgınla birlikte tüm dünyada birçok şeyin değiştiğini ve farklı bir döneme girildiğini belirten İsmail Gülle "Tüm dünyanın gittiği yöne sırtımızı dönemeyiz, teknoloji hayatımızda giderek daha fazla yer alacak. Online fuarlarla birlikte yılbaşından itibaren konvansiyonel fuarlara dönüş olacak" dedi. TİM Sanal Fuarcılık Komitesi Başkanı Erkan Zandar ise fuar organizatörünün PR gücüne dikkat çekerek sanal fuarcılığın ancak bir fuar şirketiyle beraber olacağını vurguladı.

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı İsmail Gülle, Uluslararası Fuar Yapımcıları Derneği'nin (UFYD) düzenlediği online konferansta konuştu ve sektör temsilcilerinin sorularını yanıtladı. İsmail Gülle salgının fuarcılık sektörüne etkilerini, teknolojik gelişmeleri ve normalleşme sürecini değerlendirdiği konuşmasında "Yaşadığımız pandemi süreci hepimizde çok değişik izler bıraktı. Bundan sonra iş hayatını, devletlerin siyasetini, şirketlerin politikalarını, stratejilerini değiştirecekleri bir dönem olacak. Bu süreçte en çok etkilenen sektörlerin başında hizmet sektörleri geldi. Fuarlar ve dünyadaki tüm organizasyonlar iptal edildi. Dünya eve kapandı, üretimlerimiz durdu ama ihracatımız durmadı. İhracatımızda geçmiş aylarına göre kıyasladığımızda ciddi düşüşler vardı ama Mayıs ayında toparlandık ve önümüzdeki sürece daha iyi beklentilerle bakıyoruz" dedi.

Normalleşme Süreci Olumlu

Normalleşme sürecinin olumlu geliştiğini belirten İsmail Gülle "Türkiye'de normalleşme dönemi oldukça iyi bir şekilde başladı. İnşallah bu süreçte ikinci bir dalga boyutu olmaz. Sadece bizim iyi olmamız çok fazla bir şey ifade etmiyor aslında. Neticede uluslararası ticarete karşı tarafın da aynı durumda olması, koşulların eşit

Turkish Exporters Assembly (TİM) Chairman İsmail Gülle, spoke in the online conference held by the International Fair Producers Association (UFYD) and answered questions asked by the industry representatives. In his speech evaluating the effects of the epidemic on the fair sector, technological developments and the normalization process, İsmail Gülle said, "The pandemic process we are experiencing has left many various marks in all of us. Afterward, there will be a period that will change the business life, the politics of the states, the policies and strategies of the companies. In this process, service sectors came first among the sectors that were most affected. Fairs and all organizations around the world were canceled. The whole world locked themselves to their homes, our productions suspended, but our exports did not stop. There were significant decreases in our export level compared to previous months, but we recovered in May and we are looking at the future with better expectations."

Normalization Process Is Positive

İsmail Gülle said the normalization process is progressing quite positively. "It is a very positive development that the normalization era has started in Turkey. I hope there is no second wave dimension in this process. Actually, just us being good doesn't really mean much. At the end





TİM Başkanı İsmail Gülle / TİM President İsmail Gülle

olması lazım çünkü gümrükler de etkilendi ve lojistik olarak çok sıkıntılı bir süreç yaşandı. Buna rağmen bu süreç doğru yönetildi. Haziran'dan itibaren eski rakamlarımıza ciddi bir yönelme olacağını görüyoruz. Teknolojinin de katkısıyla, büyükelçiliklerimizle, ticaret müşavirliklerimizle tüm pazarların analizini yapıyor, bütün ülkeleri takip ediyoruz" diye konuştu.

Dijital Fuarların Kalıcı Olacağını Düşünüyoruz

Ticaret ve teknoloji ilişkisini değerlendiren Gülle şu bilgileri verdi: "Ticaret, akan, yaşayan, çalışan bir organizma, bunun bir şekilde devam etmesi gerekiyor. O nedenle biz de teknolojiyi kullanarak bu zor zamanlarda bile ticareti devam ettirme çalışmalarını yaptık, ticaret heyetleri ve sanal fuarlar gerçekleştirdik. Çok kısa zaman içerisinde devletin bu konuda teşvikleri açıldı.

of the day, in international trade, the other side must be in the same situation, the conditions must be equal because the customs have been affected and a very troublesome process has occurred in terms of logistics. However, this process was managed thoroughly. As of June, we foresee that there will be a serious turn to our old figures. With the contribution of technology, we analyze all markets with our embassies, trade consultants and we are following all the countries," he said.

We think digital fairs will be permanent

Gülle evaluated the relationship between trade and technology and said "Trade is a flowing, living, working organism, this has to continue somehow. For this reason, we made efforts to continue trade even in these difficult times, using technology, and organized trade delegations and virtual fairs. In a very short time, government incentives in this field were announced.

The series of online conferences continue, where fair sector representatives, professional associations, and related institutions meet under the leadership of the International Fair Producers Association (UFYD). The 3rd Conference was held under the title "Contribution of Fairs to Export and the Covid-19 Process" with the participation of TİM President İsmail Gülle. İsmail Gülle stated that many things have changed and that we have entered a different period with the epidemic. "We cannot turn our backs to the new path of the world, technology will take a bigger and bigger place in our lives. On top of online fairs, there will be a return to conventional fairs from the beginning of the next year," he said. TİM Virtual Fair Committee Chairman Erkan Zandar drew the attention to the PR power of the fair organizers and emphasized that virtual fairing will only be possible with a fair organization company.

Bundan sonra teknolojiyi daha verimli kullanmak ve geliştirmek için çalışacağız. Ticareti teknolojinin getirmiş olduğu kolaylıkla düşük maliyetle gerçekleştiriyor olmak kenara atılacak bir sistem değildir. Uygun maliyet ve hız açısından avantajlı olan dijital fuarların devam edeceğini ve kalıcı olacağını düşünüyoruz. Bütün bu fuar hizmetlerini bir takım lojistik projelerle destekliyoruz. Devletimiz ve bakanlığımız ile yapmış olduğumuz çalışmalarımız var. Bazı sektörlerde ürünü mutlaka görmeniz, dokunmanız, tatmanız gerekebilir. Ama uygun sektörler için sanal ortamda fuar yapılmaya devam edecektir. Teknolojik dönüşüm mutlaka işin içerisinde olacaktır. Bu da hem konvansiyonel hem de sanal olarak daha geniş bir tabana hizmet edecektir diye düşünüyorum.”

Konvansiyonel Fuarlar Sanaldan Daha Etkili

“Uluslararası ticaretin en önemli parçaları fuarcılık, tanıtım ve heyet kısımlarıdır” diyen Gülle “Burada yoğun bir şekilde çalışarak bize ulaşan tüm talepleri karşılamış durumdayız. Fuarcılık komitemizle Mayıs ayından itibaren fuarcılık ve sanal heyetler konularında yoğunlaştık. Bu sanal işin büyüyeceğini, genişleyeceğini ve devam edeceğini görüyoruz. Bu konuda destek istedik ve çok kısa zaman içerisinde bir düzenleme yapıldı. Geçen hafta ilk defa bir ayakkabı fuarı organize ettik. Bize verilen rapora göre son derece başarılı bir fuar organizasyonu oldu. Bu teknolojiyi kullanmak adına bir dijital dönüşüm şubemiz vardı. Kurmuş olduğumuz altyapıyla artık her ay 2-3 tane etkinlik planlıyoruz. TİM adına bütün STK’ları ve üyelerini bu işe davet ederek yapacağız.

Pandemiden önce zaten fuarcılıkla ilgili çeşitli eleştirilerin olduğu bir dönemi yaşıyorduk. Fuarcılığın geçmiş yıllardaki etkisinde bir düşüş olduğunu, bazı fuarların başarısız geçtiğini, kapandığını, sürekli yenilik ve yeni organizasyonlarla ilgili çalışmaların olduğunu takip ediyoruz. Tabii ki konvansiyonel olarak yapılan fuar sanaldan daha etkilidir. Ben yılbaşından itibaren konvansiyonele dönüş olacağını, hatta belki de bu senenin dokuzuncu, onuncu ayında fuar organizasyonlarının gerçekleşeceğine ve başarılı olacağına inanıyorum ama şartlar gereği çok büyük bir katılım beklemiyoruz” sözleriyle konuşmasını sürdürdü.

Dünyanın Gittiği Yöne Arkamızı Dönemeyiz

Gülle “Fuar organizatörlerini görmezden gelme durumunda değiliz. Türkiye ekonomisine vermiş olduğunuz çok kıymetli çalışmalar var. Elinizde ciddi bir bilgi birikimi, tecrübe var. Bunları mutlaka bizlerin kullanması gerekiyor. Burada bir fuar organizasyonunu baypas etmek kimsenin düşüncesi değil. TİM olarak bütünü ihracatçı 95 bin üyemiz var. Bütün bu üye portföyüne tüm dünyanın her tarafından mal satıyoruz. Onlarla her türlü organizasyonu yapıyoruz. Neticede sizler de doğal olarak hem yaptığımız işleri devam ettirin hem de para kazanın, biz de sizlere yardımcı ve destekçi olmaya çalışalım. Ya fuarcılık sektörü bu dönemde işlerin açılma-

After that, we will work to use and develop technology more efficiently. It is not a system to be set aside to be able to carry out the trade easily with low cost, an opportunity brought by technology. We think that digital fairs, which are advantageous in terms of cost and speed, will continue and will be permanent. We support all these fair services with a number of logistics projects. We have some studies carried out together with our state and the ministry. In some sectors, you may have to see, touch, and taste the product for sure. However, fairs will continue to be held in the virtual environment for suitable sectors. The technological transformation will definitely be involved in this process. I think this will serve a broader base both conventionally and virtually.”

Conventional Fairs Are More Effective Than Virtual

“The most important parts of international trade are fairs, promotion and committee parts,” said Gülle. “Here, we have worked hard and met all the demands we received. Since May, we have focused on fair organization and virtual delegations together with our fair committee. We see that this virtual business will grow, expand and continue. We asked for support on this matter and an arrangement was made in a very short time. We organized a shoe fair for the first time last week. According to the report given to us, it was an extremely successful fair organization. We had a digital transformation branch to use this technology. With the infrastructure we have established, we are planning 2-3 events every month. On behalf of TİM, we will invite all NGOs and members to this business.

Before the pandemic, we were already experiencing a period of various criticisms about fairs. We have been aware that there has been a decline in the impact of fairs in the past years, some fairs have failed, closed, and there is continuous innovation and work on new organizations. Of course, the fairs held conventionally are more effective than the virtual ones. I believe that there will be a return to the conventional from the beginning of the next year, maybe even in the ninth and tenth months of this year, the fair organizations will take place and be successful, but we do not expect broad participation taking the current conditions into consideration,” he added.

We Can Not Turn Our Back To Direction Of The World

Gülle said, “We are not in a position to ignore the fair organizers. There is very valuable work you have provided for Turkey’s economy. You have a significant level of knowledge and experience. We must definitely use them. It is not anyone’s thought to bypass a fair organization here. As TİM, we have 95 thousand members who are all exporters. We sell goods to all this portfolio of members from all over the world. We do all kinds of organizations with them. As a result, you shall naturally continue your work and earn money, and we will try to help and support you and pave the way for you. Either the fair sector will wait for the opening and normalization of the works in this period, focus on the 2021 calendar or develop itself in this process. My opinion as a person



sını, normalleşmesini bekleyecek, 2021 takvimine odaklanacak ya da bu süreçte kendini geliştirecek. Benim şahsi ve kurum olarak da görüşümüz dijital sistemin devam edeceği ve bunun kullanılacağı yönünde. Yani bizler bu konuda mutlaka yatırım yapmalı ve bu konuda mutlaka dönüşüm süreci başlatmamız ve geliştirmemiz gerekmektedir. Dijital dönüşümle ilgili de bir süreç olduğunu görüyoruz. Bununla ilgili devlet desteği de hazırlıyoruz ki bu firmalar bu dönüşümü gerçekleştirsinler ve bu uygulamalardan da faydalanırlar. Bizim temel felsefemiz de bütün üyelerimize bu konuda yol göstermek, strateji hazırlamak ve bu konuda önderlik etmek.

Sizlerden proje beklentisi içerisindeyiz, bize projelerle gelin. proje iş birliği yapalım. Birlikte organize edelim, çalışalım, geliştirelim, daha fazla ne yapabiliriz konuşalım. Bizim bu konuda kapımız açık. Her türlü teklifi ve projeyi de dinlemeye, paylaşmaya ve yapmaya da hazırız. Bizim şu dönemde proje geliştirmemiz gerekiyor. Fuarın temel amacı hem kendi yaptıklarınızı hem de başkalarının yaptıklarını görmemiz. Tabii ki konvansiyonel ticaret başka bir şey ama teknolojiye ve dünyanın gittiği yöne de arkamızı dönemeyiz” dedi.

İsmail Güllü sözlerini “Son on yılda her iki üç sene bir buna benzer birtakım salgınlar oldu. Bu salgınlardan etkilenenler ölenler oldu. Daha öncesinde belli bölgede birçok insan öldü ama bu hem hızlı yayıldı hem de bütün dünyayı etkiledi. Demek ki bundan sonraki süreçte her iki üç senede bir buna benzer birtakım uluslararası dünyayı etkileyecek bir sürü hastalıklar, salgınlar olacak. Aslında bunların mikropları da biliniyor çünkü maalesef dünya 2000’li yıllardan sonra özellikle yoğun bir şekilde birçok salgın ve hasta-

and institution is that the digital system will continue and it will be used. In other words, we have to make investments in this subject and we have to launch and develop a transformation process in this regard. We see that there is also a process related to digital transformation. We are also preparing government support for this, so that these companies can realize this transformation and benefit from these practices. Our main philosophy is to guide all our members in this regard, to prepare a strategy and to pioneer in this regard.”

“We are expecting projects from you, please come to us with projects. Let’s cooperate on projects. Let’s organize, work, develop, and talk more about what we can do. We are keeping our door open in this regard. We are also ready to listen, share and make all kinds of offers and projects. We need to develop projects in this current period. The main purpose of the fairs and exhibitions is to see both what you do and what others do. Of course, conventional trade is another thing, but we cannot turn our back to technology and the direction the world is going.”

“There have been several similar outbreaks every two or three years in the past decade. Some were affected and died because of these outbreaks. Until this one, a high number of people have died in a certain area, but this one spread rapidly and affected the whole world. Therefore, we can say that there will be many diseases and outbreaks that will affect a similar international world every two or three years in the forthcoming period. In fact, the microbes of these are also known because, unfortunately, the world has faced many intensive epidemics and diseases especially after 2000s and of course, the fact that the majority of them are based in the Far East or particularly in China, is also thought-provoking,” he added.

lıkla karşılaştı ve tabii ki bunların büyük çoğunluğunun uzak doğu hatta Çin merkezli olması da ayrıca düşündürücü” şeklinde bitirdi.

Fuar Şirketi Olmadan Sanal Fuar Olmaz

Fuar organizatörünün PR gücü ve tanıtım etkisine dikkat çeken TİM Sanal Fuarçılık Komitesi Başkanı Erkan Zandar ise sanal fuarcılığın ancak bir fuar şirketiyle beraber olabileceğini belirterek “Bir fuarcılık şirketi için içinde değilse zaten fuar olmuyor. Bugün fuarcılık şirketinin en büyük artısı elindeki PR gücüdür. PR gücü sizi siz yapan unsur. TİM Sanal Fuar Komitesi olarak çok kişiyi dinledik. En önemli nokta, siz fuarcılık şirketleri olarak nasıl müşteri getireceksiniz, nasıl bu işin PR’ını, tanıtımını yapacaksınız? Fuarcılık şirketi PR gücüyle, tanıtım gücüyle, müşteri çekme gücüyle konuya dahil olmadığı sürece istediğiniz kadar kaliteli platformlar yapın başarılı olamazsınız. Ne yaparsanız yapın karşınızda müşteri olması ve tabii bu müşterinin dijitalliğe alışmış olması lazım. Sizden gelecek olan fuar projelerinin sanal versiyonları bizim için değerli.

Fuar organizatörlerinin sanal fuarcılık olayına çok pozitif bakması lazım çünkü bu süreçte ne kadar firmamız ayakta kalırsa ileride sizin fiziksel fuarlarınıza o kadar firma katılabilir. Bizim bu firmaları ayakta tutmamız gerek, bu firmaların çalışması, sipariş bulması, müşterilerine ürünlerini sunması lazım diyerek yola çıktık. Bununla ilgili eldeki enstrümanları incelemeye başladık. İZFAŞ, Ege Birlik, Ankara ve TİM’in enerjisini birleştirerek 31 katılımcıyla sanal fuar organizasyonu yaptık, 326 profesyonel alıcı getirmeyi başardık ve 326 profesyonel alıcıyla aşağı yukarı 5 bin 800’e yaklaşan etkileşim yarattık. 59 ülkeden katılım olmuş. Demek oluyor ki insanlar bir ihtiyacı var. Onların mala, bizim de mal satmaya ihtiyacımız var ve biz bu ticari ortamı yarattıkça ülkeye katkı sağlarız. Ancak firmalar ayakta kalırsa siz ileride fiziksel fuarlar yapabileceksiniz.

İnsanların şu an çok büyük masraflar edip yurtdışındaki fuarlara gitmeye mecali yok. İş yapmak için insanın bir noktadan bir noktaya gitmesi gerekmiyor artık. Bugün ürününüzü, numunenizi gönderirsiniz ve orada bir temsilci, tercüman vs. bulunduruş, kendiniz sanal ortamda katılırsınız. Biz bu yaptığımız organizasyonda 30 firma içinden 29 firma için ciddi bir başarı sağladık. Kimisi diyor ki ben 3 senedir yurtdışı fuarlarına gidiyorum bu kadar kartvizit toplayamamıştım. Tabii bazı olumsuzluklar da var. Mesela bir adamın internet altyapısı çökmüş, çalışmamış, düzgün altyapı yapmamış çünkü. Benim fuarda karşılaştığım bir kişinin kamerası yok, kulağında kulaklık yok benimle iletişim kurmaya çalışıyor. Her gün kendimizi eğiteceğiz, müşteriyi de eğiteceğiz, herkesi eğiteceğiz bu noktada. Aslında çok farklı noktalar var burada değerlendirilmesi gereken. Çok ciddi bir tecrübe kazandık. Bu tecrübeler hepimiz için tüm Türkiye için. Şimdi TİM Sanal Fuar Komitesi olarak çok güzel bir kitapçık hazırlıyoruz. Bunların detaylarını yakında tüm sektörlerimizle paylaşacağız” dedi.

Without Fair Companies There Won't Be Virtual Fairs

Drawing attention to the PR power and promotion effect of the fair organizers, TİM Virtual Fair Committee Chairman Erkan Zandar stated that virtual fairing can be possible only with a fair company. “If a fair company is not involved, a fair cannot be organized anyway. Today, the biggest asset of fair companies is their PR power. PR power is what makes you, you. As TIM Virtual Fair Committee, we listened to many people. The most important point is how you, as fair companies, will bring customers, how you will perform PR activities and promote this business. As long as the fair company is not included in the subject with its PR power, promotional power, customer attraction power, you will not succeed no matter how many quality platforms you will establish. Whatever you do, you should have a customer in front of you and of course this customer should be accustomed to the digital environment. Virtual versions of the fair projects that will come from you are valuable for us.

“Fair organizers should look very positively at the virtual fair concept because the higher number of companies survives in this process; the more companies will be able to participate in your physical fairs in the future. We set off by saying that we need to keep these companies alive, these companies need to work, find orders, and offer their products to their customers. With this aim, we started to examine the instruments available. By combining the energy of İZFAŞ, Ege Birlik, Ankara and TİM, we organized a virtual fair organization with 31 exhibitors, we managed to bring 326 professional buyers and created approximately 5 thousand 800 interactions with 326 professional buyers. People from 59 countries have participated. This means that people have a need. They need goods, we need to sell goods. As long as we create this commercial environment we will be able to contribute to the country. However, you will be able to make physical fairs in the future only if the companies survive.”

“People have no strength left to pay huge expenses and pay a visit to fairs abroad. One does not have to go from one point to another to do business anymore. Today, you send your product, sample, and there you can participate in the virtual environment with a representative, translator, etc. that you will employ. We have achieved a serious success for 29 companies out of 30 in this organization. Some say that I have been going to foreign fairs for 3 years yet I could not collect so many business cards before. Of course, there are some negative aspects as well. For example, the internet infrastructure of someone has collapsed, did not work, because he has not done the infrastructure properly. A person I met at the exhibition did not have a camera, no headphones in his ear, but still trying to communicate with me. We will train ourselves every day, train the customer, train everyone at this point. In fact, there are many different points that need to be evaluated here. We gained a very serious experience. This experience is for all of us, for the entire country. Now, as TİM Virtual Fair Committee, we are preparing a very nice booklet. We will soon share their details with all our sectors,” he concluded.

Fuarcılık İhracatta Lokomotif Görevi Görüyor

Fairs Act As Locomotives In Export

UFYD'nin "Hizmet İhracatçıları Birliği ve Fuarcılık Sektörü" konulu online konferansını katılan İstanbul Maden ve Metaller İhracatçı Birlikleri (İMMİB) Genel Sekreter Yardımcısı Fatih Özer, fuarcılığın, dış ticaretin gelişimi açısından kritik öneme sahip stratejik bir sektör olduğunu söyledi. Özer, "Birçok ülke fuarcılık konusunda gelişmeleriyle kalkınarak dünyada söz sahibi oldular. Fuarcılık ihracatta lokomotif görevi görmektedir" dedi.

Uluslararası Fuar Yapımcıları Derneği (UFYD) öncülüğünde fuarcılık sektör temsilcileri ile meslek birliklerinin, ilgili kurumların bulunduğu online konferanslar tüm hızıyla sürüyor. 5. Konferans "Hizmet İhracatçıları Birliği ve Fuarcılık Sektörü" başlığında İstanbul Maden ve Metaller İhracatçı Birlikleri (İMMİB) Genel Sekreter Yardımcısı Fatih Özer'in katılımıyla gerçekleştirildi. Fatih Özer konuşmasının başında UFYD'nin kuruluşunu tebrik ederek hayırlı olsun dileklerinde bulundu. UFYD'nin yeni kurulmuş olmasına rağmen aktif bir dernek olarak kısa sürede dikkat çektiğini, sektöre bir dinamizm kazandırdığını vurgulayan Fatih Özer "Fuarcılık, dış ticaret açısından kritik öneme sahip stratejik bir sektör. Bu sektörün sorunlarını, karşısına çıkan engelleri aşmak ve gerekli teşviklerin sağlanması için hep birlikte dayanışma içerisinde elimizden gelen gayreti göstereceğiz" dedi.

UFYD Yönetim Kurulu Üyesi Mahmut Er moderatörlüğünde sanal platformda gerçekleşen konferansta İMMİB Genel Sekreter Yardımcısı Fatih Özer, birlikten yetkililer, Uluslararası Fuar Yapımcıları Derneği üyesi fuar düzenleme yetkisine sahip şirketler ve yöneticileri bir araya geldi. Fuarcılığı, dış ticaretin gelişimi açısından kritik öneme sahip stratejik bir sektör olarak tanımlayan Fatih Özer "Birçok ülke fuarcılık konusunda gelişmeleriyle birlikte kalkınarak dünyada söz sahibi ülkeler haline geldiler. Almanya'nın 2. Dünya Savaşı sonrası toparlanarak günümüzde geldiği nokta iyi bir örnek

The online conferences bringing fair sector representatives and professional associations and related institutions continue at full speed under the leadership of the International Fair Producers Association (UFYD). The 5th Conference was held under the title of "Service Exporters Association and Fair Organization Sector" with the participation of Fatih Özer, Deputy Secretary-General of Istanbul Mining and Metals Exporters Associations (İMMİB). Fatih Özer congratulated the establishment of UFYD at the beginning of his speech and wished good luck. Fatih Özer emphasized that UFYD has attracted attention as an active association even though it was newly established and brought dynamism to the sector. "We will do our best together in solidarity to overcome the problems of this sector, the obstacles it faces and provide the necessary incentives," he said.

At the conference held in the virtual environment and moderated by UFYD Board Member Mahmut Er, İMMİB Deputy Secretary-General Fatih Özer, the officials from the association, the company owners and managers who are members of the International Fair Producers Association, have come together. Defining fair organization as a strategic sector that is critical for the development of foreign trade, Fatih Özer said, "Many countries have had a say in the world with their developments in the fair organization. The point where Germany has recovered after the Second World War can be given as a good example for this. Fair organization sector was negatively affected during the pandemic



Fatih Ozer, Deputy Secretary-General of Istanbul Mining and Metals Exporters Associations (İMMİB), who attended UFYD's online conference on "Service Exporters Association and Fair Organization Sector", said that fair organization is a strategic sector and is critical for the development of foreign trade. "Many countries have had a say in the world with their developments in fair organization. The fair organization sector acts as a locomotive in exports," Özer said.

www.ufyd.org

olarak verilebilir. Pandemi sürecinde her sektör gibi fuarcılık da olumsuz etkilendi, bazı fuarlar iptal edilirken bazıları ise ertelendi. Sanal fuarlar ortaya çıktı ve Ticaret Bakanlığımız bunları destekledi. Fuarcılık ihracatta lokomotif görevi görmektedir. Bu sürecin hizmet sektörüne, fuarcılığa etkilerini ancak yılsonunda raporlayabileceğiz" dedi.

Fuarcılık Sektörüne Turquality Müjdesi

Sektöre bir de müjdeli haber veren Özer "Hizmet İhracatçıları Birlikleri (HİB) toplam 65 milyar dolarlık ihracatımızın temsilcisi durumundadır. Sağlık, eğitim, bilişim ve film sektörleri, stratejik öncelikli desteklenen programlar kapsamında ele alınıyor. Biz fuarcılığı da çok önemsiyoruz, fuarcılık sektörü Turquality kapsamında ele alınmalı diye düşünüyoruz. Başvurumuzu hazırladık ve bu hafta Ticaret Bakanlığına iletiyoruz. Ticaret Bakanlığının var olan çeşitli desteklerini arttırmak üzerine sayın bakanımızla sık sık toplantılar görüşmeler yapıyoruz" dedi.

process, some fairs were canceled while others were postponed. Virtual fairs emerged and our Ministry of Commerce supported them. The fair organization sector acts as a locomotive in export. We will only be able to report the effects of this process to the service sector and fair business by the end of the year."

Turquality: Good News For The Fair Organization Sector

Giving good news to the sector, Özer said, "Service Exporters Associations (HİB) are the representative of our total exports of 65 billion dollars. Health, education, informatics and film sectors are dealt with within programs supported with strategic priority. We also care about fair organization very much, we think that the fair organization sector should be handled within the scope of Turquality concept. We prepared our applications and forwarded it to the Ministry of Commerce this week. We frequently hold meetings with our esteemed minister on increasing the various supports of the Ministry of Commerce."

“Fuarçılık Bir İhracat Faaliyetidir”

Fuar temsilcilerinden gelen bir soru üzerine ise fuarcıların döviz getirici faaliyetlerinin ihracat olarak değerlendirilmesi için UFYD ile birlikte çalışabileceklerini vurgulayan Fatih Özer “İhracatı desteklemek, bu konudaki engelleri kaldırmak, sorunları çözmek asli görevimizdir. Fuarçılık alanında UFYD’nin de katkılarıyla neler yapabileceğimize bakacağız. Bu ortamda derneğin varlığı çok önemli, tüm talepleriniz önceliğimizdir. Yapılacak araştırmalarla hep birlikte sektörün ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik geliştirici çalışmalar yapacağız. Bu kapsamda gelecekte UFYD ile daha sık görüşeceğimize, birlikte yol alabileceğimize inanıyorum” dedi.

İmmib Hakkında Bilgiler Verdi

İstanbul Maden ve Metaller İhracatçı Birlikleri (İMMİB) hakkında bilgi veren Fatih Özer “TİM çatısı altındaki 13 genel sekreterlikten biri olarak alanında ülkemizin en büyük birliği. Türkiye’nin 225 milyar dolarlık ihracat hacminin 127 milyarlık bölümünü, %52 sini karşılıyor. Yani diyebiliriz ki İMMİB’in temsil ettiği sektörler ülkemiz mal ve hizmet ihracının yarısını karşılamakta. İMMİB ihracatımızın artırılmasına katkı sağlamak amacıyla, bünyesinde yer alan sektörlerin önemli uluslararası fuarlarına milli katılım organizasyonları düzenlemekte ve ihracatçılarımızın yurtdışı fuarlara etkili ve güçlü organizasyonlar ile katılımlarını sağlamakta. Ticaret Bakanlığı tarafından verilen “A Sınıfı Fuar Organizasyon Yetki Belgesi” sahibi olan birlik, 2019 yılında 29 uluslararası fuarın milli katılım organizasyonu düzenledi.

İMMİB uluslararası fuarlarda milli katılım organizasyonlarının yanında, ülkemizin önde gelen fuarlarına da destek olmakta ve birçok uluslararası fuarda info stantlarla yer almakta, ülkemiz ihracatını arttırmak, ihraç ürünlerini çeşitlendirmek ve ürünlerle rekabet gücü kazandırmak için pek çok faaliyet gerçekleştirmektedir. Önümüzdeki yıllarda tüm faaliyetlerimizi sizlerden gelen talepler doğrultusunda geliştirerek arttırmayı amaçlıyoruz. Hem bu tür desteklerden yararlanmak hem de dayanışma halinde, sorunları birlikte çözmek için tüm kuruluşları İMMİB’e üye olmaya davet ediyoruz. İMMİB tarafından bugüne kadar 79 ülkeden 933 firma ile 31 alım heyeti, 484 firma ile 38 sektörel ticaret heyeti düzenlendi. 11 ülkeye, 946 firmamızla 29 milli katılım fuarı gerçekleştirilirken, 5 farklı ülkeye 8 adet, 12 adet de yurt içinde olmak üzere fuarlara info stand ile katılım sağlandı. İMMİB Akademi’de eğitimlere 600 firma 2200 kişi ile katıldı. 10.7 Milyon Euro bütçeli 3 Adet Avrupa Birliği Projesinin yürütülmesinde rol oynayan birlik yaklaşık 2300 adet yeşil pasaport işlemi gerçekleştirdi. Binlerce teşvik dosyasını inceleyip onaylayarak Ticaret Bakanlığına ileten birlik, 23’ü URGE, 1’i HİSER olmak üzere 24 adet kümelenme projesi yürüttü.

“Fair Organization Is An Export Activity”

Fatih Özer emphasized that they can work with UFYD for ensuring that foreign currency-generating activities of the fair organizers to be considered as export in his answer to a question coming from the fair representatives and said, “It is our primary duty to support export, remove obstacles, and solve problems in this regard. We will study on what we can do together with the contributions of UFYD in the field of fairs. In this environment, the existence of the association is very precious and all your requests are a priority to us. Together with the researches to be carried out, we will conduct constructive studies to meet the needs of the sector. In this context, I believe that we will meet with UFYD more frequently in the future and we can proceed together.”

He Gave Information About İMMİB

Fatih Özer gave information about the Istanbul Mining and Metals Exporters Association (İMMİB) and said: “As one of the 13 general secretariats under the roof of TİM, it is the largest union of its field in our country. It fulfills %52 of Turkey’s total export volume, that is 127 billion dollars out of 225. In other words, we can say that the sectors represented by İMMİB cover half of our country’s exports of goods and services. In order to contribute to increasing our exports, İMMİB organizes national participation organizations in prominent international exhibitions of the sectors within its structure and enables our exporters to participate in international fairs with effective and strong organizations. Having the “Class A Fair Organization Authorization Certificate” issued by the Ministry of Commerce, the association organized the national participation organization of 29 international exhibitions in 2019.”

“In addition to national participation organizations, İMMİB also supports the leading exhibitions of our country at international fairs and participates in many international fairs with information booths, conducting many activities to increase our country’s exports, diversify its export products and ensure competitiveness in products. In the forthcoming years, we aim to improve all our activities in line with your requests. We invite all organizations to become members of İMMİB both in order to benefit from such supports and to solve problems together in solidarity.” Until today, 31 procurement committees with 933 companies and 38 sectoral trade delegations with 484 companies have been organized by İMMİB. While 29 national participation exhibitions have been held in 11 countries with our 946 companies, 8 exhibitions across 5 different countries and 12 domestic exhibitions were attended with an information booth. 600 companies attended the training sessions at İMMİB Academy with 2200 people. The association, which played a role in the execution of 3 European Union Projects with a budget of 10,7 million Euros, has completed approximately 2300 green passport procedures. The association, which has examined and approved thousands of incentive files and forwarded them to the Ministry of Trade, carried out 24 clustering projects, 23 of which are Ur-GE (Improving International Competitiveness) and 1 of which is HİSER (Increasing Competitiveness in the Service Sector).

Önlemlerimizi Aldık, Herkes Gönül Rahatlığı İle Fuarlarımıza Katılabilir

We Have Taken Our Precautions; Everyone Can Attend Our Fairs With Peace Of Mind



Haluk Kanca kendisini “Trabzon doğumluyum, 52 yaşındayım. İTÜ İşletme Mühendisliği Bölümü mezunuyum. Meslek hayatıma bankacı olarak başladım, sonra tekstil sektörüne geçtim. 2008 yılında İDTM Genel Müdürlüğüne atandım ve 2013 yılına kadar 5 yıl boyunca bu görevi yürüttüm. Aynı zamanda Dünya Ticaret Merkezleri Birliği’nin (WTCA) yönetim kurulu üyeliğinde bulundum. 2013 yılından 2018 yılına kadar üst düzey yönetici olarak savunma sanayinde çalıştım. 2018 yılında tekrar İDTM’ye döndüm ve ikinci dönemime başladım. Tekrar göreve çağırılmayı değerli buluyorum, tecrübenin önemsenmesi olarak yorumlayabiliriz” şeklinde tanıttı.

İFM hakkında ise “Türkiye’nin alanında en büyüğü olarak fuarcılık sektörüne yön veren kuruluşuz ve öyle kalmak istiyoruz. Önceliğimiz fuarcılığın gelişimine katkı sağlayacak politikalar üreterek memleketeye fayda sağlamak. Elbette bir şirketiz ve kar elde etmek isteriz ama bu öncelik sıralamamızda biraz daha alt sıralarda kalıyor. Sadece kar odaklı bir şirket olmadığımız için milli menfaatleri ön planda tutup ülkemizde fuarcılığının gelişimine daha fazla hizmet edebiliyoruz. Çok ortaklı, kamu odaklı bir yönetim yapımız var. İDTM’de, İstanbul Ticaret Odası (%41.47), Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (%27.24), İstanbul Büyükşehir Belediyesi (%23.89), Bakırköy Belediyesi (%5), İstanbul Sanayi Odası (%0.96), İstanbul Ticaret Borsası (%1.43), İktisadi Kalkınma Vakfı (%0.01) olmak üzere 7 kurumun çeşitli oranlarda hissesi

Haluk Kanca introduced himself saying “I was born in Trabzon, I am 52 years old. I graduated from ITU Management Engineering Department. I started my professional life as a banker, and then shifted to the textile industry. I was appointed as the General Manager of İDTM in 2008 and I held this position for 5 years until 2013. I have also been a member of the board of the World Trade Centers Association (WTCA). I worked in the defense industry as a senior manager from 2013 to 2018. I returned to İDTM in 2018 and started my second tenure. I find it worthwhile to be called back again; we can interpret it as the importance of experience.”

About Istanbul Expo Center, he said, “As the greatest fair organizer of Turkey, we are an institution steering the fair organization sector and we want to sustain this. Our priority is to benefit our country by producing policies that will contribute to the development of the fair organization. Of course, as a company, making profits is among our aims, it cannot be a priority for us. Since we are not just a profit-oriented company, we can prioritize national interests and serve more to the development of the fair organization in our country. We have a multi-partner, public-oriented management structure. In İDTM, 7 institutions own shares at various percentages such as Istanbul Chamber of Commerce (41.47%), The Union of Chambers and Commodity Exchanges of Turkey (27.24%), Istanbul Metropolitan Municipality (23.89%), Bakırköy Municipality (5%), Istanbul Chamber of Industry (0.96%), Istanbul Commodity Exchange (1.43%), and Economic Development Foundation (0.01%). As we are accountable to these institutions,



İFM'nin yöneticisi, İDTM Genel Müdür Vekili Haluk Kanca /Haluk Kanca, Deputy General Manager of İDTM

bulunuyor. Bu kurumlara karşı sorumlu olduğumuz gibi, fuarcılık sektörüne karşı da sorumluluklarımızın bilincindeyiz. Fuarcılığın etik kurallarına bağlı hareket ediyoruz, haksız rekabete karşıyız, ülke fuarcılığını destekliyoruz” dedi.

Hukuki Süreç

Uzun yıllardır süren hukuki süreçle ilgili olarak bilgi veren Haluk Kanca “Geçmişte bir işletme İFM’yi yıllık kiralyor, istediği gibi kullanıyordu. Biz haftalık kiralamak istedik ve haksız rekabeti engellemek, herkesin eşit şartlarda olması, daha gelişmiş bir fuarcılık sektörü için işletmeyi kendimiz yapmak istedik. Misyonumuz gereği etik kuralları ön planda tutarak fuarcılık sektörünün destekçisi olmak zorunda olduğumuzu düşündük. 2005 yılında kiracımız olan fuarcılık şirketine tahliye davası açtık. Uzun bir dava oldu, ancak 2018 yılında sonuçlandı. Yargının bütün safhalarında haklılığımız kabul edildi. 2018-2019 yıllarında tahliyeler oldu. Şu an sadece 2 salon kaldı, onların da tahliye kararı çıktı, yakında kararın kesinleşmesiyle birlikte tüm salonlar İDTM kontrolüne geçecek” dedi.

70 Milyonluk Tadilat!

Yatırımları çok önemsediklerini belirten İDTM Genel Müdür Vekili Haluk Kanca, İFM hakkında bilgiler vererek yapılan çalışmalarını özetledi. Kanca ” İFM, 90’lı yıllarda yapılan binalara sahip, yaklaşık 30 yıldır kapsamlı bir bakım yapılamamış. Son

we are well aware of our responsibilities towards the fair organization sector. We act in accordance with the ethical rules of fair organization, we are against unfair competition, and we are supporting our national fair organization sector.”

Legal Process

Giving information about the long legal process, Haluk Kanca said: “We wanted to rent the Istanbul Expo Center weekly and we also requested to prevent unfair competition, to have everyone on equal terms, and to undertake the operation for a more developed fair organization sector. As a matter of our mission, we thought that we have to support the fair organization sector by prioritizing the ethical rules in the foreground. In 2005, we filed an eviction action to the fair organization company, who was our tenant. It was a long trial, but ended in 2018. We were accepted to be rightful at all stages of the judiciary. Evacuations took place in 2018-2019. Currently, there are only two halls left, the decision about their eviction has been issued, soon all the halls will be transferred to İDTM management with the finalization of the decision.”

Renovations Worth 70 Million!

Pointing out that they are attaching great importance to investments, Haluk Kanca, Deputy General Manager of İDTM, summarized the studies by giving information about İFM. “The fairgrounds have been built in the 90s and used for 30 years without extensive maintenance. In recent years, we have not been able to make any investments due to the ongoing legal process. There were problems in all systems such as infrastructure, electricity, water, ventilation, roofs, security, mechanical systems, lighting, pipes, landscape, and fire systems.



UFYD’yi temsilen, Türkiye’nin en büyük fuar alanına sahip İFM’nin yöneticisi, İDTM Genel Müdür Vekili Haluk Kanca ile ofisinde bir araya geldik. Salgın nedeniyle elini sıkamadık, sosyal mesafeye dikkat ederek oturduk ama sıcak gülümsemesiyle karşıladı bizi, samimi bir şekilde, büyük bir nezaketle ağırlandık. Biraz sohbet ettik, biz sorduk o anlattı ve işte sizinle paylaştık. Fuarcılık sektörü adına verimli bir röportaj oldu kanaatindeyiz, umarız siz okuyucularımız da faydalanırsınız.

yıllarda da mahkeme süreci nedeniyle yatırım yapamadık. Tüm altyapı, elektrik, su, havalandırma, çatılar, güvenlik, mekanik sistemler, aydınlatma, borular, peyzaj, yangın sistemleri, benzeri aklınıza ne gelirse sorunluydu. Malum salgın dolayısıyla fuarların iptal edilmesiyle halihazırda alan boşken yılların birikmiş sorunlarını çözmek için detaylı bir tadilat çalışması başlattık. Fuar organizatörlerinin de taleplerini dikkate alarak ve ihtiyaçlarını gözeterek gerekli alanlarda iyileştirmelere başladık. Altyapıyı baştan aşağı elden geçirdik, bir takım özellikler kazandırdık, yeni donanımlar ekledik yani aynı zamanda salonlarımızı modernize ettik, fuaye alanı girişini de yeniliyoruz. Rahatlıkla diyebilirim ki İFM Avrupa’nın gelişmiş sayılı fuar alanlarından biri olarak yeni döneme sıkı bir şekilde hazırlanıyor. Hem fuar katılımcısı hem de ziyaretçi bu alanda artık hiç sorun yaşamayacak” dedi.

“Fuar Alanları Güvenlidir”

Salgınla ilgili olarak Sağlık Bakanlığı tarafından önerilen tüm önlemleri hatta daha fazlasını uyguladıklarını vurgulayan Haluk Kanca “Fuar alanları insanların bir araya geldiği diğer alanlara göre çok daha güvenlidir. Net temiz hava olan yerdir, içeriye sürekli temiz hava pompalanır ve kirli hava dışarı verilir. Fuar alanları geniş, yüksek, ferah alanlardır. İnsanların bir araya geldiği diğer yerlere göre daha avantajlıdır. Devletin şart koştuğu maske, mesafe, temizlik zaten öncelikli kurallarımız. Maskesi olmayan giremez, uyarı yapıyor, olmayana maske veriyor. Alanlarımızda sürekli temizlik, detaylı dezenfeksiyon yapıyoruz. Kapıda otomatik ateş ölçen cihazlarımız, maskeler, sosyal mesafeye uygun tasarımlar, sürekli sterilize edilen alanlarımız, yoğun hijyen çalışmalarıyla üzerimize düşen her türlü önlemi almaktayız. Bu konuda hassas ve titiz davranıyoruz. İFM’de ilk fuarımız 9 Eylül tarihinde. 2020 Eylülünden itibaren fuarcılık sektörü açısından normale dönüşüm başlayacağı kanaatindeyim. İnsanlar ilk fuarlarla birlikte uygulamada bir problem olmadığını, her türlü önlemin alındığını bizzat görecekler. Herkes gönül rahatlığı ile fuarlarımıza katılabilir” dedi.

Fuarcılarımızın Tüm Taleplerini Kabul Ettik

Tüm dünyayı sarsan virüs salgınında fuar orga-

With the postponement of the fairs due to the known pandemic, we started a detailed renovation work to solve the accumulated problems of the years while the fairground was still empty. We started improvements in the necessary fields, taking into account the demands of the fair organizers and considering their needs. We have completely overhauled the infrastructure, brought in some features, added new equipment, that is, we modernized our halls at the same time, and we are also renovating the entrance to the foyer area. I can easily say that Istanbul Expo Center is getting prepared hardly for the new period as one of Europe’s well-developed fairgrounds. Neither the exhibitor and the visitor will have any problems in this area,” he said.

“Fairgrounds Are Safe”

Emphasizing that they have implemented all the measures suggested by the Ministry of Health and even more about the epidemic, Haluk Kanca said, “Controlled social life transition rules such as taking temperatures of everyone at the entrance, maintenance of air conditioning and ventilation systems and disinfecting the areas will be applied meticulously within the scope of measures in our fairgrounds. Indoor air will never be used within the areas, and 100 percent fresh air will be given to the environment. Fresh air will be pumped inside and dirty air will be given off. In addition, since the areas are large, high spacious and hygienic (thanks to the comprehensive measures) in square meters, there will be safer and more sterile areas than many places where people are together. Within the scope of the coronavirus measures on the fairgrounds announced by the Ministry of Health and the Ministry of Internal Affairs and the recommendations of the Ministry of Health, we are making our preparations taking into account the principles notified to us by the relevant Governorships by the Provincial General Sanitary Assembly. We expect our visitors without even a slight relaxation and negligence in the measures. The mask, distance and cleaning stipulated by the state are already our primary rules. When fairs open, no one will be able to enter the area without a mask; we will warn them and provide a mask to those who do not have. We conduct continuous cleaning and detailed disinfection in our areas. We take all kinds of precautions with our automatic temperature measuring devices at the entrance, masks, designs suitable for social distance, and our areas that are constantly sterilized and intensive hygiene efforts. We are sensitive and meticu-

nizatörlerinin yanında yer aldıklarını söyleyen Kanca “Salgın başlangıcında fuarlar, konserler, düğünler, ibadethaneler, spor müsabakaları gibi insanların bir araya geldiği etkinlikler kanunen yasaklandı. Fuarlar iptal edilince bizim salonlarımız boş kaldı, fuar organizatörlerinin de bütün harcamaları, emekleri boşa gitti. Fuar organizasyonu ile bağlantılı havayolları, oteller başta bütün sektörler zarara uğradı. Biz bu süreçte hiç kimseye bir sorun yaşamadık. Çünkü en başından beri fuar organizatörleriyle iletişim halinde olduk ve onları dinledik. Sözleşmelerdeki cezai unsurları kaldırdık, bütün ödemeleri erteledik. Hiçbir fuarcıya cezai bir uygulama yapmadık. Ayrıca 2021 için de fuar organizatörleri lehine birçok avantaj sağladık, şartları iyileştirdik. Gelen tüm taleplere olumlu yaklaştık, oluşan hasarın çoğunu üstlenmeye çalıştık. Çünkü inanıyoruz ki fuarcılar ayakta kalmalı ki biz de yaşayalım. Sosyal ve ticari sorumluluk olarak üzerimize düşeni yaptık” dedi.

“Alan Yetmiyor, Dışarı Çadır Kuruyoruz”

“Bizim tek ve en büyük eksikliğimiz fuar alanlarımızın yetersizliğidir. Bu sağlandığında rahatlıkla dünyada söz sahibi olabiliriz” sözleriyle yeni ve büyük fuar alanları ihtiyacına dikkat çeken Kanca “Ticaret potansiyelimiz çok iyi, kısa sürede kaliteli mal üretebiliyoruz, taleplere cevap verebiliyoruz, tecrübeliyiz. Her sektörde kendimizi ispatladık. Fuarcılık da özünde ürünlerin sergilenmesi, tanıtılmasıysa, bizim bir değerimiz olmasa, ortaya ne koyacaksınız, ne tanıtacaksınız ki? Bizim birçok sektörde güçlü firmalarımız var bunların potansiyelini fuarlarda en net şekilde görebiliyoruz. İhracatımız her yıl artıyor. Sanayi altyapımız güçlü olması büyük avantaj. Fuarcılık sektörü açısından jeopolitik konumuz, THY desteği, otel, kongre altyapımız çok iyi bunlar büyük artılar. Bu kadar avantaj varken fuarcılık biraz destekle, iyileştirmeye çok hızlı ilerleyebilir. Örnek vermek gerekirse, yakın geçmişte kongre turizminde altyapıya yapılan yatırım karşılık bulmuş ve Türkiye Avrupa 2.si pozisyonuna gelmişti. Fuarcılık konusunda da altyapıya yatırım yapılırsa bizim girişimcimiz Türkiye’yi üst sıralara taşır, buna inanıyorum. Şu an bazı uluslararası fuarların kriterlerini karşılayamıyoruz maalesef. En az 200 bin metre-

lous about this. Our first fair at Istanbul Expo Center is on September 9. As of September 2020, I believe that the return to normal in the fair sector will begin. Along with the first fair practices, people will see all kinds of measures are taken and there is no problem. Anyone can join our exhibitions with complacency.”

We Accepted All The Demands Of Our Fair Organizers

Stating that they stood by fair organizers in the virus pandemic that shook the world, Kanca said, “At the beginning of the pandemic, events where people gathered together such as exhibitions, concerts, wedding ceremonies, sanctuaries and sports events were prohibited by law. When the exhibitions canceled, our hall started to remain empty, all the expenditure and efforts of the exhibition organizers were wasted. Airlines, hotels and all sectors associated with the fair organization suffered losses. We had no problems with anyone in this process. This is because we have always been in communication with the exhibition organizers from the very beginning, and we listened to them. We removed all the penalty clauses in the contracts and postponed all payments. We have not implemented any penalties to any fair organizer. Also for 2021, we also provided many advantages in favor of exhibition organizers, we improved the conditions. We showed a positive approach to all received requests, we tried to undertake most of the damage. This is because, for us to survive, we believe that the exhibition organizers must survive. We did our part by taking social and commercial responsibility.”

“Space Is Not Enough, We Set Up Tents Outside”

Pointing out the need for new and large fairgrounds, “Our only and biggest deficiency is the inadequacy of our fairgrounds. When this is achieved, we can easily have a voice in the world,” Kanca said. “Our trade potential is very good, we can produce quality goods swiftly, we are able to respond to demand, we are experienced. We proved ourselves in every sector. We have strong companies in many sectors, we can see the potential of them in the clearest way at the exhibitions. Our exports are increasing every year. Having a strong industrial infrastructure is a great advantage. Our geographical location, THY support, hotel and congress infrastructure are very good in terms of the fair organization sector. These are important assets. While there are so many advantages, fair organization can progress



Representing UFYD, we met Haluk Kanca, Deputy General Manager of both Istanbul World Trade Center A. Ş., which owns the largest fairground of Turkey, and Istanbul Expo Center within its structure, at this office. Due to the epidemic, we could not shake hands with him and we sat down by paying attention to the social distance. He welcomed us with his warm smile and we were welcomed with sincerity and great kindness. We had some talk, we asked and he replied. Now, we are sharing his answers with you. We believe it was an efficient interview for the fair organization sector. We hope you dear readers will also benefit.

kare alan istiyorlar. Bazı fuarlar için ise alan yetmiyor, dışarı çadır kurduğumuz oluyor” dedi.

“Sanal Fuar Gerçeğinin Alternatifi Değil, Destekleyicisidir”

Özellikle pandemi sürecinde daha sık gündeme gelen sanal fuar uygulaması konusunda da değerlendirmelerde bulunan Kanca “Biz sanal fuar konusunda 2011 yılında yazılımcı ekibimizle bir çalışma yapmıştık. O zamanlar teknoloji ve altyapının yetersiz kalması, yüksek maliyet benzeri nedenlerle projeyi rafa kaldırdık. Gerçek fuarcılık başka bir şey, sanal fuar uygulaması ancak destekleyici bir unsur olarak değerlendirilebilir. Bu konuda fuarcılarımıza önerim, bir şey yapılacaksa yok sayarak, işin dışında kalarak olmaz, yoksa yön veremezsiniz. Bence dahil olun ve eğer az da olsa bir faydası varsa bundan yararlanın. Sanal fuarlar gerçek fuarların alternatifi değil ancak destekleyicisidir. Günümüzde hemen hemen her şeyin sanal uygulaması var. Bir şeyin sanalı gerçeğine mutlaka zarar vermez aksine doğru kullanılırsa verimini artırır yanlış kullanılırsa da zaten aslının değerini ortaya çıkarır. Mesela sanal para var, gerçek paraya bir etkisi yok ya da internet bankacılığı, hayatımızı kolaylaştırdı ve bankacılığa katkı sağladı. Ayrıca bir detay olarak ekleyeyim, bir şeyin gerçeğe çok fazla yakın olması da o şeyin çok iyi olduğu anlamına gelmez. Yani kısaca diyebilirim ki bu gelişmekte olan bir süreç, biraz da virüs salgınının etkisiyle hayatımıza daha fazla dahil oldu ama gelişmeleri izleyelim, araştırıp inceleyip zaman içerisinde nasıl evrileceğini görebiliriz” dedi.

Haluk Kanca sözlerine “UFYD’nin çalışmalarını büyük bir ilgiyle takip ediyorum. Yeni kurulmasına rağmen oldukça etkin bir sivil toplum kuruluşu. Çalışmalarını izliyor ve yararlanıyorum. UFYD’nin fuarcılık sektörüne ciddi katkıları olacağından eminim. Sektöre fayda sağlayan her oluşumun yanındayız” şeklinde son verdi.

Türkiye’nin En Büyük Fuar Alanı İfm

Toplam 249.000 m² metrekare alanda kurulu, 98.000 m² kapasiteli kapalı alana sahip 11 adet salonu olan İFM, yılda ortalama 100 civarında ulusal ve uluslararası fuara ev sahipliği yapıyor. İFM işletmesine sahip olan İDTM, Dünya Ticaret Merkezleri Birliği’nin (WTCA) bir üyesi. Günümüzde dünya genelinde 96 ülkede 300’den fazla Dünya Ticaret Merkezi faaliyet halinde bulunuyor. İFM’nin de içinde bulunduğu çeşitli girişimlere sahip olan İDTM’de, İstanbul Ticaret Odası (%41.47), Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (%27.24), İstanbul Büyükşehir Belediyesi (%23.89), Bakırköy Belediyesi (%5), İstanbul Sanayi Odası (%0.96), İstanbul Ticaret Borsası (%1.43), İktisadi Kalkınma Vakfı (%0.01) olmak üzere 7 kurumun çeşitli oranlarda hissesi bulunuyor.

very quickly with some support and improvement. To give an example, the recently made investments in infrastructure and tourism congress had already paid off and Turkey took the second place in Europe. If we invest in infrastructure in fir organization area, I believe that our entrepreneurs will be able to move Turkey to the top. Unfortunately, we cannot meet the criteria of some international fairs at the moment. They demand an area of at least 200 thousand square meters. For some exhibitions, our space is not enough, we happened to set up tents outside.”

“Virtual Fairs Serve As A Promoter Of Rather Than An Alternative To The Real Ones”

Kanca made assessments about the virtual fair application, which came to the fore more frequently in the pandemic process and said, “We made a study on our virtual fairs in 2011 with our software team. At that time, we put the project aside due to some reasons such as insufficient technology and infrastructure and high cost. Real fair organization is another thing, the virtual fair application can only be considered as a supporting factor. My suggestion to our fair organizers in this regard is that if something is to be done, you cannot ignore it. You cannot give direction to something staying out of it. I think they should take part, take advantage of them. Virtual fairs serve as a promoter of rather than an alternative to the real ones. Almost everything has a virtual application today. It doesn’t necessarily harm the reality of something, on the contrary, if it is used correctly, it increases its efficiency. But if it is used incorrectly, it reveals the value of the original. For example, there is virtual money, it has no effect on real money, or internet banking made our life easier and contributed to banking. Let me also express a detail here. That something is too close to reality does not mean that it is very good. In other words, I can say briefly that this is an emerging process, a little bit more influenced by the virus epidemic, but let’s watch the developments, research, and examine it and see how it evolves over time.” “I follow the performance of UFYD with great interest. Despite it was establishment only recently, it is a very effective non-governmental organization. I follow and benefit from their work. I am sure that UFYD will make serious contributions to the fair organization sector. We stand by every organization that benefits the industry,” Haluk Kanca concluded.

Türkiye’nin En Büyük Fuar Alanı İfm

İstanbul Expo Center, which has 11 halls with a closed area of 98,000 m² and is built on a total area of 249,000 m², hosts approximately 100 national and international fairs annually. IDTM, which holds the operating right of İstanbul Expo Center, is a member of the World Trade Centers Association (WTCA). Today, more than 300 World Trade Centers are active in 96 countries worldwide. In İDTM which incorporates various businesses such as IFM, 7 institutions own shares at various percentages such as İstanbul Chamber of Commerce (41.47%), The Union of Chambers and Commodity Exchanges of Turkey (27.24%), İstanbul Metropolitan Municipality (23.89%), Bakırköy Municipality (5%), İstanbul Chamber of Industry (0.96%), İstanbul Commodity Exchange (1.43%), and Economic Development Foundation (0.01%).

Dünya'da Fuarçılık ve Pandemi!

Trade Fairs Sector And Pandemic All Around The World!

Daha önce Ebola, Sars, Sarı Humma gibi salgınlar nedeniyle belirli ülke veya bölgelerde fuarlarımızı ertelediğimiz ve iptal ettiğimiz olmuştu. Ama bu denli büyük bir salgını ilk defa yaşıyoruz. Pandemi ile birlikte kademeli olarak tüm Dünya'da fuarlar ya tehir edildi ya da iptal edildi. İlk dalğanın etkisini azaltması ve ülkelerin şoku üzerinden atmasıyla birlikte yavaş yavaş kıpırdanma da başladı.

Dünya fuarcılığı, yeni önlemler altında yavaş yavaş açılmaya başlıyor. Tabi bu süreç biraz uzun ve zahmetli olacak ama sektörümüz bu süreçten güçlenerek çıkacaktır.

Neler oldu bu dönemde ve bizi neler bekliyor diye bakacak olursak, virüsün ilk görüldüğü ülkeden son ülkeye kadar fuarlar ertelendi, iptal edildi, fuar alanları salgın hastanelerine dönüştürüldü. İptal veya tehir edilen fuarlar sebebiyle tüm dünyada fuarcılık sektörü yüz milyarlarca dolar zarar etti. Bu süreçte ihracat otoriteleri veya fuar organizatörleri tarafından ekonomilerdeki hareketi sağlamak amacıyla bir dizi sanal etkinlik gerçekleştirildi ve gerçekleştirilmeye devam ediyor. Ben



We have canceled and postponed our fairs due to virus outbreaks in certain countries or regions due to epidemics such as Ebola, Sars, Yellow fever. But this is the first time we have experienced such a big epidemic. Fairs have been excluded or canceled gradually all over the world with pandemic. By reducing the impact of the first wave, many countries threw the shock off and slowly began to move.

The world fair sector is slowly starting to open under new measures. Of course, this process will be a little long and troublesome, but it sector will emerge stronger.

If we take a look at what happened in this period and what awaits us, the fairs were postponed, canceled, and the fairgrounds were turned into epidemic hospitals in the country where the virus was first seen. The fair sector has lost hundreds of billions of dollars worldwide due to canceled or excluded fairs. In this process, a number of virtual events were held by export authorities or fair organizers to ensure

“Önemli fuar merkezleri ve şehirlerdeki global fuarların yarısından fazlası katılımcıları hazır olmasına rağmen risk almak istemiyor ve fuarların 2020 versiyonlarını iptal edip 2021’e kaydırıyorlar. Bunun yanında eylül ayı itibari ile birçok ülkede gerçekleşecek olan fuarlar var. Yani küçük ve orta büyüklükteki fuarlar ile eylül ayında sektör yeniden startı vermiş olacak gibi görünüyor. Buna paralel olarak Ocak 2021 itibariyle de tüm büyük ve global fuarlar da yapılmaya başlanacaktır.”

“More than half of the global fairs in important exhibition centers and cities do not want to take risks even though their exhibitors are ready, canceled 2020 editions of the fairs and rescheduled them to 2021. Besides, there are fairs that will take place in many countries in September. In other words, it seems that the sector will restart in September with small and medium sized fairs. In parallel, all major and global fairs will be held starting from January 2021.”

biraz da hem fuarcılığın merkezindeki ülkeleri hem de fuarcılığın yeni tanınmaya başladığı Afrika pazarındaki gelişmeleri aktarmak istiyorum.

Avrupa’da fuarcılığın merkezi konumunda ki ülkeler Almanya ve İngiltere ‘de birçok fuar iptal edildi veya ertelendi. Salgın sürecinde yabancı ziyaretçilerin gelemecek olması ve seyahat kısıtlamaları bu fuarların bir müddet daha açılmayacağını gösteriyor. Çünkü Avrupa’daki fuarlar genel itibariyle global fuarlar ve hem katılımcı hem de ziyaretçisi tüm dünyadan geliyor. Seyahat kısıtları bitene kadar da bu fuarların yapılması pek mümkün görünmüyor.

Ama Nereye Kadar?

Şöyle ki: Önemli fuar merkezleri ve şehirlerdeki global fuarların yarısından fazlası katılımcıları hazır olmasına rağmen risk almak istemiyor ve fuarların 2020 versiyonlarını iptal edip 2021’e kaydırıyorlar. Bunun yanında eylül ayı itibari ile birçok ülkede gerçekleşecek olan fuarlar var. Yani küçük ve orta büyüklükteki fuarlar ile eylül ayında sektör yeniden startı vermiş olacak gibi görünüyor. Buna paralel olarak Ocak 2021 itibariyle de tüm büyük ve global fuarlar da yapılmaya başlanacaktır.

Afrika’da Durum Ne?

Afrika’da tespit edilen vaka sayısı 307 bin civarında, İyileşenlerin sayısı 150 bine yaklaşırken ölümler ise şu an için 8145’te ve azalıyor. Ama fuarlar ve etkinlikler için Afrika’da ise durum biraz farklı, vaka sayıları diğer kıtalardaki kadar yüksek olmasa da ülkelerin sağlık sistemleri kapasitelerinin yetersiz olması sebebiyle fuar alanı veya fuar yapılabilecek alanlar salgın hastaneleri olarak kullanılmakta. Bu vakaların yaşanmasına rağmen, birçok ekonomistin tahminlerine göre daha önce Ebola ve Sarı Humma gibi hastalıkların kıta üzerinde yaşan-

the economy movement. I would like to convey some developments about the center of fairs in Europe and also the African market.

Many fairs have been canceled or postponed in Germany and the UK, which are the center of fairs in Europe. The fact that foreign visitors cannot come during the epidemic process and travel restrictions show that these fairs cannot be opened for a while. Because fairs in Europe are global fairs in general and both exhibitors and visitors come from all over the world. It is not possible to hold these fairs until the travel restrictions are over.

But Up To Where?

Namely; More than half of the global fairs in important exhibition centers and cities do not want to take risks even though their exhibitors are ready, canceled 2020 editions of the fairs and rescheduled them to 2021. Besides, there are fairs that will take place in many countries in September. In other words, it seems that the sector will restart in September with small and medium sized fairs. In parallel, all major and global fairs will be held starting from January 2021.

What’s The Situation In Africa?

The number of cases detected in Africa is around 307 thousand, while the number of those who have cured is close to 150 thousand, the deaths are currently decreasing to 8145. However, for fairs and events in Africa, the situation is a little different, although the number of cases is not as high as in other continents, due to the insufficient capacity of the countries’ health systems, fairgrounds or areas where fairgrounds can be held are used as epidemic hospitals. Despite the occurrence of these cases, according to the estimations of many economists, it is foreseen as the continent to overcome

masından ve bu tip salgınlara karşı geçmişten gelen tecrübelerden dolayı salgını en kısa sürede atlatacak kıta olarak öngörülmektedir. Hatta buna örnek olarak salgının Dünya üzerinde yayılmasıyla İngiltere ve Senegal Dünya'da ilk COVID-19 hızlı tanı testini üretmişlerdir. Hâlihazırda uçuş kapasitesinin düşüklüğü de seyahatleri bir hayli zora sokuyor. Bu nedenle Afrika'da fuarların Ocak 2021 itibariyle daha sağlıklı bir şekilde başlaması olası görünüyor.

Tabii bunların yanında yeni normalimiz olan maske, sosyal mesafe ve temizlik kurallarına uygun şekilde fuarlar da açılmaya başladı. Virüsün ilk görüldüğü ve çıkış noktası olan Çin'de haziran ayının ilk haftasında Beauty fuarı yeni normal uygulamaları ile kapılarını açtı ve çok ciddi ziyaretçi aldı.

Bu durum sektörümüzü dijital yeni yöntemlerle destekleyecek süreçleri hızlandırdı. Hızlı bir şekilde yeni çözümler bulmaya ve dijital dünyayı daha da etkin kullanmaya başladık. Belki de farkındalıklarımız arttı, bu da eski normale döndüğümüzde bize yol gösterici olacak ve tüm dünyada fuarcılık daha da gelişecektir.

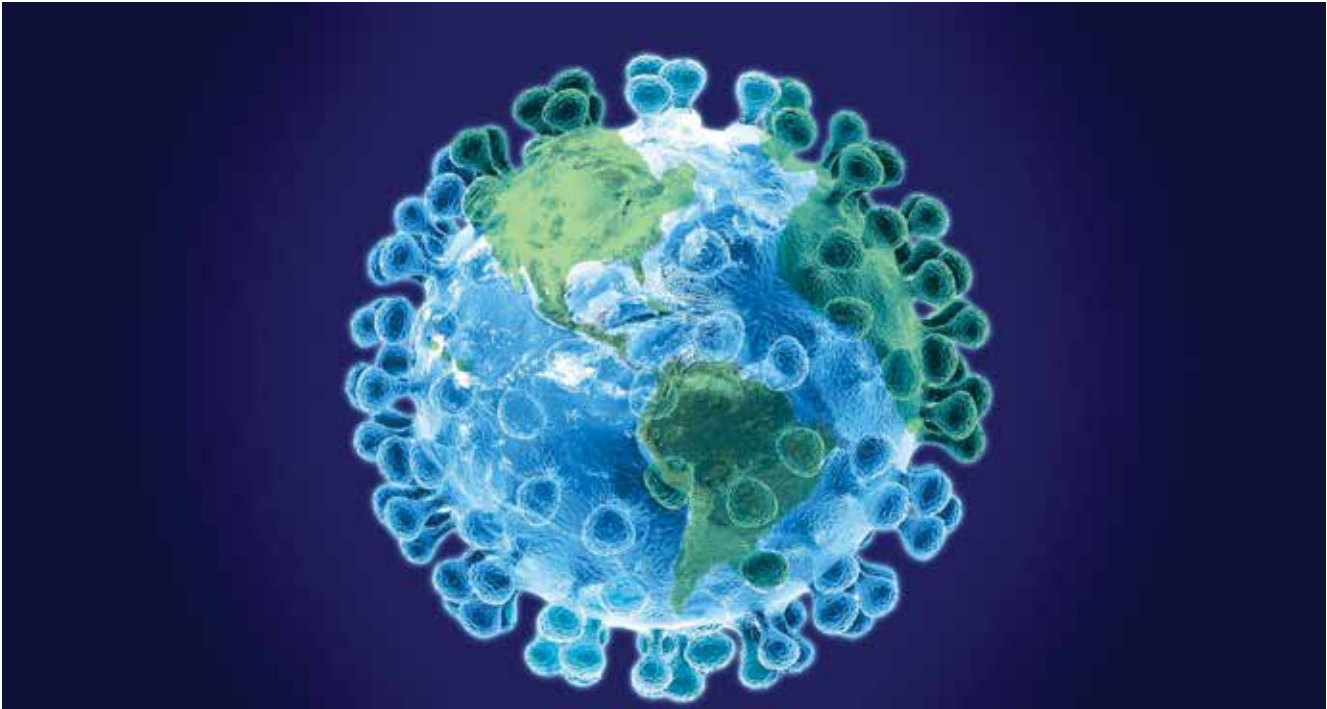
Ama kaçınılmaz bir gerçeği tüm dünya görmüş oldu. Fuarlar ekonomilerin ana unsurlarından ve yıpranan ekonomileri canlandırmak için en temel araçlardan biri. İnaniyorum ki yeni dönemde hem katılımcılar hem de hükümetler ekonomilerini canlandırmak adına fuarlara eskisinden daha fazla önem vereceklerdir.

the epidemic as soon as possible due to the past experience against such epidemics and to the occurrence of diseases such as Ebola and Yellow Fever on the continent. As an example of this, with the outbreak spreading over the first world, England and Senegal produced the first COVID-19 fast test in the world. The low capacity of flight is already making the trips very difficult. Therefore, it seems likely that fairs will start in a healthier manner in January 2021 in Africa.

Of course, the fairs started to open in line with the new rules: mask, social distance and cleaning rules. In the first week of June in China, where the virus was first seen, and the exit point, Beauty fair opened its doors with new healthier manner and received very serious visitors.

This process accelerated the processes that will support our industry with new digital methods. We quickly began to find new solutions and use the digital world even more effectively. Maybe our awareness has increased, which will guide us when we go back to normal and fair organization will develop further all over the world.

But the world has seen an inevitable truth. Fairs are one of the main elements of economies and one of the most basic tools to revive the declining economies. I believe that in the new period, both participants and governments will give more importance to fairs than before to revive their economies.



Hukuki Süreç Tamamlandı, Salonlar 2020'nin Üçüncü Çeyreğinde İDTM'nin Kontrolüne Giriyor

Legal Process Completed, The Halls To Be Under The Control Of İdtm In The Third Quarter Of 2020



(İTO) Başkanı ve İDTM Başkanı Sayın Şekib Avdağ / Şekib Avdağ, President of (İTO) and President of the İDTM

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdağ, İDTM Yönetim Kurulu Üyesi ve İBB Fuarlar Koordinatörü Uğur Fora, İDTM Genel Müdür V. Haluk Kanca, İDTM Yönetim Kurulu Üyesi Tolga Batallı, TOBB üyesi Bülent Karakuş, İTO Fuarlar Komitesi üyeleri, İTO Yönetim Kurulundan üç üye, UFYD Yönetim Kurulu Üyeleri ve UFYD Üyelerinden 35 kişinin katılımı ile gerçekleşen toplantıda fuarcılık sektörü masaya yatırıldı.

İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı Sayın Şekib Avdağ toplantıya İDTM Yönetim Kurulu Başkanı sıfatı katıldığını belirterek İDTM mülkiyetinde bulunan Fuar Salonlarının mevcut kiracıdan geri alınması için yürütülen hukuki süreci kazandıklarını anlattı. Avdağ, 2020'nin üçüncü çeyreğinde tüm salonların İDTM yönetiminde hizmet vermeye başlamasıyla bu salonlarda yapılacak tüm fuarların nitelikli bir şekilde, en fazla katılımcı ve en fazla

The fair sector was discussed in the meeting held with the participation of Istanbul Chamber of Commerce President Şekib Avdağ, İDTM Board Member and Istanbul Metropolitan Municipality (İBB) Fairs Coordinator Uğur Fora, İDTM Deputy General Manager Haluk Kanca, İDTM Board Member Tolga Batallı, The Union of Chambers and Commodity Exchanges of Turkey (TOBB) member Bülent Karakuş, İTO Fairs Committee members, three members from İTO Board of Directors, UFYD Board Members and 35 members UFYD.

Istanbul Chamber of Commerce (İTO) President Mr. Şekib Avdağ stated that he attended the meeting in the capacity of Chairman of the Board of Directors of İDTM and explained that they have won the legal process to take back the Fair Halls owned by İDTM from the current tenant. Avdağ said that with the start of all halls oper-

ziyaretçiyile yapılması için gerekli desteği vermeye hazır olduklarını söyledi. İDTM olarak misyonlarının ülke ekonomisine katkı sağlamak olduğunu dile getirdi. Salonlarda yapılan iyileştirme çalışmaları hakkında bilgi verdi.

İstanbul'daki değişik fuar alanlarında aynı tarihlerde, aynı konu ve içerikle fuarlar düzenlenmesinin yarattığı ortama dikkat çeken Avdagiç, UFYD ile İTO'nun ortak çalışması ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin (TOBB) desteğiyle bu konuda düzenleme yapılması için Ticaret Bakanlığı nezdinde girişimlerde bulunacaklarını belirtti. İstanbul Dünya Ticaret Merkezi (İDTM) Başkanı Şekip Avdagiç, İstanbul'un ve Türkiye'nin Fuar Organizasyonları çitasını yukarıya çekmek için çalıştıklarını dile getirdi.

Avrupa ülkelerinin Afrika, Ortadoğu ve Türkiye Cumhuriyeti vatandaşlarına vize kolaylığı sağlamadığını, Türkiye'nin konjonktürel avantajını kullanmasını ve bu ülkeler için Türkiye Fuar Organizasyonlarının öne çıkarılmasını önemsediklerini belirtti. İDTM mülkiyetindeki alanlara ek olarak yeni alanlar için çalışma ve görüşmelerin devam ettiğini dile getirdi.

İDTM Başkanı Şekip Avdagiç, UFYD'nin rakip işletmeleri bir araya getirerek nitelikli bir birliktelik sağladığını, sektörde çok önemli bir boşluğu doldurduğunu, sürecin her aşamasında İDTM Yönetimi ve şahsı olarak UFYD'nin yanında bulunacağını belirterek Dernek Yönetim Kurulumuza teşekkür etti.

COVID-19 sürecinde, hem fuar tarafında hem iş merkezi tarafında firmaları en az hasarla önce hayatta sonra ayakta kalmalarını sağlayacak bir süreç oluşturmaya çalıştıklarını kaydeden İDTM Başkanı Şekip Avdagiç, "İDTM olarak bu dönemde 2 önemli karar aldık. Birincisi 2020 yılında yapılamayan fuarlara cezai maddeleri uygulanmayacak. İkinci de ertelenen/yapılamayan fuarlar için yapılan ödemeler zayı edilmeyecek ve bu bedeller ötelenen tarihte kullanılacak.

İBB'nin İmkanlarıyla Fuar Tanıtımı

İstanbul Fuarlarının gerektiği gibi tanıtımı için, İDTM Koordinasyonu ile İBB, İTO ve UFYD olarak ortak bir çerçeveye belirleyeceğimizi düşünüyoruz. İBB'nin imkanlarını doğru kullanarak İstanbul'un her yerinde fuar tanıtımları yapılabilir" diye konuştu.

ating under the management of IDTM in the third quarter of 2020, they are ready to provide the necessary support for all exhibitions to be held in these halls in a qualified manner, with the highest number of exhibitors and visitors. He expressed that as İDTM, their mission is to make a positive contribution to the national economy. He gave information about the improvement works in the halls.

Drawing the attention to the weird environment caused by organizing exhibitions with similar subjects and content on the same dates in different fairgrounds in Istanbul, Avdagiç said that they will take steps in the direction of ensuring a regulation within this regard before the Ministry of Trade with the joint efforts of UFYD and İTO and also with supports of The Union of Chambers and Commodity Exchanges of Turkey (TOBB). Istanbul World Trade Center (IDTM) President Şekip Avdagiç said they are trying to raise the Trade Organizations bar in Istanbul and Turkey.

He said that the European countries do not make it easy for the citizens of African, the Middle Eastern, and the Turkic countries to obtain visas, and for this reason, Turkey should use its cyclical advantage and bring forward Trade Organizations for

those countries. He stated that studies and negotiations for new areas continue in addition to the fields owned by IDTM.

İDTM President Şekip Avdagiç thanked our Association's Board of Directors by stating that UFYD has brought together rival companies by bringing together a qualified association, filling a very important gap in the sector, and also underlined that he will be with UFYD as a person at every stage of the process.

Stating that they are trying to create a process that will enable the companies to survive with the least damage both on the fair side and the business side during the COVID-19 process, İDTM President Şekip Avdagiç said, "As İDTM, we made two important decisions in this period. First, the penalties will not be applied to fairs that cannot be held in 2020. Secondly, the payments made for fairs that are postponed/not made will not be lost and these amounts will be used on the postponed date."

Fair Promotion With The Means Of İbb

"We believe that we will determine a common framework as İBB,

İstanbul Dünya Ticaret Merkezi (İDTM), İstanbul Yeşilköy'de bulunan fuar salonlarının kiracısıyla girdiği hukuk mücadelesini kazandı. İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı ve İDTM Başkanı Sayın Şekip Avdagiç, Uluslararası Fuar Yapımcıları Derneği (UFYD) üyeleriyle gerçekleştirdiği Zoom toplantısında salonların bu yılın üçüncü çeyreğinde İDTM'nin kontrolüne gireceğini söyledi.

TOBB üyesi Bülent Karakuş'un toplantıda hazır bulunduğunu dile getiren Avdağ, TOBB'un vereceği katkıyla İstanbul Fuarlarının İstanbul'daki tanıtımından sonra eş zamanlı olarak tüm Türkiye'de bu tanıtım konusunda daha da iyi bir noktaya gelineceğini belirtti.

Fuar Şirketiyle Sözleşme Yapmadan Önce Fuar Alanı Kontratına Bakın

İDTM Başkanı Avdağ, toplantıda UFYD üyelerinden gelen soruları da cevapladı:

Ağustos ayında 2021 takvimi başvuruları için fuar alan sözleşme peşinatları konusunda destek olunacak mı? sorusuna Avdağ şöyle cevap verdi: "Bu konuda İDTM Yönetim Kurulu ile görüşme yaparak cevap vermek daha uygun olur."

2020 ve 2021 için İDTM olarak fuar iptal süresinin TOBB gibi 2 aya çekilmesi mümkün mü? Bunu engelleyen bir durum var mıdır ve bu süreçte bu uygulanamaz mı? sorusuna ise "İstanbul Dünya Ticaret Merkezi Genel Müdür Vekili sayın Haluk Kanca tarafından fuar iptalleri İDTM Yönetim Kurulunda görüşülerek 2 aya çekilebilir. Fuar iptallerinde herhangi bir cezai şart uygulamayabilir. Fuara katılmak isteyen İTO üyeleri, herhangi bir fuar şirketiyle stand bazında sözleşme yapmadan önce fuar alanıyla yeri kiralayıp kiralamadığını kontrol etmelerini öneriyorum. Ayrıca fuarın TOBB'un fuar takviminde yeri var mı, yeri kiralamış mı? kontrol etmeleri kendi menfaatleri için iyi olacaktır. Herkesin işini doğru, kayıtlı ve kuralına uygun yapması bizim için son derece önemlidir. İDTM Yönetimi bu durumda herkese eşit mesafede tam destek olmak adına iradesini ortaya koyacaktır" şeklinde cevap verdi.

Telekonferansa katılarak düşüncelerini paylaşan UFYD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mahmut Er ise aynı haftada iki farklı fuar alanında iki aynı konseptte fuarın olmasının 2005 yılında hazırlanan mevzuatın günün şartlarına göre yenilenmemiş olmasından kaynaklandığı kanaatinde olduğunu dile getirdi. Mahmut Er, TOBB üyesi Bülent Karakuş'tan bu konuda yardım talebinde bulunuldu.

İTO olarak yurtdışında katılım yapılan fuarlarda İstanbul'daki ve Türkiye'deki fuarlarla ilgili bir broşür basılması, muhatap olu-

şu İTO and UFYD with the IDTM Coordination for the proper promotion of Istanbul Fairs. Using the means of İBB accurately, fairs can be promoted all over Istanbul," he said.

Reminding That Tobb Member Bülent Karakuş Is Present At The Meeting, Avdağ Stated That

their contribution to the Istanbul Expo will give TOBB after its introduction in Istanbul would point to an even better point about all this publicity in Turkey simultaneously, she said. Pointing out that TOBB member Bülent Karakuş was also present at the meeting, Avdağ said that with contribution of TOBB, simultaneously with the promotion of İstanbul Fairs in İstanbul, a better level will be reached in terms carrying our promotion efforts throughout the country.

Check The Fairground Contract Before Contracting With The Fair Company

İDTM President Avdağ answered questions coming from UFYD members at the meeting:

One of the questions was: "Will there be support for the down payments of fairground contracts for 2021 calendar applications in August?" Avdağ answered the question as follows: "It would more appropriate to answer this issue after meeting with the Board of Directors of İDTM."

The second question was: "Is it possible for İDTM to set the fair cancellation period to 2 months like TOBB? Is there a situation that prevents this and cannot this be applied in this process?" "The fair cancellation period can be determined as 2 months after Istanbul World Trade Center Deputy General Manager Haluk Kanca discusses the matter at the board meeting of İDTM. No penalty for fair cancellations can be realized. I suggest that İTO members who want to attend the fair check whether fairgrounds have been rented before signing a contract with any fair company. Also, it will be good for their

own interests to check whether the fair has a place in TOBB's fair calendar and whether the fairground has been rented. It is extremely important for us that everyone is doing their job correctly, registered and in accordance with the rules. In this case, IDTM Management will demonstrate its will to fully support everyone equally," he replied.

UFYD Vice-Chairman Mahmut Er attended the teleconference and shared his thoughts. He said that it was believed that the existence of

Istanbul World Trade Center (İDTM) won the legal struggle it undertook with the tenant of the exhibition halls in Istanbul, Yeşilköy. At the Zoom meeting held with the members of the Association of International Fair Organizers (UFYD), Mr. Şekib Avdağ, President of the Istanbul Chamber of Commerce (İTO) and President of the İDTM, said that the halls will be under the control of İDTM in the third quarter of the current year.

nan ticaret odalarına periyodik bilgilendirme yapılması, bu iş için ağırlıklı olarak yurtdışı fuarlar ve TOBB adına İstanbul'daki fuarların denetimi ve regülasyonu ile ilgilenen İTO Fuarlar Şubesine görev verilmesi, diğer taraftan İstanbul Ziyaretçi Bürosu'nun kongreler yanında fuarların da geliştirilmesi tanıtımı ve yeni fuarların kazanılması anlamında faaliyet göstermesinin temini gibi gayretlerle İstanbul ve Türkiye fuarlarının tanıtılacağı önerisinde bulunuldu.

İTO bünyesinde bulunan Fuar Komitesi ve Fuarlar Şubesinde UFYD ve sektörün direkt temsilcileriyle, UFYD'nin ve İDTM'nin yer aldığı bir Fuarlık Çalışma Grubu oluşturulması konusundaki görüşleri sorulan Agdaviç şu bilgileri verdi:

“İlk aşamada İDTM olarak yapılması gerekenler yapıldıktan sonra İTO olarak, diğer ortak kurumlar olarak neler yapılabileceği; İTO, İBB, TOBB'un da yapabileceği katkıları da dikkate alarak, İDTM şemsiyesi altında bu önerileri doğru kurgulamamız gerekiyor. İDTM'nin küçük ortakları İSO, İstanbul Ticaret Borsası ve Bakırköy Belediyesini dahil ederek İDTM şapkası altında kurgulamanın ve bütün kurumların gerekli katkıyı yapması ile Kurumsal yaklaşımdan sapmadan verimli çalışmalar yapılacağına inancım tamdır”

UFYD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mahmut Er İTO Başkanı Agdaviç'e fuarların askıya alınmasıyla gündeme gelen sanal fuarlar konusunda görüşlerini sordu. Ticaret Bakanı ve TİM Başkanı tarafından yapılan açıklamaları hatırlattı. Fuarlık dendiğinde sadece organizatör, fuar alanı ve ziyaretçi boyutunun anlaşıldığı, ancak bunun bir de görünmeyen yüzünün olduğu; stand yapan firmadan fuar alanındaki catering, güvenlik, temizlik vs. 100 binlerce insanın eklemek yediği sektör olduğuna dikkat çekti. Fuarların şehir ekonomisine yaptığı katkı, oteller, restoranlar, alışveriş merkezleri ile şehir ekonomisine katkısının göz ardı edilmesi gibi sebeplerden dolayı sektörde bir endişe oluştuğunu belirterek, bu konuda fikirlerini sordu.

Mahmut Er ayrıca, hem oda üyesi olarak hem de fuarcılık sektörü olarak odaya tabi olmaları sebebiyle bu endişelerini İTO Başkanının gerekli merciler nezdinde dile getirmesini talep etti.

Bunun üzerine yeniden söz alan İTO Başkanı sayın Agdaviç, her şeyin eskisi gibi devam etmesinde ısrar edilmesinin, bu çerçeveyi ayakta tutmak için gayret göstermenin çok geri düşeceğini düşündüğünü; yeni beklentilere uygun bir kurgu yapmak durumunda olduğunu bir an önce hayata geçirilmesi gerektiğini belirtti. Konvansiyonel yapıda “birileri etkilenecek” diye tutucu davranıldığında bu konuda sektör olarak

two fairs with the same concept in two different exhibition areas in the same week was due to the fact that the legislation prepared in 2005 was not renewed according to the conditions of the current day. Mahmut Er asked for assistance from TOBB member Bülent Karakuş.

He suggested that the fairs and İstanbul and Turkey can be promoted by İTO through printing brochures about the exhibitions in Turkey in the exhibitions it participated overseas, periodically inform the chambers of commerce which they are in contact with, appointing İTO Fair Department which is dealing with the supervision and regulation of the overseas exhibitions and fairs in İstanbul on behalf of İTO for this purpose, on the other hand, ensuring İstanbul Visitors Bureau to work in a way to develop and promote fairs and exhibitions on top of congresses and open the way for launching new fairs. Agdaviç was asked about his opinions on establishing a Fair Organization Working Group under the Fair Committee and the Fairs Department including UFYD and İDTM and other direct representatives of the sector and gave the following information:

After the things to be done by İDTM in the first stage and after taking into consideration what can be done by İTO and other partner institutions, we have to plan these suggestions very accurately under the roof of İDTM considering what kind of contributions can be made by İTO, İBB, and TOBB. I fully believe that productive works will be carried out by incorporating the small partners of İDTM, İSO, İstanbul Commodity Exchange and Bakırköy Municipality, and organizing them under the roof of İDTM and making all the necessary contributions, without deviating from the Corporate approach.”

Vice President of UFYD Board of Directors Mahmut Er asked İTO Chairman Agdaviç about his views on virtual fairs that came to the fore with the suspension of traditional fairs. He reminded the statements made by the Minister of Trade and the President of TİM. He pointed out that when it comes to fair organization, only the organizer, fairground, and visitor dimensions are understood but there is also has an invisible face; there is also a sector which is employing 100 thousands of people such as the companies building the booths, catering, security, cleaning companies and etc. He stated that there was a concern in the sector due to the contribution of fairs to the city economy through hotels, restaurants, and shopping malls is being ignored and asked his opinions on this issue.

Mahmut Er also demanded that the İTO President express his concerns in the presence of the necessary authorities, as they are connected to the chamber both as a member of the chamber and as the fair industry. Getting the floor again after this question, İTO President Agdaviç said he thought that planning the efforts based on the insistence on everything to continue as before and sustain this framework will bring us down. He stated that it is necessary to make planning

da ülke olarak da olumsuz etkileneceğimizi düşündüğünü belirtti. Gündeme getirilen konunun yok sayılmadığı, İTO olarak bir çalışma yapıldığı bilgisini verdi. “Konvansiyonel fuarı yapıp sanal fuarla bunu nasıl destekleriz fuarın ekonomisi nasıl büyütebiliriz” fikri üzerinde durduklarını belirtti.

Çin’de CAM fuarının sanal ortama taşıma süreçlerini devletle birlikte yürüttüğünden söz etti. İTO Yönetim Kurulu’nun İstanbul’da sanal fuarla ilgili platform üreten firma ile bir görüşme yaptığını, sadece sanal fuar platformuna taşıyıp işi orda bırakmaktan ziyade yerli firmaların da davet edildiğini, bu firmaların artırılmış gerçeklik ve sanal gerçeklikle sanal fuar platformuna sağlayacakları katkıların değerlendirildiğini belirtti. Yola çıkarken “ME TO - BEN DE” diyen olmak yerine öncü olmanın önemine dikkat çekti.

Avdagiç, İTO ekibine İDTM adına Haluk Kanca’nın da dahil edildiğini, beklentilerin anlatıldığını, İDTM tarafındaki çerçevenin paylaşıldığını ve önümüzdeki dönemde tüm fuarların sanal fuar destekli konvansiyonel fuar - Hibrit fuar uygulaması gerekir mi noktasına gelindiği bilgisini verdi.

Sektörün paydaşlarının her birinin bununla ilgili mali ve idari anlamda arzu edilen verimliliği sağlayamayacağını ifade eden Avdagiç, İDTM olarak tüm sektörün kullanabileceği bir altyapı oluşturulması ve sektörün bundan istediği çerçeveyi alıp hayata geçirmesi daha efektif bir fayda sağlasın düşüncesinde olduklarını ve ilerleme sağladıktan sonra sektörle paylaşacaklarını belirtti.

İTO Başkanı Avdagiç, Haluk Kanca’dan sürecin biraz ilerlemesinden ve İTO Yönetim Kurulu ile paylaştıktan sonra UFYD’den de temsilcilerin bu çalışmaya dahil edilmesini talep etmesi talimatını verdiğini ifade etti.

UFYD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı. Mahmut Er’in sektöre yönelik eğitimin önemli bir husus olduğunu belirterek, UFYD’nin katkısıyla sektör profesyonellerini ve katılımcıları eğitmek adına İstanbul Ticaret Üniversitesi’nde bir ana bilim dalı açılabilir mi? sorusuna İTO Başkanı Avdagiç, şöyle cevapladı:

“Eğitim ve seminer programlarıyla başlayıp katılımcıların sayısına, sabrına ve ne kadar uzun süre, ne kapsamda eğitim alma talepleri olduğunu gördükten sonra bunu akademik programa devşirmenin daha doğru olduğuna inanıyoruz. Aşama aşama konvansiyonel eğitimler, sertifika programları, ona bağlı olarak 3. aşamada lisans veya yüksek lisans programı oluşturulabileceğini düşünüyoruz.”

that is in line with the new expectations and that it should be implemented as soon as possible. He said that if we act conservatively in favor of the conventional structure with the concern of “some sectors will be affected”, this will cause an adverse effect on both the sector and the country. He informed that the subject that was brought to the agenda was not ignored and that a study was carried out by İTO. He stated that they were focusing on the idea of “How to build a conventional fair and support it with a virtual fair, and how we can grow the economy of the fair”.

He mentioned that they are carrying out the virtualization processes of CAM fair in China together with the state. He stated that İTO Board of Directors had a meeting with the company that produces platforms related to virtual fair in Istanbul, that local companies are also invited rather than just shifting to the virtual fair platform and leaving the business there, and the contribution of these companies to the virtual fair platform with augmented reality and virtual reality is evaluated. He pointed out the importance of being a pioneer instead of saying “ME TOO” on his way.

Avdagiç stated that Haluk Kanca was also included in the İTO team on behalf of İDTM, that the expectations were explained, the general framework on the İDTM side was shared, and that they came to the point of evaluating whether or not all fairs should be implemented as conventional fair supported with virtual fair - hybrid fair.

Expressing that each of the stakeholders of the sector will not be able to achieve the desired efficiency in financial and administrative terms, Avdagiç stated that he believes that creating an infrastructure that the entire industry can use as İDTM and taking the framework that the sector wants from it will provide a more effective benefit and that he will share it with the sector after making progress in this regard.

İTO President Avdagiç stated he ordered Haluk Kanca to share this with the İTO board of management after the process progresses to a certain level and to ensure UFYD representatives are included in this study.

UFYD Vice-Chairman Mahmut Er stated that training is a crucial issue for the sector and asked whether it is possible to open a department at İstanbul Ticaret University with the contribution of UFYD in order to provide training for industry professionals and participants. İTO President Avdagiç replied as follows:

“We believe that it is more appropriate to transfer this to the academic program after starting with training and seminar programs and seeing the number of participants, their patience, and how long they want to receive training. We believe that step-by-step conventional training, certificate programs, and undergraduate or graduate programs can be created in the third stage depending on these.”

Zübeyde Kavraz: Eğitim Kurslarına Başlayacağız

UFYD Yönetim Kurulu Başkanı Zübeyde Kavraz da Dernek olarak gündemlerinde kursların olduğunu, bu kurslara başlayıp daha sonra İTO Yönetimi ile bu konuyu genişçe değerlendirmenin daha doğru olacağı kaydetti.

Bunun üzerine tekrar söz alan İTO Başkanı Şekip Agdaviç, İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde Hayat Boyu Öğrenme Merkezi'nin görevinin sektörden gelen talepleri değerlendirerek uygun eğitimleri vermek olduğunu, sektördeki insanların ve akademisyenlerin görev yaptığını, buna bağlı olarak üniversitenin imkanlarından UFYD'nin memnuniyetle istifade etme imkanı olduğunu belirtti. Ayrıca İDTM'nin binaları içinde 9. ve 10. hol üst katlarındaki eğitim salonlarında, İDTM Yönetim Kuruluyla görüştüktan sonra UFYD'nin eğitimlerini burada yapabileceğini düşündüğünü belirtti.

UFYD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı sayın Mahmut Er'in Dernek olarak yaz dönemi için İDTM'nin de katkılarıyla sektörün gerek İstanbul gerek Türkiye'deki paydaşlarını bir araya getirebileceği bir çalıştay ya da forum planladığını, ancak bu COVID-19 sebebiyle ertelemek zorunda kaldığını, sonbaharda uygun görülecek zamanda faaliyete geçirmek istendiğini belirterek İTO'nun da katkılarını talep etti.

İTO Başkanı Agdaviç de sıkıntılı sürecin geçmesiyle tüm arkadaşlarıyla beraber gerekli katkıyı vereceğini belirtti.

Toplantıya katılan üyelerimizden gelen sorular ve İTO Başkanı Sayın Şekip Avdagiç'in verdiği cevaplar şöyle:

İTO'nun İstanbul fuarlarının kent ekonomisine katkısına ilişkin bir çalışması/raporu var mı?

İstanbul Kongre ve Turizm Bürosu üzerinden İstanbul'da yapılan tüm kongre fuar ve bu şekildeki etkinliklerin kent ekonomisine katkısının ölçülmeye çalışıldığı, şu anda kümülatif bir çalışmanın mevcut olmadığını, parça parça yapılan bazı çalışmalar olduğu bilgisini verdi. Burada 3 ayrı grubun incelendiği, 1-Kruvaziyer gibi nitelikli turizm üst gelir grubundaki turistler, 2-Kongre turizmi 3-Fuarlar ve fuarlarla ilgili şehre gelenlerin verdiği katkı.

Fuarlar tekrar açıldığında hijyen tedbirleri noktasında belediyemiz İTO'nun bir çalışması var mı?

Hijyen konusunda kademe kademe gidiliyor. Turizm Bakanlığı bu konuda bazı kısıtlar koydu. Biraz fuar merkezlerinin ne yaptığına ve kamu otoritesinin kurallarına bakılacak. Türkiye'nin sağlık alanındaki başarısının nitelikli bir hijyen paketiyle birleştirilerek insanların Türkiye'ye gelebilecekleri konusunda motive edilmesi gerekiyor.

Zübeyde Kavraz: We Will Start The Training Courses

UFYD Chairman Zübeyde Kavraz stated that they as an association have courses on their agenda and it would be better to start these courses and then evaluate this issue extensively with ITO Management.

Holding floor again after this comment, İTO President Şekip Agdaviç stated that the task of the Lifelong Learning Center at Istanbul Ticaret University is to evaluate the demands coming from the sector and provide appropriate training, that the people in the sector and academicians do work, and UFYD is free to benefit from the opportunities of the university. He also stated that he thought that after discussing with the İDTM Board of Directors, UFYD will be able to do their training in the training halls on the upper floors of the 9th and 10th halls within the buildings of İDTM.

UFYD Vice-Chairman Mahmut Er stated that they, as the association, had been planning a workshop or a forum bringing together the stakeholders both in Istanbul and in Turkey with the contributions of İDTM but said that this plan had to be postponed because of the COVID-19 pandemic. He said that the project is planned to be put into operation at a date within the fall that would be deemed appropriate and he requested İTO to make a contribution in this regard.

İTO President Agdaviç stated that he will make the necessary contribution with all his friends following the troublesome process.

The questions from our members who attended the meeting and the responses given by İTO Chairman Mr. Şekip Avdagiç are as follows:

Does İTO have a study/report on the contribution of Istanbul fairs to the economy of the city?

He informed us that the contribution of all congresses, fairs and such events to the economy of the city is being measured by the Istanbul Congress and Tourism Bureau and that there is no cumulative work at present, there are some individual pieces of work done. Here, 3 different groups are examined, 1-Tourists in the high-income group for qualified tourism such as cruise line, 2-Congress tourism, 3-The contribution of those coming to the city directly or indirectly for fairs.

When the fairs reopen, are our municipality and İTO making studies in terms of hygiene measures?

There is gradual progress on hygiene. The Ministry of Tourism has put some restrictions on this issue. What the fair centers are doing and the rules of the public authority will be observe to some extent. Turkey's success in the health field should be combined with a superior hygiene package and people should be motivated to come to Turkey. Zübeyde Kavraz, Chairwoman of the International Fair Producers Association (UFYD) explained that UFYD, the Eurasia Fair Producers Association and the Exhibition and Stand Designers

Uluslararası Fuar Yapımcıları Derneği, Avrasya Fuar Yapımcıları Derneği ile Sergileme ve Stand Tasarımcıları Derneği'nin bir araya gelerek hijyen kuralları konusunda çalışma başlattığını anlatan UFYD Yönetim Kurulu Başkanı Zübeyde Kavraz, konu hakkında UFYD Genel Sekreteri Yeşim Sinanoğulları'ndan katılımcılara bilgi vermesini istedi.

Yeşim Sinanoğulları şu bilgileri paylaştı: "Türkiye fuarcılığını kapsayan bir çalışma yapmak üzere yola çıkıldı. Ankara merkezli Avrasya Fuar Yapımcıları Derneği, UFYD ile Sergileme ve Stand Tasarımcıları Derneği bir çalışma grubu oluşturarak fuar alanlarının katılımcı, ziyaretçi ve fuar organizatörlerini ilgilendiren hijyen standartları konusunda çalışma hızlıca yürütüldü. Burada Dünya Sağlık Örgütü (DSÖ) ve T.C. Sağlık Bakanlığı ve T.C.AÇSH Bakanlığı standartları ve en belirleyici belge olarak COVID-19'a bağlı olarak 5 Mayıs 2020'de güncellediği UFI'nin fuar alanı hijyen standartları belgesi göz önüne alınarak çalışma yapıldı."

Kamu - Sivil Toplum işbirliği çalışmalarının gündemde olduğu bu dönemde, özellikle İTO, İDTM ve İBB'nin de fuarcılığın ekonomik getirilerini beraber planlamak anlamında stratejik çalışacağı sivil toplum kuruluşu olarak UFYD'yi tercih edecek misiniz?

İTO Başkanı Agdaviç, stratejik ortaklığın iddialı bir konu olduğunu belirterek, önce bir kaç adım atılıp kurumların birbiriyle beraber çalışma kültürüne geçmelerini, belli bir zaman içinde bunu gündemimize almanın daha doğru olacağını düşündüğünü dile getirdi.

UFYD Genel Sekreteri Feraye Gürel ise İDTM tarafından yeni devir alınan salonların rönevasyonu yapılırken, fuar alanında halı olmamasının temizliği daha kolay hale getireceği belirtildi. Bunun için fuar alanlarının zeminlerinin epoksi yapılması planlarınızda var mı? Bu konudaki düşünceniz nedir?

Bu soruya İDTM Başkan V. Haluk Kanca şöyle cevap verdi: Şu anda fuar alanlarıyla alakalı yatırımlar devam ediyor. Yapımı devam eden güçlendirme dahil 70 milyonluk TL'lik bir bütçe ayrıldı ve sözleşmeye bağlandı. Bu talebi ilk defa duyuyorum. Yurtdışında bu uygulamayı görmüştüm, sadece koridora halı koyuyorlar. İDTM salonlarına yapılan iyileştirme çalışmaları arasında epoksi konusu geçmedi.

İTO Başkanı Agdaviç ise bu konuda şunları söyledi: "85 - 90 bin m2 alanın epoksi kaplamasının (m2 si 15-20 euro) yaklaşık 15 milyon gibi ciddi bir rakam olacaktır. Sn. Haluk Kanca bunu bir talep olarak alsın. Yurtdışı fuar alanlarını inceleyip ve ona göre dikkate alınabilir."

Haluk Kanca, sonbaharda fuarı olup da hibrit konsepti de düşünen UFYD üyesi firmaların kendisiyle temasa geçmesini istedi.

Association came together and started working on hygiene rules and asked UFYD Secretary-General Yeşim Sinanoğulları to inform the participants about the details.

Yeşim Sinanoğulları shared the following information: "We set off for a study embracing Turkish fairs. The Ankara-based Eurasia Fair Producers Association, UFYD, and the Exhibition and Stand Designers Association formed a working group, and rapidly completed the efforts determining the hygiene standards concerning the exhibitors, visitors, and fair organizers of the fair areas were carried out quickly. Here, the study was carried out by taking into consideration the standards of the World Health Organization (WHO) and the Turkish Ministry of Health, Turkish Ministry of Family, Labor and Social Services and also fairground hygiene standards document of UFI, which was updated due to the COVID-19 pandemic on May 5, 2020, as the most determinant document."

Will you prefer UFYD as a non-governmental organization during this period while the Public - Civil Society cooperation studies are on the agenda and particularly where ITO, İDTM, and İBB will work strategically in order to plan the economic benefits of the exhibition together?

Stating that strategic partnership is an assertive subject, ITO President Agdaviç said that he thinks that it would be better to take a few steps and warm to the culture of working together with each other and put it on our agenda in a certain time.

UFYD Secretary-General Feraye Gürel stated that while the renovation of the newly transferred halls is being done by İDTM, the absence of carpets in the fairgrounds will make cleaning easier. Do you have any plans for making epoxy floors for fairgrounds for this purpose? What is your opinion on this subject?

İDTM Deputy President Haluk Kanca answered this question as follows: Currently, investments related to the fairgrounds are going on. A budget of 70 million TL, including the already ongoing reinforcement, has been allocated and contracted. This is the first time I am hearing this request. I have seen this practice abroad, they put the carpet only in the hallway. The matter of epoxy has not been mentioned among the improvements made to the İDTM halls.

On the other hand, ITO President Agdaviç said the following words on the subject: "The epoxy coating (m2 15-20 euro) of 85 - 90 thousand m2 area will cost around 15 million. This is a significant amount. Let Haluk Kanca take this as a request. He may take this into consideration making the relevant examinations about the fairgrounds abroad."

Haluk Kanca asked UFYD member companies which have a scheduled exhibition in the autumn and are considering the hybrid concept to get in touch with him.



14 - 16 Ekim 2020

**Dijital
Konferans
& Fuar**

**Enerji Sektörünün İlk ve En Büyük
Dijital Konferans ve Fuarı ICCI Digital;**

3 gün boyunca 44 Oturumda;
Alanlarında uzman **5 Davetli Konuşmacı**
ve **300'e yakın Profesyonel Konuşmacının** yer alacağı,
Dijital Konferans Alanı

Sektörün Öncü Markalarının katılım sağlayacağı
Dijital Fuar Alanı

Kamu, Akademi ve Özel Sektör ziyaretçilerini buluşturacak olan
Dijital Networking Alanı ile

Enerji Sektörünün Tüm Bileşenlerini Yeniden Bir araya Getiriyor...

www.icci.com.tr

Destekleriyle



T.C. ENERJİ VE TABİİ
KAYNAKLAR BAKANLIĞI



T.C. TİCARET
BAKANLIĞI



SEKTÖREL
FUARCILIK

ufi
Üyesi



icciturkey



ICCI_Turkey



ICCI



ICCI Uluslararası Enerji ve Çevre Fuarı

+90 (212) 334 69 00

info@icci.com.tr

www.icci.com.tr

BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR



Fuarcılık Sektörü Dernekler Platformu Kuruldu

Exhibition Sector Associations Platform Established

Fuarcılık sektöründe faaliyet gösterene 3 derneğin 8 Mayıs 2020'de imzaladığı mutabakat tutanağı ile Sivil Toplum Kuruluşları, Türkiye'de Fuarcılık Sektörünün kalkınmasını ve gelişmesini desteklemek amacıyla "Fuarcılık Sektörü Dernekler Platformu" oluşturulmasını gönüllü olarak kabul etmiş oldu.

Fuarcılık sektöründe yer alan ve Sektörel Sivil Toplum Kuruluşu statüsünde bulunan Avrasya Fuar Yapımcıları Derneği (AFYAD), Sergileme ve Stand Tasarımcıları Derneği (SSTD) ve Uluslararası Fuar Yapımcıları Derneği'nin (UFYD) bir araya gelmesinden oluşuyor. Dernekler adına mutabakat tutanağına UFYD Yönetim Kurulu Başkanı Zübeyde Kavraz, SSTD Yönetim Kurulu Başkanı Kemalettin Solmaz ve AFYAD Yönetim Kurulu Başkanı Zeki Erdoğan imza attı.

Mutabakat Tutanağının amacı, Fuarcılık Sektörünü teşkil eden tüm taraflar arasında iletişim ağı oluşturmak, bilgi, birikim ve deneyimleri paylaşmak, isti-

Through consensus report signed on May 8 by 2020 by three associations serving the exhibition industry, Nongovernmental Organizations, has agreed voluntarily to establish Fair Sector Associations Platform to support the development and growth of Fair Industry.

The Eurasia Fair Organizers' Association (AFYAD), which is in the fair sector with nongovernmental organization status, consists of the Exhibition and Stand Designers Association (SSTD) and the International Fair Organizers' Association (UFYD) together. UFYD Chairwoman Zübeyde Kavraz, SSTD Chairman Kemalettin Solmaz and AFYAD Chairman Zeki Erdoğan signed the memorandum of understanding on behalf of the associations.

The purpose of the Memorandum of Understanding is to establish a network of communication among all the parties that constitute the Fair Organization Sector, to share information, knowledge, and experience, to prepare a common working ground with consultation and cooperation, to produce

şare/işbirliği ile ortak çalışma zemini hazırlamak, projeler üretmek, üretilmiş olan proje ve politikaları etkileyecek çalışmalar yaparak Sektörün ulusal ve uluslararası arenada statüsünü yükseltmek ve sürdürülebilir kılmaktır.

Anlaşmaya Varılan Konular

Fuarçılık Sektörü Dernekler Platformu'nun üyeleri aşağıdaki konularda çalışma yapmak üzere anlaşmaya varmışlardır:

1. Kamu kurum ve kuruluşları, kamu kurumu niteliğindeki meslek kuruluşları, sektörün çalışmalarını doğrudan etkileyen özel ve tüzel kişiliği haiz kuruluşlar nezdinde Sektör adına sözlü ve yazılı görüş ve tavsiyelerde bulunacaklardır.

2. Fuar firmalarının kendi aralarındaki sorunlar, Fuar firmaları ile alan işletmecileri arasındaki sorunlar, Fuar firmaları ile diğer (Kamu Kurum ve Kuruluşları, Yerel Yönetimler, Sivil Toplum Kuruluşları vb. ile ilgili) sorunlarla ilgili arabuluculuk ve karar/görüş oluşturmaları için,

a. Platform katılımcılarının görüş birliğine vardığı Sektörde deneyimli ve Sektöre yönelik etik kuralları benimseyen kişilerden,

b. Sayısı ve nitelikleri belirlendikten sonra "Türkiye Fuarçılık Sektörü Etik Kurulu" teşkil edilecektir.

3. Katılımcı STK'lar Gündem konularını Öncelikle Grupta paylaşacak ve Grup ortak hareket etme kararı aldığı anda münferit girişimde bulunulmayacaktır.

projects, to carry out studies that will affect the projects and policies produced, to enhance the national and international status of the sector and keep it sustainable.

Agreed Topics

Members of the Fair Organizers' Associations Platform have agreed to work on the following points:

1. Verbal and written opinions and recommendations will be made on behalf of the Sector before public institutions and organizations, professional organizations with public institution and organization status, institutions with natural and legal personality that directly affect the activities of the sector.

2. To create mediation and decision/opinion regarding the problems among the fair companies, problems between fair companies and fairground operators, fair companies and other institutions (such as Public Institutions and Organizations, Local Administrations, Non-Governmental Organizations etc.),

a. After determining the number and nature of the experienced people who have adapted the codes of conduct regarding the sector with the unanimity of the platform participants

b. "Turkey Fair Organization Sector Ethics Committee" will be formed.

3. Participating NGOs will first share the Agenda topics in the Group first and no individual initiative will be made after the Group decides to act jointly.



Fuarçılık sektöründe faaliyet gösteren ve Sivil Toplum Kuruluşu statüsünde bulunan Uluslararası Fuar Yapımcıları Derneği, Sergileme ve Stand Tasarımcıları Derneği ile Avrasya Fuar Yapımcıları Derneği sektörün sorunlara ortak çözüm bulmak için bir platform kurdu.

The International Fair Producers Association, the Exhibition and Stand Designers Association, and the Eurasia Fair Producers Association, which are active in the fair organization sector with nongovernmental organization status, have established a platform to find a common solution to the sector's problems.



COVID-19 Yönetimi İçin Fuar Alanlarında Alınması Önerilen Tedbirler Protokolü

Recommended Measures Protocol for COVID-19 Management in Fairgrounds

Fuarların bölgesel, ulusal ve uluslararası tüm sektörler için en öncelikli Pazar ve buluşma alanı olduğu belirtilen açıklamada, fuarların COVID-19 sonrası ihtiyaç duyulacak ekonomik iyileşmeyi hızla sağlayacak etkinlikler olduğu vurgulandı. İnsan sağlığı ve emniyetinin Fuarçılık Sektörü için önem arz eden unsurların en başında geldiği belirtilen açıklamada, fuarların kontrollü ve güvenli bir ortamda faaliyetlerini sürdürebilmeleri için, “Fuar Alanlarında Alınması Gereken COVID-19 Tedbirler Protokolü” için önerilerimiz aşağıda yer almaktadır. TOBB Fuarçılık Sektör Meclisinin toplanarak, sektörümüzün acil olarak görüşmesi ve alınacak kararın TOBB tarafından ilgili Bakanlıklara iletilmesinin sağlanmasını önemle rica ediyoruz” denildi.

Fuarçılık Sektörü Covid-19 Tedbirleri Protokolünde şu bilgilere yer verildi:

Kişisel Güvenliğin Sağlanması

Fuar Alanı Girişi ve Alan içerisinde bulunan tüm çalışan, katılımcı ve ziyaretçilerin kişisel hijyenlerini sağlamak üzere,

- Girişte herkesin ateş ölçümü yapılacak ve belirlenmiş ateş yüksekliği üzerindeki kişilerin fuar alanına girişine izin verilmeyecektir.
- Belirlenmiş şartlara uygun maske takılması sağlanacaktır.
- El dezenfeksiyonu için, belirlenmiş şartlara uygun el dezenfektanları kolay ulaşılabilecek şekilde ve yeterli miktarda bulundurulacak ve kullanımını teşvik edilecektir.

www.ufyd.org

Explaining that fairs are the top priority market and meeting place for all regional, national and international sectors, the statement emphasized that the fairs are the activities that will rapidly provide the economic recovery needed after COVID-19. The statement specifying that human health and safety is the most important element for the Fair Sector went on as follows: “Our suggestions for the ‘COVID-19 Precautions Protocol to be Taken in Fairgrounds’ in order to ensure that fairs can continue their activities in a controlled and safe environment are given below. We kindly ask the TOBB Fair Organization Sector Council to convene, discuss with our sector urgently and forward the decision taken to the relevant ministries.”

The Fair Organization Sector Covid-19 Measures Protocol includes the following information:

Ensuring Personal Security

In an attempt to ensure the personal hygiene of all employees, exhibitors and visitors within the Entrance and the Fair Ground,

- At the entrance, temperatures of everyone will be taken, and people above the specified fever will not be allowed to enter the fairground.
- Masks shall fulfill the specified conditions.
- For hand disinfection, hand disinfectants suitable for the specified conditions will be kept in a sufficient amount and easily accessible and encouraged to use.

Kısa bur süre önce kurulan Fuarcılık Sektörü Dernekler Platformu, TOBB Fuarcılık Sektör Meclisi Başkanlığına yazdığı bir yazı fuar alanlarında alınması gereken önlemleri paylaştı.

Fair Organization Sector Associations Platform, which was established recently, wrote an article to The Union of Chambers and Commodity Exchanges of Turkey (TOBB) Fair Organization Sector Assembly sharing the precautions to be taken in the fairgrounds.

1) Sosyal Mesafenin Etkin Kullanımı

- Oluşabilecek tüm sıra/kuyruklar ve kamusal alanlar (Kayıt alanı, Fuar salonlarına giriş, koridorlar, stand alanları önü ve içlerinde, konferans alanları girişi, restaurant, catering satış yerleri, WC'ler) için düzenlemeleri belirtmek üzere belirlenmiş kurallara uygun zemin işaretlemesi yapılacaktır.
- Rahat dolaşım ve sirkülasyon için standlar arasında ve koridorlar arasında mesafe genişliğinin en az 3 metre olmasına dikkat edilecektir.
- Kayıt Kabul Alanlarında bekleme sırasının yönetimi için on-line kayıt ve giriş kartlarının önceden hazırlanması teşvik edilecektir.
- Fuar Alanına giriş-çıkışlarda Katılımcı/Ziyaretçilerin karşılıklı temasını engellemek için tedbir alınacak, mümkün olduğunca tek yönden giriş, tek yönden çıkış yapılması sağlanacak, bu amaçla yer işaretlemeleri ile yönlendirme yapılacaktır.
- Alan içi yoğunluğun kontrol altında tutulması amacıyla, Stand kurulum ve sökümü için gereken süreyi azaltmak amacıyla Stand tasarımlarının daha ergonomik ve önceden tüm hazırlıkları tamamlanarak fuar alanında montaja hazır olarak getirilmesine özen gösterilecek; Stand kurulum ve sökümü yapacak firmalar için, tam gün çalışmaya uygun olacak şekilde çalışma gün/saat planlaması yapılacak ve ilgili firmaların çalışma takvimine riayet etmesi sağlanacaktır.
- Fuar Alanlarının oturma, bekleme, dinlenme amaçlı kullanılan ortak alanlarının ve restoran/lokanta ile yeme-içme alanlarında bulunan oturma düzenlerinin belirlenmiş kurallara göre düzenlenmesi sağlanacaktır.

2) Fuar Alanı Genel Temizlik ve Hijyen Kuralları

- Havalandırılmalı mekanların, belirlenmiş klima-hava filtreleme süreçlerine uygun çalışması temin edilecektir.
- Atıkların/çöplerin imha sıklığı arttırılacaktır.
- Su dezenfeksiyonu konusunda günlük kullanım suyunun belirlenmiş şartlara uygunluğu temin edilecektir.
- WC ve lavabolarda yeterli miktarda kişisel hijyen malzemesinin bulundurulmasına (sıvı sabun, dezenfeksiyon malzemeleri, tek kullanımlık kağıt havlu), bu alanların kullanılmasından önce ve sonra kişisel hijyen kurallarının uygulanmasına dikkat edilecek ve buraların sıklıkla dezenfekte edilmesi sağlanacaktır.
- Restoran/lokanta ile yeme-içme alanları ve dinlenme alanlarının hijyeninin sağlanması amacıyla sık aralıklarla dezenfekte edilmesi sağlanacaktır.

1) Effective Use of Social Distance

- Ground marking will be made in accordance with the determined rules to indicate the arrangements for all queues/lines and public areas (registration area, entrance to the exhibition halls, hallways, in front of and inside the booths, the entrance of conference areas, restaurants, catering places, restrooms).
- It will be noted that the width of the distance between the booths and between the corridors is at least 3 meters for comfortable walking and circulation.
- Pre-registration and online registration of the entrance cards will be encouraged for the management of the waiting order in the Registration Acceptance Areas.
- Precautions will be taken to prevent mutual contact of Exhibitors / Visitors at the Entrance-Exits of the Fairground, one-way entrance and exit will be provided to the extent possible, and direction markings will be made for this purpose.
- In order to keep the intensity of the area under control, in order to reduce the time required for the installation and dismantling of the booths, care will be taken to bring the booth designs more ergonomically and ready for installation in the fairground by completing all preparations beforehand; For the companies that will carry out the installation and dismantling of the stand, planning of the working day/hours will be made in accordance with the full-time work and the related companies will be ensured to comply with the working calendar.
- It will be ensured that the common areas in the fairgrounds used for sitting, waiting, and resting and the seating arrangements in the restaurants/eating houses and food and beverage areas will be arranged according to the determined rules.

2) General Cleaning and Hygiene Rules for Fairgrounds

- Ventilated spaces will be ensured to operate in accordance with the specified air conditioning-air filtration processes.
- The frequency of disposal of waste/garbage will be increased.
- For water disinfection, the suitability of daily water will be ensured.
- Attention will be paid to keep a sufficient amount of personal hygiene materials (liquid soap, disinfection materials, disposable paper towels) in WC and washbasins, and to apply personal hygiene rules before and after these areas are used, and these areas will be frequently disinfected.
- Restaurant/eating houses, food and beverage areas and resting areas will be disinfected frequently to ensure hygiene.

Askon: Fuarçılık Sektörünün En Büyük Eksikliği Birlik ve Dayanışmanın Olmaması

Askon: The Biggest Deficiency Of The Fair Sector Is The Lack Of Unity And Solidarity

Uluslararası Fuar Yapımcıları Derneği (UFYD) öncülüğünde fuarcılık sektör temsilcileri, meslek birliklerinin ve ilgili kurumların yöneticilerinin bulunduğu online konferanslar büyük ilgi topluyor. “Fuarlar ve İş Dünyasına Katkıları” konulu konferansa Anadolu Aslanları İşadamları Derneği (ASKON) Genel Başkanı Orhan Aydın katılarak dernek üyeleriyle bilgi alışverişinde bulundu. Sanal platformda gerçekleşen konferansın moderatörlüğünü UFYD Yönetim Kurulu üyesi Feraye Gürel yaptı. UFYD’yi sektöre katkı sunan çalışmalarından dolayı tebrik eden Orhan Aydın, “Fuarçılık sektörü, ülkemizde daha iyi yerlere gelebilir, dünyada söz sahibi olabilir. Her sektörde hız ve üretimde güçlüyüz bunu fuarcılık sektörüne yansıtılmamız lazım, en büyük eksikliğimiz fuar alanlarının yetersizliği. Tüm sektör paydaşları bir araya gelerek dayanışma içerisinde ortak akılla hareket etmeliyiz” dedi.

Ülke içinde düzenlediğimiz çok ciddi fuarlar olduğunu ancak dünya çapında bir fuarımızın olmadığını anlatan Orhan Aydın şunları söyledi: En büyük sıkıntımız parçalanarak büyümeye çalışıyoruz. Sektör gerçek potansiyelini fuarcılığa yansıtamıyor. Her sektörde çok başarılı ürünlerimiz var. Hız, kalite, teknoloji, kapasite gibi birçok bakımdan



(ASKON) Genel Başkanı Orhan Aydın / Orhan Aslan, the Chairman of (ASKON)

The online conferences under the guidance of the International Fair Producers Association (UFYD) where industry representatives, professional associations, and managers of relevant institutions come together are of great interest. Orhan Aslan, the Chairman of the Anatolian Lions Businessmen Association (ASKON), attended the conference on “Fairs and Their Contributions to the Business World” and exchanged information with the members of the association. UFYD Board Member Feraye Gürel undertook the moderation of the conference held on the virtual platform. Congratulating UFYD for its efforts contributing to the sector, Orhan Aydın said, “The fair organization sector can come to better places in our country and have a voice in the world. We are strong in speed and production in every sector. We must reflect this to the fair organization sector as well. We have to come together with stakeholders from all sectors and act with a common mind in solidarity.”

Orhan Aydın highlighted that there are very substantial fairs in the country, but we do not have a worldwide fair and added: We are trying to grow up by breaking down. This is our biggest problem. The sector cannot reflect its true potential to the fair organization. We have very successful products in every sector. We are successful in many aspects such as speed,

“Fuarçılık sektörü, ülkemizde daha iyi yerlere gelebilir, dünyada söz sahibi olabilir. Her sektörde hız ve üretimde güçlüyüz bunu fuarçılık sektörüne yansıtmanız lazım, en büyük eksikliğimiz fuar alanlarının yetersizliği. Tüm sektör paydaşları bir araya gelerek dayanışma içerisinde ortak akılla hareket etmeliyiz”

“The fair organization sector can come to better places in our country and have a voice in the world. We are strong in speed and production in every sector. We must reflect this to the fair organization sector as well. We have to come together with stakeholders from all sectors and act with a common mind in solidarity.”

başarıyız, rahatlıkla Avrupa’da ilk 5’e gireriz. Ama mesela bizim dünya çapında bir tekstil fuarımız olması lazım, binlerce Euro harçayarak yurtdışına gidiyoruz. Oysa biz buna benzer fuarları Türkiye’de, İstanbul’da yapabiliriz, yapmalıyız. En önemli eksikliğimiz fuar alanı yetersizliği. Bir diğer konu ise sektörle ilgili birlikteliklerin, dayanışmanın oluşması gerek. Dünya fuarçılık sektörü 325 milyar dolarlık dev bir pasta, ihracatımızın 2 katı, buradan daha çok pay almaya çalışmalıyız.

Dijitalleşme hayatımızın bir parçası artık. Kolay ve hızlı, ekmek, süt bile kapımıza kadar geliyor. Her ne kadar dijital fuarlar artsa bile asıl fuarçılığın yerini alamaz, fuarçılık başka bir şey. Bir kahve içiyorsunuz bir sohbet muhabbet ortamında ortaklık bile kurulabiliyor. Hatta pandemiden sonra fuarçılık sektörünün çok büyüyeceğini yeni firmalar, yeni sanayi ve ürünlerle fuarçılığın eski ivmesini kısa zamanda tekrar kazanacağını düşünüyorum. Pandemi ilk başladığında ASKON olarak kimseyi işten çıkarmayacağımız dedik ve öyle yaptık, zorlukları beraber göğüsledik.

Salgının ilk günlerinde Cumhurbaşkanımızın başkanlığında 12 kurum başkanı olarak bakanlar kuruluyla bir araya geldik. Cumhurbaşkanımız 2 dakika bakanlara 5 dakika bize söz hakkı verdi. Toplamda 5 buçuk saatlik bir toplantıyla her türlü derter ve çözüm önerilerimiz anlattık. Devlet, halk bir arada olduk ve hem sağlık hem ekonomi anlamında bu süreci en az zararlı atlatan ülke olduk. Artık biliyoruz ki pandemiyle yaşamayı öğreneceğiz ama maske, mesafe ve hijyene dikkat ederek, önlemlerimizi alarak hayatımızı sürdürmeliyiz. Ekim ayından itibaren normale dönmemiz gerek.

Kanca: İfm’yi Yenilemek İçin 70 Milyonluk Bütçe Ayırdık

Toplantıda söz alan İFM Genel Müdür Vekili Haluk Kanca da fuarçılık alanları açısından sıkıntı olduğunu vurgulayarak, “Uluslararası büyük boyutlu fuarlar için, bu alanlarda söz sahibi olabilmek için Türkiye’nin en az 200 bin metrekare fuar alanlarına ihtiyaç var. Biz bu süreçte İFM’yi baştan aşağı yeniliyoruz. Çalışmalar şu an tüm hızıyla sürmekte. Tam 70 milyon liralık bir bütçe ayırdık. Fuarçılık sektörüne inanıyoruz ve geleceğe yatırım yapmaya devam edeceğiz” dedi.

quality, technology, capacity, and we easily make the top 5 list in Europe. But for example, we need to have a worldwide textile fair, we spend thousands of Euros and go abroad. However, we can and should organize similar fairs in Turkey, in Istanbul. The most important deficiency is the lack of fairgrounds. Another issue is cooperation and solidarity in the sector. The world fair sector is a giant cake of 325 billion dollars, twice our exports, we should try to get more shares from here.

Digitalization is now part of our lives. Easy and fast, even bread and milk are being brought to our homes. Even though digital fairs are on the rise, they cannot replace actual fairs, the fair organization is another thing. You are drinking coffee and even a partnership can be established during a conversation. Even after the pandemic, I think that the fair sector will regain its old momentum in a short period of time and it will grow very much with new companies, new industries, and products. When the pandemic first broke out, we said that, we, as ASKON, will not fire anyone, and we did so, and we took up the challenges together.

In the first days of the epidemic, we came together with the council of ministers, as 12 heads of institutions under the leadership of our President. Our president gave the right to speak 5 minutes for us and 2 minutes for the ministers. In a total of 5 and half hours, we explained all sorts of our problems and solutions. We were together with the state and the public and we were the country that survived this process with the least damage in terms of health and economy. We now know that we will learn to live with the pandemic, but we must continue our lives by taking care of masks, social distance and hygiene and taking precautions. We need to go back to normal life starting from the next October.

Kanca: We Allocated 70 Million To Renew Istanbul Expo Center

Holding the floor at the meeting Haluk Kanca, Deputy General Manager of Istanbul Expo Center, emphasized that there are problems in terms of exhibition areas and said, “For the international large-scale trade fairs and to have a say in these areas, Turkey needs fairgrounds of at least 200 thousand square meters. In this process, we are completely renewing the Istanbul Expo Center. The works are currently in full swing. We allocated a budget of 70 million liras. We believe in the fair sector and we will continue to invest in the future.”



*Ortak Avukat/
Paksoy
Av. Toğan Turan*

Rekabet Hukuku Perspektifinden Fuarçılık Sektöründe Yeni Dönem: Sözleşme Yapmanın Reddi ve Sanal Fuarlar

A New Era in the Fair Sector from the Competition Law Perspective: Refusing to Make Contracts and the Virtual Fairs

Fuarçılık sektörü uzun yıllardır Rekabet Kurulu'nun ("Kurul") gündemini epeyce meşgul etmiş sektörlerdendir. Bu anlamda, sektör, başta ülkemizin uluslararası rekabet edebilirliğinin yetersizliği, fuar alanlarına ilişkin niceliksel ve niteliksel eksiklikler ile yan hizmetlerle ilgili yükümlülüklerden kaynaklı sektöre özgü yapısal sorunları barındırmakla birlikte, dikey bütünleşme, sözleşme yapmanın reddedilmesi veya ayrımcılık gibi teşebbüslerin dışlayıcı davranışlarından kaynaklı Rekabet Hukuku sorunlarıyla sıklıkla Kurul gündemine gelmektedir .

Fuarçılık sektörü bakımından Rekabet Hukukunda sözleşme yapmanın reddi özellikle fuar alanı tahsis taleplerinin reddedilmesi şeklinde görünüm bulmaktadır. Sözleşme yapmanın reddi iddiası sektörde genellikle fuar alanı işletmecisi ile fuar düzenleyicisi veya fuar düzenleyicisi ile katılımcı arasında inceleme konusu olmaktadır . Bu bağlamda, fuar alanı tahsis taleplerinin reddedilmesi suretiyle hakim durumun kötüye kullanılması iddiası, 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun ("4054 sayılı Kanun")'un 6. maddesinin yakından incelenmesini gerektirmektedir.

The fair organization sector is one of the sectors that have kept the agenda of the Competition Board ("Board") quite busy for many years. In this sense, the sector includes sector-specific structural problems stemming from the inadequacy of international competitiveness in our country, quantitative and qualitative deficiencies related to fairgrounds, and obligations related to ancillary services, and the sector often comes to the Board's agenda due to the exclusionary behavior of undertakings such as vertical integration, refusal to contract or discrimination .

In terms of the fair sector, refusing to making contracts in Competition Law seems to be refusing fairground allocation requests. The refusal to make a contract is generally the subject of analysis in the sector between the fairground operator and the fair organizer or the fair organizer and the exhibitor. In this context, the claim of abuse of dominant position by rejecting fairground allocation requests requires a close examination of Article 6 of Law No. 4054 on the Protection of Competition ("Law No. 4054").

As it is known, in the 6th article of the Law No. 4054, it is forbidden for one or more enterprises to



“Yazımızda, 4054 sayılı Kanun ve Kılavuz hükümleri çerçevesinde fuarcılık sektöründe sözleşme yapmayı reddetme eylemlerinin hangi koşullarda Kanun kapsamında ihlal olarak değerlendirileceği yönünde okuyuculara ışık tutmak istedik. Buna göre, Kurul sözleşme yapmanın reddi eylemini değerlendirirken öncelikle bu eylemi gerçekleştiren teşebbüsün hâkim durumda olmasının yanı sıra ihlalin tespiti için Kılavuz’da yer verilen üç koşulun kümülatif olarak gerçekleşmesini aramaktadır.”



*Rekabet Danışmanı/
Paksay
Av. Gülçin Dere*

Bilindiği üzere, 4054 sayılı Kanun’un 6. maddesinde, bir veya birden fazla teşebbüsün bir mal veya hizmet piyasasındaki hâkim durumunu tek başına yahut başkaları ile yapacağı anlaşmalar ya da birlikte davranışlar ile kötüye kullanması yasaklanmıştır. Esasında Rekabet Hukukunda sözleşme özgürlüğü ilkesi çerçevesinde, bütün teşebbüslerin sözleşme akdedecekleri firmaları serbestçe seçme veya mülkiyetinde bulunan varlıklar üzerinde dilediğince tasarruf etme yetkisi bulunmaktadır. Bununla birlikte, hâkim durumdaki teşebbüslere ‘özel bir sorumluluk’ atfedilmekte ve bu teşebbüslerin sahip oldukları pazar gücünden kaynaklı sömürücü ve/veya dışlayıcı nitelikte tüketici refahının azalmasına yol açan rekabeti kısıtlayıcı davranışları Kanun tarafından yasaklanmaktadır .

Rekabet Kurumu tarafından yayınlanan Hâkim Durumdaki Teşebbüslerin Dışlayıcı Davranışlarına İlişkin Kılavuz (“Kılavuz”)’da da bu esaslar çerçevesinde belirli şartlar dahilinde hâkim durumdaki teşebbüslerin sözleşme yapmayı reddetme eylemleri rekabeti kısıtlayıcı bir davranış olarak kabul edilmektedir. Örneğin, fuarcılık sektörü bakımından dikey bütünlüklü yapıda olan teşebbüslerin yani hem fuar alanı işletmecisi hem de fuar düzenleyicisi konumunda olan teşebbüslerin gerçekleştireceği fuar alanı tahsis taleplerinin reddine yönelik eylemleri Kılavuz’da belirtilen şartları karşılamaları halinde Kanun kapsamında sözleşme yapmanın reddi olarak değerlendirilebilecektir.

abuse the dominant position in a market of goods or services alone or through agreements or acts with others. In fact, within the framework of the principle of freedom of contract in Competition Law, all enterprises have the right to freely choose the companies to which they will contract or to dispose of the properties they own is their own master. However, ‘a special responsibility’ is attributed to the enterprises and the exploitative and/or exclusionary anti-competitive behavior of these enterprises based on their market power, leading to reduced consumer welfare, is prohibited by the Law.

The actions of the enterprises in the dominant position to refuse to make a contract, which is also stated in the Guideline on the Exclusionary Behavior of Enterprises in the Dominant Position (“Guideline”), published by the Competition Authority, within the framework of these principles, under certain circumstances, are considered as a restrictive behavior to the competition. For example, the actions regarding the denial of fair space allocation requests of enterprises that are vertically integrated in terms of the fair sector, namely both the fairground operator and the fair organizer, can be considered as a refusal to contract under the Law providing that they fulfill the conditions specified in the Guideline.

As a matter of fact, as mentioned in the Fair Organization Sector Review Report (“Sector Report”) published by the Competition Authority, vertical

Nitekim, Rekabet Kurumu tarafından yayınlanan Fuarçılık Sektör İncelemesi Raporu ("Sektör Raporu")'nda değinildiği üzere, fuarçılık sektöründe dikey bütünleşme çok yaygın ve sonuçları itibariyle rekabet üzerinde olumsuz etkiler doğurabilecek bir uygulamadır. Bu gibi durumlarda dikey bütünleşik yapıda olan fuar alanı işletmecisi teşebbüs, kendi düzenleyici şirketi lehine diğer fuar düzenleyici şirketlerin yer tahsisi taleplerini geri çevirebilmektedir. Bununla birlikte, fuar alanı tahsis taleplerinin reddine yönelik eylemler dikey bütünleşik yapıda olmayan fuar alanı işletmecileri tarafından da gerçekleştirilebilmektedir .

Bu çerçevede, yazımızda, 4054 sayılı Kanun ve Kılavuz hükümleri çerçevesinde fuarçılık sektöründe sözleşme yapmayı reddetme eylemlerinin hangi koşullarda Kanun kapsamında ihlal olarak değerlendirileceği yönünde okuyuculara ışık tutmak istedik. Buna göre, Kurul sözleşme yapmanın reddi eylemini değerlendirirken öncelikle bu eylemi gerçekleştiren teşebbüsün hâkim durumda olmasının yanı sıra ihlalin tespiti için Kılavuz'da yer verilen üç koşulun kümülatif olarak gerçekleşmesini aramaktadır. Bu koşullar:

- Reddetme, alt pazarda rekabet etmek için vazgeçilmez bir ürüne ya da hizmete ilişkin olmalı,
- Reddetmenin, alt pazarda etkin rekabeti ortadan kaldırması muhtemel olmalı,
- Reddetmenin tüketici zararına yol açması muhtemel olmalıdır.

Kurul bu üç koşula ilaveten teşebbüslerin ileri süreceği haklı gerekçe iddialarını da dikkate almaktadır .

Genel itibariyle, Kurul, sözleşme yapmanın reddi davranışı bakımından Kılavuz'da sıralanan koşulların tamamının varlığını aramakta olup, koşullardan birinin dahi sağlanmaması halinde davranışı ihlal olarak değerlendirmemektedir. Bu anlamda, söz konusu kriterler çerçevesinde Rekabet Kurulu kararlarında fuar alanı

integration in the fair sector is very common and is an application that may have negative effects on competition in respect of its consequences. In such cases, a vertically integrated fairground operator enterprise can refuse space allocation requests of other fair organizers in favor of its own organizing company. However, actions to refuse fairground allocation requests can also be carried out by fairground operators who are not vertically integrated.

In this context, in our article, we wanted to shed light on the readers in what circumstances the refusal to sign contracts in the fair sector will be considered as a violation under the Law within the framework of Law No. 4054. Accordingly, when evaluating the refusal action of the contract, the Board primarily seeks the cumulative realization of the three conditions included in the Guide for the detection of the violation and considers whether this enterprise is in the dominant condition. These conditions are:

- The refusal must be related to an indispensable product or service to compete in the sub-market,
- Rejecting should be likely to eliminate effective competition in the sub-market,
- Rejection should be likely to cause consumer harm.

In addition to these three conditions, the Board is taking into account the valid reason claims to be brought forward by the enterprises.

In general, the Board stipulates the existence of all of the conditions listed in the Guideline in terms of the refusal of making a contract and does not consider the behavior to be a violation even if one of the conditions is not met. In this sense, within the framework of these criteria, claims regarding the rejection of the fairground allocation requests in the Competition Board decisions have been the subject of many examinations in terms of refusal to make a contract.



“In our article, we wanted to shed light on the readers in what circumstances the refusal to sign contracts in the fair sector will be considered as a violation under the Law within the framework of Law No. 4054. Accordingly, when evaluating the refusal action of the contract, the Board primarily seeks the cumulative realization of the three conditions included in the Guide for the detection of the violation and considers whether this enterprise is in the dominant condition.”

Güçlerin
Uluslararası
**BULUŞMA
NOKTASI**



İDMA AND
VICTAM EMEA

18-20 MART 2021
İstanbul
TÜRKİYE



İDMA
GÜNEY AMERİKA



İDMA
RUSYA

24-26 EYLÜL 2020
Moskova
RUSYA



İDMA
AFRİKA



Uluslararası

Un, Yem, İrmik, Pirinç, Mısır, Bulgur Değirmen Makineleri ve Bakliyat,
Makarna, Bisküvi Teknolojileri Fuarı

MILLING

FEED

PULSES & RICE

PASTA & BISCUIT

SUPPLIER INDUSTRY

www.idma.com.tr

Parantez

Uluslararası Fuarçılık A.Ş.



tahsis taleplerinin reddine ilişkin iddialar sözleşme yapmanın reddedilmesi bakımından pek çok defa inceleme konusu olmuştur .

Bilindiği üzere, hâkim durumdaki teşebbüsün alt pazardaki pazar payı büyüdükçe, sözleşme yapmayı reddetme sonucunda alt pazardaki etkin rekabetin ortadan kaldırılması olasılığı artmaktadır . Bu bağlamda, Sektör Raporu'nda da işaret edildiği üzere, Türkiye'de fuarcılık açısından ön plana çıkan illerde dikey bütünlük teşebbüsler faaliyet göstermekte olup, özellikle uluslararası fuar düzenlenmesine uygun nitelikteki alanlar sayıca azdır ve çoğu da dikey bütünlük teşebbüslerce işletilmektedir. Bu durum dikey bütünlük teşebbüslere özellikle fuar alanı işletmeciliği faaliyetleri bakımından önemli bir pazar gücü sağlamakla birlikte, bu teşebbüslerin sözleşme yapmayı reddetme gibi dışlayıcı nitelik taşıyan davranışlarının fuar düzenleyiciliği faaliyetleri bakımından rekabet karşıtı piyasa kapamaya yol açma riskini de beraberinde getirmektedir . Diğer taraftan, yakın tarihte yayınlanan Pazara Girişte Dijital Faaliyetlerin Desteklenmesi Hakkında Karar ("Karar") ile birlikte sektörün yeni bir ivme kazanacağı ve rekabetin dijital ortama da taşınacağı düşünülmektedir. Anılan Karar, Türkiye'de sanayi ve/veya ticari faaliyette bulunan şirketler ile işbirliği kuruluşlarına pazara giriş ve pazarlamaya yönelik dijital faaliyetlerine ilişkin olarak verilen destekleri kapsamakta olup, Karar'da sanal fuarlar ve sanal fuar organizasyonlarına ilişkin düzenlemelere yer verilmiştir.

Karar'da ayrıca, uluslararası niteliği haiz sanal fuarlara katılımcıların iştirak etmelerini sağlamak üzere sanal fuarlara katılımların desteklenmesi yönünde önemli düzenlemeler bulunmaktadır. Bu anlamda, Karar'ın bugüne kadar geleneksel platformda yaşanan rekabetin dijital ortamda da yaşanmasını mümkün kılması ve gelişen e-ticaret sektörü bakımından oldukça önemli olduğu değerlendirilmektedir.

Yukarıda belirtilen açıklamalarımız çerçevesinde, sanal fuarcılığın gelişimine paralel olarak, Rekabet Hukuku iddialarının önümüzdeki dönemde farklı bir görünüm kazanacağı ve sanal fuarcılık sektörü oyuncularını yeni bir yarışın beklemekte olduğunu belirtmek isteriz. Nitekim, Rekabet Kurulu'nun dijital sektöre ilişkin verdiği pek çok karar ve çalışmaları dikkate alındığında oyunculara tavsiyemiz, rekabet kurallarının dijital ve sanal ortamda da aynen geleneksel platformlarda olduğu gibi hassasiyetle uygulandığı ve bu sebeple, oyuncuların Rekabet Hukuku kurallarına uyum sağlamak adına, projelerinde ve değerlendirmelerinde Rekabet Hukuku mevzuatı ve Kurul kararlarını yakından takip ederek dikkate almaları gereğidir .

As it is known, as the market share of the enterprise in the dominant position in the sub-market grows, the possibility of eliminating effective competition in the sub-market increases as a result of refusing to make a contract. In this context, as pointed out in the Sector Report, in the provinces coming to the forefront in terms of trade organizations in Turkey, vertically integrated enterprises are active and particularly the number of fairgrounds that are suitable for international fair organizations is small and most are operated by vertically integrated enterprises. While this situation provides an important market power to vertically integrated enterprises especially in terms of fairground operations, it also brings the risk of causing an anti-competitive market closure in terms of fair organizational activities of these enterprises for exclusionary behaviors of these enterprises such as refusal to make a contract.

On the other hand, with the recently published Decision on Supporting Digital Activities at Market Entry ("Decision"), it is thought that the sector will gain a new momentum and the competition will also be carried to the digital environment. The said Decision covers the support given to companies carrying out industrial and/or commercial activities in Turkey and their cooperation institutions in relation to their digital activities towards market entry and marketing and the regulations related to virtual trade fairs and virtual trade fair organizations were included in the Decision.

There are also significant arrangements in the Decision to support participation in virtual fairs to enable exhibitors to participate in virtual fairs having international nature. In this sense, it is considered that the Decision is extremely important in terms of developing the e-commerce sector and enabling the competition in the traditional platform to be sustained also in the digital environment.

Within the framework of our explanations mentioned above, we would like to point out that in parallel with the development of virtual fair organization, Competition Law claims will gain a different outlook in the coming period and that a new race is waiting for the virtual fair organization industry players. As a matter of fact, considering the many decisions and works of the Competition Board regarding the digital sector, as competition rules are applied precisely in the digital and virtual environment, just like in traditional platforms, our advice to players is to follow the Competition law legislation and Board decisions closely in their projects and evaluations in order to comply with the Competition Law rules of the players.



Alan Kurulumu

Fuar ve kongreler için en geniş kapsamda alan kurulumu hizmetleri sunuyoruz.



Özel Stand

Müşterilerimizin ihtiyaçları doğrultusunda, konumsal konumlarına yönelik ve hedeflerine ulaşabilmeleri sağlayan özel stand hizmetlerini sunuyoruz.



Dijital ve Ofset Baskı

Sedef Grup olarak, sektörde en kaliteli ofset baskı hizmetini ofset ve dijital baskı hizmetleri veren bir kuruluşa dönüştürdük.



Paket Stand

Mobil ve modüler çözümler ile okunabilir, raporlar, kartlar ve diğer paket standlarda fuar, kongre ve diğer tüm etkinliklerde hizmet sunan lider firmayız.



Kongre Kurulumu

Kongre organizasyonunu bir basur olarak en iyi şekilde organize edebilmek için uzman firmalar ile sürekli etkileşim halinde çalışarak gerçekleştiriyoruz.



Extra Mobilya

12.000 adet ile dünyanın en büyük çözümleri mobilya firmayız.



“Proje Çözüm Ortaklığı”

Yurtiçinde ve yurtdışında hizmet verdiğimiz bütün yerli ve yabancı organizasyonlardan kazandığımız tecrübe ile birikimimizi bugünlere taşıdık. Bizi biz yapan değerlerimizi muhafaza ederek, günün getirdiği teknolojik imkanlarla bu değerlerimizi bütünleştirdik.

İletişim :



+90 212 427 08 80
+90 533 296 36 78 - Harun Beyaztaş



info@sedefgrup.com.tr



Cihangir Mah. Şehit Kom. Onb. Uğur Hancı Sk. No:1 Avcılar / İstanbul

Müşterilerimizle “Proje Çözüm Ortaklığı” anlayışı ile ilişkiler kurarak beklentilerini anlamak ve proje ortaklarımıza ihtiyaçları doğrultusunda kaliteli ürün ve hizmet sunmak temel amacımızdır.

Katılımcının Eğitimi Fuar Organizatörüne Ne Fayda Sağlar

How the Exhibitor's Training Benefits the Fair Organizer

Fuar katılımcılarımızın “fuardan verim alma” konusunda bir eğitim almaları, fuar organizatörleri için neden önemlidir? Bu eğitimin fuar organizatörüne yansımaları ne olur?

Sorun Nedir?

Ülkemizde son 40 yıldır özel sektör organizatörleri olarak, birçok sektörde fuarlar düzenliyoruz. Günümüzde 250 üzerinde TOBB Fuarlar Müdürlüğüne kayıtlı fuar organizasyon şirketi, 2020 fuar takviminde de anons edilmiş 750 üzerinde fuar bulunmaktadır.

Bu istatistiklere bakınca, fuarlara katılmayı bilen bir ülke olduğumuzu düşünebiliriz. Ancak maalesef gözlemlediğimiz kadarıyla hem ülkemizde hem de uluslararası arenada fuara nasıl hazırlanması gerektiğini bilmeyen katılımcı sayısı oldukça fazla. İşin kötü tarafı da katılımcıların çoğunluğu bu konuda bir ihtiyacının olduğunu da farkında değildir.

Fuara nasıl hazırlanması gerektiğini bilmeyen katılımcımız; tüm fuar hazırlığını organizatörden iyi bir yer kiralamak, süper güzel bir stand yaptırmak, harika bir katalog yapmak, sektör açısından uygunsa iki güzel modeli standında barındırmak olarak düşünür.

www.ufyd.org

Why is it important for fair organizers that our exhibitors receive training on “getting efficiency from the fair”? What would be the effect of this training to the fair organizer?

What Is The Problem?

As private sector organizers, we have been organizing fairs in many sectors for the last 40 years in our country. Today, there are over 250 fair organization companies registered in the TOBB Fairs Directorate, and over 750 fairs announced in the 2020 fair calendar.

Looking at these statistics, we can think that we are a country that knows how to participate in fairs. Unfortunately, as far as we have observed, the number of exhibitors who do not know how to prepare for the fair both in our country and in the international arena is quite high. The bad part is that the majority of the exhibitors are not aware that they have a need in this regard.

Our exhibitor who does not know how to prepare for the fair may think that getting prepared for a fair is all about renting a good place from the organizer, designing a super nice booth, publishing a good-looking catalog, and hosting two beautiful models on the booth if it is considered appropriate for the sector.





Katıldığı fuara kendi müşterisini asla çağırılmaz! Çünkü çağırırsa kendi müşterisinin başka bir rakipten daha iyi fiyat alabileceğini, dolayısıyla var olan müşterisini kaybedeceğini düşünür. Kendisi çağırılmaz ama komşu standın müşterisinin kendisine yar olmasını ister, hatta bekler!

Ziyaretçi çağırma görevinin sadece organizatörün görevi olduğunu düşünür. Öyle ya katılımcımızın gözünde fuar organizatörü koca bir yıl boyunca yatan, senede 4 gün çalışan bir şirkettir. Ne masrafı olabilir ki? Fuar organizatörünün asli görevi, katılımcısından topladığı parayla ziyaretçiyi çağırarak ve davet etmektir.

Fuarın Ziyaretçi Yoğunluğu

UFI'nin yaptırdığı muhtelif katılımcı araştırmalarında tespit edilen ortak kanaatlerden biri de fuarların ziyaretçi / m2 yoğunluğunun 1 olduğu durumlarda

He never invites his own customers to the exhibition he attended! This is because he thinks that if he invites them, his own customer may get a better price from another competitor, so he will lose his existing customer. He does not invite himself, but he wants, even expects, the neighbor booth to invite its own!

He considers inviting visitors is only the task of the organizer. In the eyes of our exhibitors, the organizer of the fair is a company that loafs around throughout the entire year and works 4 days a year. What kind of a cost it may bear? The main task of the organizer of the exhibition is to call and invite the visitor with the money collected from the exhibitors.

Visitor Density Of The Fair

One of the common opinions determined in the various exhibitor researches conducted by UFI is that the exhibitors are actually satisfied when the visitor/m2 density of the



Mehmet Dükkancı
Fuarista.com
Ticari Fuarlar &
Etkinlikler Danışmanı
Trade Fairs &
Events Consultant



katılımcının aslında memnun olduğu dur. Yani siz bir organizatör olarak, 10.000 m2 bir fuar yapıp, fuar alanına 10.000 tekil ziyaretçinin girmesini sağlayabiliyorsanız ziyaretçinizi genelde memnun ediyorsunuz.

Dolayısıyla birçok organizatör en az sattığı m2 kadar tekil ziyaretçiyi de fuar alanına getirmek için ciddi bir kampanya planlamakta ve bütçe harcamaktadır.

Katılımcıya Yansıması

Bu yoğunluk kriterine katılımcı tarafından bakınca nasıl bir manzara görünüyor?

Bir katılımcı şirket, 20 m2 lik bir alanda, güzel bir stand, güzel ürünler, güzel kataloglar ve güzel modellerle fuara katıldığı durumda aslında 20 kişiye razıdır demektir. Elbette bu razı olduğu kişi rakamı standın çekiciliği, modellerin güzelliği, ürünlerin özelliği ile yükselir. Ancak fuar katılımcısının fuara harcadığı bütçe de yükselir.

Fuar yatırımına karşılık getirisini değerlendiren katılımcı fuarın sonunda şunun farkına varır:

Yer kirası, standı, katalogu, modeli, stand ikramları, misafirlerin ağırlanması, lojistiği gibi hizmetleri alt alta üst üste koyunca katılımcı örneğin 200.000 TL gibi bir bütçe harcadığının farkına varır. Karşılığında da sadece 20 ziyaretçinin standına geldiğini görünce de, bu fuarda ziyaretçi elde etmenin ziyaretçi başına maliyeti olan 10.000 TL'yi haklı olarak çok yüksek bulur. Hatta fuarı verimsiz bir fuar olarak değerlendirir. Fuar yerine başka etkinlikleri düşünmeye başlar.

fairs is 1. In other words, if you, as an organizer, can organize a 10,000 m2 fair and make 10,000 individual visitors enter the fairground, you are generally considered to satisfy your visitors.

Therefore, many organizers are conducting a substantial campaign and spending a large budget in order to bring at least one individual visitor for each m2 to the fairground.

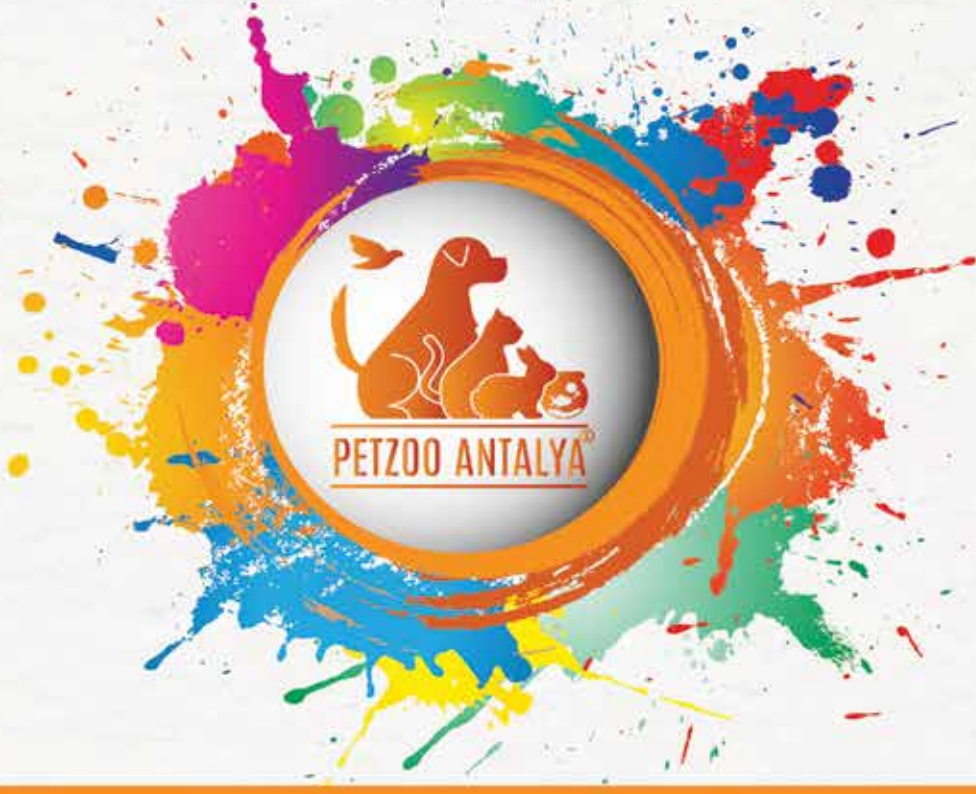
Reflection To The Exhibitor

How all these are observed by the exhibitor when we look at this density criterion?

If an exhibitor company participates in the fair with a beautiful booth, beautiful products, beautiful catalogs and beautiful models in an area of 20 m2, it means that it will actually be satisfied with 20 people. Of course, the number of people he is satisfied with rises with the attractiveness of the booth, the beauty of the models and the features of the products. However, the budget that the exhibitor spends on the fair also increases in this way.

At the end of the fair, the exhibitor, who evaluates the return obtained from the fair investment, realizes the following:

Putting the services such as booth rent, stand, catalog, model, booth catering, entertaining guests and logistics one on top of the other, the exhibitor realizes that he has spent a budget of for example 200,000 TL. In return, when he sees that only 20 visitors came to his booth, he for good reason realizes that the cost per visitor, which is the cost of bringing the visitors to this



AKDENİZ EVCİL HAYVAN ÜRÜNLERİ FUARI



**EVCİL
HAYVANLARA
DAİR HER ŞEY...**

17-20

EYLÜL

2020

EXPO ANTALYA
Fuar Alanı

www.petfuari.com

■ **Organizatör**



■ **Destekleyenler**



Organizatörü de beceriksiz bulur. Fuarı doğru düzgün yapamamıştır, becerememiştir diye değerlendirir.

Ne Olabilirdi?

Fuarlarımız genellikle 4 gün sürüyor. Bir fuar günde ortalama 8 saat sürüyor ziyarete açık kalıyor. Bir saate ortalama 2 sağlıklı görüşme yapmak mümkün oluyor. Bir stand da genellikle en az 4 kişi görev alıyor.

Bu Rakamlarla Baktığımızda

4 gün x 8 saat x saatte 2 görüşme x fuarda görevli 4 kişi= 256 rakamını elde ediyoruz. Yani 256 görüşmeyi gerçekleştirebilecek zaman dilimine sahibiz. Hiçbir özel bir çabanız olmadan fuara giderseniz 20 görüşmeye razıysanız, görüştüğünüz insan sayısını ortalama 256'ya çıkarmanız mümkün. Ama nasıl?

Nasıl Olabilir Ki?

Çok basit, var olan müşterisini, potansiyel müşterisini fuara davet ederek. Tanımadığı alıcıları fuara davet ederek. Katıldığı fuarı hedef ziyaretçi kitlesi için "daha cazip hale nasıl getiririz?" konusunda kafa yorup, fuar organizatörü ile iş birliği yaparak. Hedef müşterisinin beklentilerine yönelik bir hazırlık yaparak. Aşağıdakine benzer onlarca soruyu sorarak:

Sadece süper bir stand mı önemli, standta numune olması mı? Standta dünya güzeli huriler mi önemli, teknik insanların olması mı?

Fuar Organizatörüne Faydası Nedir?

Fuarlarımızın son gününde katılımcıya düzenlediğimiz anketler üzerinden, UFI yaptırdığı bir araştırmada çok değerli bazı tespitlerde bulunmuş. Fuar organizatörü nasıl bir iyileştirme yaparsa fuar katılımcısının memnuniyeti artar sorusuna bulduğu cevap çok enteresan: Katılımcının memnuniyetini arttıracak, organizatörlerin yapabileceği en önemli iyileştirme fuar katılımcısını, fuara nasıl hazırlanacağı konusunda eğitmektir. Konu ile ilgili çok daha geniş bir yazıyı web sitemizde bulmanız mümkündür.

Fuarista'nın Misyonu: Fuar Katılımcısını Eğitmek

Fuarista markası ile verdiğimiz hizmetlerden en önemlisi fuar katılımcısına "fuardan verim almak için nasıl hazırlanması gerektiği" konusunda eğitim vermektir.

"Fuardan Verim Alma Eğitimi" Programının İçeriği

"Fuardan Verim Alma Eğitimi" fuarın 7 aşamasında katılımcının aklı gelebilecek her konuda nasıl hazırlanması gerektiğine dair bilgiler veriyoruz: Fuara katılmadan önceki De-

fair, is very high. He even considers the fair as an inefficient one. He starts to think about other events instead of the fair.

He also starts to deem the organizer as inept. He thinks that they did not hold the fair properly, they could not do it.

What Could Have Happened Instead?

Our fairs usually last for 4 days. An average exhibition lasts an average of 8 hours a day, remains open to visitors. It is possible to have an average of 2 healthy business meetings per hour. Usually, at least 4 people work in a booth.

When we look at these numbers (4 days x 8 hours x 2 meetings per hour x 4 people working at the fair) we get 256. That means that we have the time frame in which we can hold 256 meetings. If you go to the fair without any special efforts, it is possible to increase the number of people you meet up to an average of 256 whereas you are satisfied to meet only 20 meetings. But how?

How Can This Even Be Possible?

It is very simple, by inviting its existing customers and potential customers to the fair. By inviting buyers that you don't know to the fair. By thinking about the issue "How do we make the fair more attractive for the target audience?" in cooperation with the fair organizer. By making preparations in line with the expectations of the target customer. By asking dozens of questions similar to the following ones:

Is it just a super booth, should there be a sample on the booth as well? Should one prefer to keep outstandingly beautiful women or technical staff at the booth?

What Is The Benefit To The Fair Organizer?

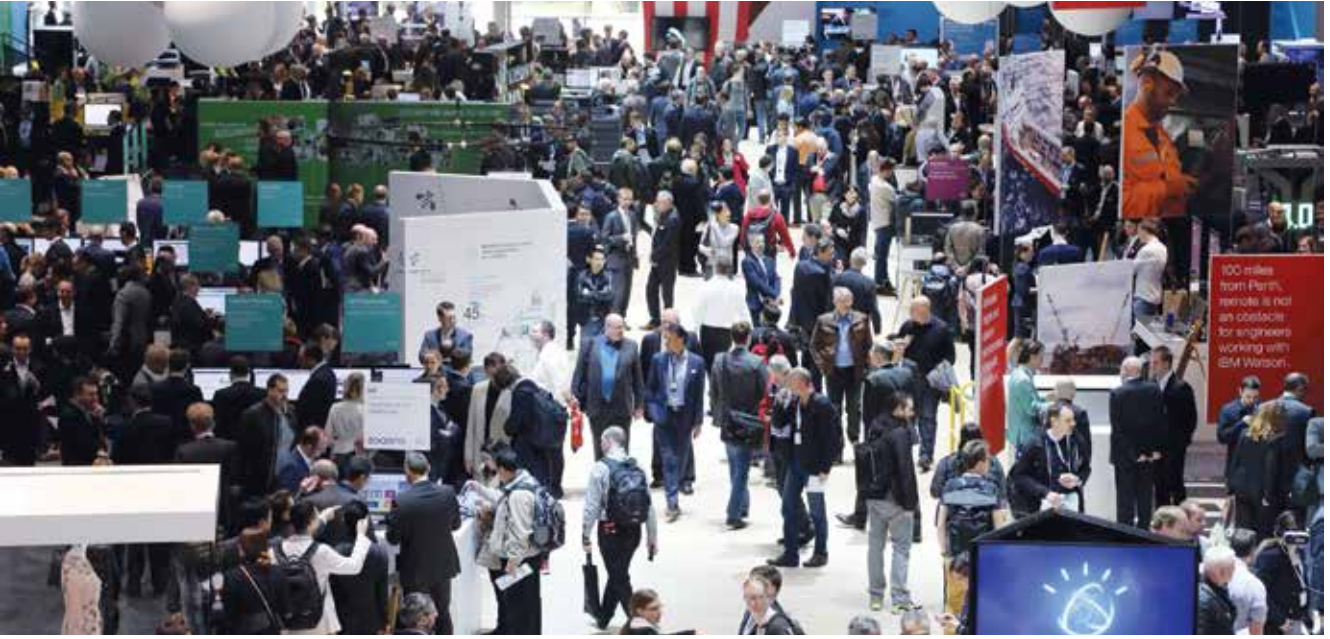
Regarding the questionnaires that we conduct on the last day of our fairs, UFI made some very valuable determinations in a survey. The answer to the question of what increases the satisfaction of the exhibitor in terms of the kind of improvement provided by the organizer is very interesting: The most important improvement that the organizers can make is to train the exhibitor about how to prepare for the fair. It is possible to find a much broader article on the subject on our website.

Fuarista's mission: To train the exhibitors

The most important of the services we provide with the Fuarista brand is to provide training to the exhibitors on "how to prepare for getting efficiency from the fair".

The Content Of The "How To Get Efficiency From The Fair" Training Program

"Training on Getting Efficiency from the Fair": We provide information on how the exhibitor should be prepared in every conceiv-



ğerlendirme, Fuar sözleşmesini yaparken Ön Hazırlık, fuar sözleşmesini yaptıktan sonraki uzun Hazırlık, Kurulum, Fuar günleri, Söküm ve ziyaretçilerden müşteri elde etmek için Fuar Sonrası dönemde katılımcıların neler yapması gerektiğini anlatıyoruz.

Özgün eğitim bir üniversitede yaşam boyu eğitim merkezinde 48 saat boyunca verilecek bir beceri kazandırma eğitimi olarak 600 slaytlık uzun bir sunumla hazırlandı. Ancak daha yoğun bir şekilde anlatılabilmesi için makul bir özeti 2 günde 7 saat anlatımla, 14 saatlik bir süre için hazırlandı.

Eğitime Nereden Ulaşabiliriz?

UDEMY sanal eğitim platformunda eğitimin sıkıştırılmış özeti 7 bölüm, 123 ders, 8 saatlik hali hazırlanıp yayına konmuştur. Her katılımcının yararlanabilmesi için çok cüzi bir ücret karşılığında satın alınıp istendiği zaman izlenmesi mümkündür.

Bireysel Açık Eğitimler kısa bir süre sonra kişilerin bireysel olarak katılabileceği, herkese açık eğitimleri video konferans ortamında ve de yüz yüze vermeye başlayacağız.

Fuara Katılacak Şirketlerin talepleri üzerine şirketin ihtiyaçları doğrultusunda şirkete özel video konferans ortamında veya yüz yüze eğitimler vermek mümkündür.

Kurumlara Özel, kurumun ilgili olduğu bir sektöre özel, belirli bir ihtiyaca özel olarak şekillendirilmiş eğitimleri video konferans ortamında veya yüz yüze vermek mümkündür.

able matter in the 7 stages of the fair: We explain what the exhibitors should do during Evaluation before participating in the fair, Preliminary Preparation during the fair contract process, long Preparation process after the fair contract, Installation, Fair days, Dismantling and getting customers from the visitors in the Post-Fair period.

The original education has been prepared with a 600-slide long presentation as skill training to be given for 48 hours in a lifelong education center in a university. However, a more reasonable summary was prepared in order to be explained more briefly during a period of 14 hours with a 7-hour narrative in 2 days.

Where Can We Access The Content Of The Training?

In the UDEMY virtual education platform, a compressed summary of education has been prepared and published in 7 sections, 123 lessons, and 8 hours. It is possible for each exhibitor to purchase for a very small fee and watch whenever desired.

Individual Open Trainings: After a short time, we will start to offer public training in a video conference environment and face to face, where individuals can participate individually.

Upon the demands of the companies that will exhibit in the fair, it is possible to provide company-specific video conferencing environment or face-to-face training in line with the needs of the company.

It is possible to provide training specially tailored to a particular need for a sector that is relevant to the institution in a video conference environment or face to face.



Fuar Organizatörlerine Özel, düzenlediğiniz sektöre özel olarak şekillendirilmiş eğitimleri video konferans ortamında veya yüz yüze vermek mümkündür. Fuar organizatörleri ile 2 farklı şekilde iş birliği yapmak mümkündür. Arzu eden organizatörler eğitim hizmetini satın alarak kendi katılımcılarına hediye edebilirler. Ya da herhangi bir satın alma yapmadan, katılımcılarına eğitime katılmalarını kendi fuar web siteleri, sosyal medya kanalları, e-mail bültenler gibi kanallardan önerebilirler.

Katılımcı Bu Eğitimi Ne Zaman Almalı?

Bir katılımcı bu eğitimi fuardan en az 4-5 ay önce alması çok daha doğru olur. Fuar hazırlığı sürecinde bir katılımcının standını, kataloğunu, hazırladığını, personelinin seyahatini, ürünlerinin nakliyesini planladığını biliyoruz. Bir katılımcının tüm bu çalışmalara başlamadan önce eğitimi alması, katılımcının fuardan alacağı verimi arttıracaktır.

Fuara çok az süre kalan bir eğitim ancak kurulum, fuar günlerinde ve fuar sonrasındaki çalışmaya faydası olabilir.

Müşterilerimizin Memnuniyetini Arttırmak Dileğiyle

Fuarista Fuardan Verim Alma Eğitimi'nin fuarcılık sektörüne genel anlamda faydalı olması, organizatörlerin müşteri memnuniyetini arttırmalarına destek olmasını diliyorum.

Daha verimli daha keyifli fuarlarda buluşmak dileğiyle...

www.ufyd.org

Special for Fair Organizers: It is possible to give the training tailored to the industry you organize in a video conference environment or face to face. It is possible to cooperate with the fair organizers in 2 different ways. The organizers who desire can purchase the training service and present it to their exhibitors. Or they can suggest their exhibitors participate in training without making any purchases through their own fair websites, social media channels, or e-mail newsletters.

When Should The Exhibitor Receive This Training?

It would be much more accurate for an exhibitor to take this training at least 4-5 months before the fair. We know that an exhibitor is planning his booth, catalog, preparation, travel of his staff and transportation of his products during the fair preparation process. Training of an exhibitor before starting all these studies will increase the efficiency the exhibitor gets from the fair.

Training that takes place just before the fair can only be beneficial for installation, and works to be performed on fair and post-fair days.

Wishing To Increase Our Customers' Satisfaction

I wish that Fuarista's Getting Efficiency from Fairs training will be beneficial to the fair organization sector in general and support organizers to increase customer satisfaction.

Wishing to meet at more efficient and enjoyable fairs...



REFERANS

FUARCILIK

WORLD WIDE
ALL ABOUT HOUSEWARES



**Home
Concept®**
ALL ABOUT HOUSEWARES

ZU  **news**

Sektörün tarafsız ilk ve tek
HABER SİTESİ

REFERANS FUARCILIK ORGANİZASYON VE TİC. A.Ş.
İSTOÇ ÖKSÜZOĞULLARI PLAZA E-1 BLOK KAT:5/52 BAĞCILAR/İSTANBUL

TEL: +90 (212) 659 32 65

www.referansfuarcilik.com info@rforg.com

İstanbul Kongre Şehirleri İçinde 44'Üncü Sıraya Yükseldi

Istanbul Ranks 44Th Among Congress Cities

İstanbul Ticaret Odası'ndan (İTO) yapılan açıklamaya göre Uluslararası Kongre ve Konvansiyonlar Derneği'nin (ICCA) her yıl yayınladığı yıllık raporu açıklandı. İTO Başkanı Şekib Avdağ, İstanbul'un Covid'e kadar peş peşe 3 yıl kongre şehirleri ve toplantı endüstrisi sıralamasındaki yerini hızla yükseltmeyi başardığını söyledi. İstanbul Kongre ve Ziyaretçi Bürosu (ICVB) başkanlığı görevini de yürüten Avdağ, "ICCA, önemli uluslararası dernek ve birliklerin dönüşümlü toplantılarını dikkate alıyor. Buna göre İstanbul'da 2019'da dünya çapındaki kongre sayısı bir önceki yıla göre yüzde 75 artış gösterdi. Covid'siz 2019 yılında İstanbul'un uluslararası kongre ve toplantı sayısında dünyada 40 sıra birden ilerlediği tescil edilmiş oldu" ifadesini kullandı.

Avdağ, 2020'de şu ana kadar salgın engeline birçok büyük kongrenin takıldığını belirterek, "Kongre şehirleri arasında peş peşe 3 yıl üst sıralara tırmanan İstanbul'da bu yıl yapılacak en az 1000 katılımcılı 6'dan fazla uluslararası kongre ve toplantı, Covid sebebiyle zorunlu olarak ertelendi. Şimdi ilk etapta sosyal izolasyonun ön plana çıktığı küçük çaplı etkinliklerle başlayacağız. Covid-19 sonrası yeni normalde, 2021'den itibaren tüm ertelemeleri fazlasıyla telafi edecek yeni bir kongre ve toplantı takvimi üzerinde çalışıyoruz. İlk hedefimiz İstanbul'un kongre şehirleri sıralamasında yeniden ilk 20'ye girmesidir. İstanbul, dünyanın lider

According to the statement made by the Istanbul Chamber of Commerce (ITO), the annual report published by the International Congress and Conventions Association (ICCA) is announced every year. İTO President Şekib Avdağ said that Istanbul managed to increase its position rapidly among the congress cities and meeting industry rankings for 3 years in a row until the recent COVID process. Avdağ, who is also the chairman of the Istanbul Congress and Visitors Bureau (ICVB), said: "ICCA takes into account the rotating meetings of significant international associations and unions. Accordingly, the number of worldwide congresses held in Istanbul increased by 75 percent in 2019 compared to the previous year. It has been registered that Istanbul has progressed 40 places in the world in terms of the number of international congresses and meetings it hosted in 2019.

Avdağ stated that in 2020, many big congresses have faced the epidemic barrier so far. "More than 6 international congresses and meetings in Istanbul, which has climbed to the top places in three consecutive years, attracting at least 1000 participants were postponed this year by necessity. We will start with small-scale events where social isolation comes to the fore in the first place. In the new normal after COVID-19 period, we are working on a new congress and meeting calendar, which will normally compensate for

İstanbul, 2019'da dünyada büyük kongrelere ev sahipliği yapan 424 şehir arasında 44'üncü, Avrupa'da ise 27'nci sırada yer aldı.

Istanbul ranked 44th among 424 cities that hosted major congresses in the world and 27th in Europe in 2019.

kongre, toplantı ve etkinlik destinasyonlarından biri. Tüm bu sıkıntılar sona erdiğinde, İstanbul'un yükselişine kaldığı yerden devam edeceğini öngörüyor ve şehrimizin potansiyeline canı gönülden inanıyoruz" dedi.

"Toplantı Endüstrisinde Yeni Bir Defter Açıyoruz"

Şekib Avdagiç, ICCA raporuna göre Türkiye'nin 97 kongre ile dünya sıralamasında 40'nci, Avrupa'da ise 22'nci sıraya yerleştiğini belirtti. Avdagiç, "Turizm sektörümüz ile birlikte toplantı endüstrisinde yeni bir sayfa açmıyoruz, yeni bir defter açıyoruz. Artık bu defterin biçimi de, özellikleri de bir öncekinden farklı" benzetmesini yaptı. Dünyada, Türkiye'de ve İstanbul'da, etkinliklerin büyük bir kısmının sanal ortamda devam ettiğini belirten Şekib Avdagiç, "Dijitalin ön planda olduğu bir normalleşme sürecine gireceğimiz bir muhakkak. Bununla birlikte ihtiyaç duyduğumuz yüz yüze etkileşim ve bir araya gelme arzumuz hiçbir zaman değişmeyecek. İnsan doğasının bin yıllardır alışkın olduğu temposu yeni normalde de sürecektir" dedi.

"En Büyük Avantajımız Kapasitemiz Ve Aldığımız Sağlık Tedbirleri"

Avdagiç, "İstanbul ve Türkiye olarak, bu süreçteki en büyük avantajımız hizmet kapasitemiz ve ülke olarak aldığımız sağlık tedbirleri. Doğru bir yol haritası çizerek, kısa, orta ve uzun vadede İstanbul ve Türkiye'yi turizm ve kongre, toplantı ve etkinlik endüstrisi alanlarında güvenilir ve çağa ayak uydurmuş destinasyonlar olarak hep birlikte yükselişe geçireceğimize inanıyorum" diye konuştu.

Turizm ve toplantı endüstrisinin, pandemi sürecinden doğrudan ve öncelikli olarak etkilendiğini hatırlatan Avdagiç, "Dünyadaki destinasyonların yüzde 100'ü seyahat kısıtlamaları gerçekleştirdi. Tüm dünyada ulusal ve uluslararası kongre, toplantı ve etkinliklerin tamamı iptal edildi ya da ertelendi. Bu dönemde, sektörümüzün tüm temsilcilerine, paydaşlarına ve bizlere düşen, önümüzdeki dönemi doğru tedbirler ve adımlarla yönetmek, turizm ve toplantı endüstrisi alanında şehrimizi ve ülkemizi en kısa sürede ayağa kaldırmaktır" dedi. ICCA'nın dünyada en çok uluslararası kongre ve toplantıya ev sahipliği yapan şehirler sıralamasında ilk üçte Paris, Lizbon ve Berlin yer aldı. Dünya ülke sıralamasında ise ilk üçe ABD, Almanya ve Fransa yerleşti. 2019 yılında dünya genelinde toplam 13 bin 254 toplantı gerçekleşirken, Avrupa bölgesi 7 bin 33 toplantıya ev sahipliği yaptı. ICCA raporuna göre, İstanbul'da son 10 yılda toplam bin 41 kongre ve toplantı gerçekleştirildi. En çok kongrenin yapıldığı yıl ise 159 toplantı ile 2015 yılı oldu.

all delays by 2021. Our first goal is to place Istanbul among the top 20 in the list of congress cities. Istanbul is one of the world's leading congress, meeting, and event destinations.

"We Are Achieving A New Breakthrough In The Meeting Industry"

Şekib Avdagiç said that Turkey ranks the 40th in the world ranking and the 22nd in Europe with 97 congresses according to ICCA report. "We are not opening a new page but we are opening a new notebook in the meeting industry together with our tourism sector. Now, the format and features of this notebook are different from the previous one," Avdagic said. Stating that most of the events are going on in the virtual environment in the world, in Turkey and in Istanbul, Şekib Avdagiç said "We are definitely going to enter a normalization process that digitization comes to the forefront. However, our desire to interact face to face and come together will never change. The tempo that human nature has been accustomed to for a thousand years will continue in the new normal."

"Our Biggest Advantage Is Our Capacity And Health Measures We Take"

Avdagiç, "As Istanbul and Turkey, our biggest advantage in the process is our service capacity and the health measures we take as a country. I believe that, drawing the right road map, we will ensure Istanbul and Turkey to be on the rise as reliable and contemporary destinations in tourism, congress, meeting, and event industries in the short, medium, and long-term all together."

Reminding that the tourism and meeting industry is directly and primarily affected by the pandemic process, Avdagiç said, "100 percent of the destinations in the world have imposed travel restrictions. All national and international congresses, meetings, and events around the world have been either canceled or postponed. During this period, all representatives of our industry, our stakeholders, and we should manage the coming period with the right measures and steps and raise our city and our country in the field of tourism and meeting industry as soon as possible." The top three in ICCA's list of cities that host the highest number of international congresses and meetings were listed Paris, Lisbon and Berlin respectively. In the world country rankings, USA, Germany and France are in the top three. In 2019, 13 thousand 254 meetings were held worldwide, while the European region hosted 7 thousand 33 of them. According to the ICCA report, a total of one thousand and 41 congresses and meetings were held in Istanbul in the last 10 years. The year in which the highest number of congresses was held was 2015 with 159 meetings.



Ufi Direktörü Dugdale: Belki Zaman Alacak Ama Yüz Yüze Fuarlarla Devam Etmek İstiyoruz

Ufi Director Dugdale: Maybe It Will Take Time But We Want To Continue With Face To Face Fairs

Uluslararası Fuar Yapımcıları Derneği (UFYD) sektörün sorunlarına çözüm bulmak ve üyelerinin önünü açmak online konferanslar serisine devam ediyor. Yurt içinden ve yurt dışından sektörün önde gelen isimlerini üleriyle buluşturan UFYD, en son Global Fuarçılık Endüstrisi Birliği (UFİ) Avrupa Bölge Direktörü Nick Dugdale-Moore'yi konuk etti. Konferansa Londra'dan katılan Dugdale, UFİ'nin faaliyetleri, sanal fuar ve sektörün geleceğiyle ilgili düşüncelerini paylaştı. Dugdale'nin konuşmasından satırbaşları şöyle:

Krizden önce bizim en büyük faaliyetlerimizden bir tanesi tabii ki etkinlikler düzenlemektir. Etkinlikler ve küresel konferanslar düzenliyoruz. Eğitim konusunda da bazı aktivite ve programlarımız var. Şangay'da gerçekleştirmiş olduğumuz bir alan

The International Fair Producers Association (UFYD) continues its series of online conferences to find solutions to the sector's problems and to pave the way for its members. UFYD, which brings together the leading names of the industry from home and abroad with its members, hosted Global Association of the Exhibition Organization (UFI) Regional Director for Europe, Nick Dugdale-Moore. Dugdale, who attended the conference from London, shared his thoughts on the activities of UFI, the virtual fair and the future of the industry. Highlights from Dugdale's speech are as follows:

One of our most important activities before the crisis was, of course, to organize events. We organize events and global conferences. We also have some activities and programs on education.

Global Fuarçılık Endüstrisi Birliği (UFI) Avrupa Bölge Direktörü Nick Dugdale-Moore UFYD'nin online konferansına katıldı. Konferansa UFI'de 2014 yılından bu yana Avrupa Bölge Başkan Vekili ve Yönetim Kurulunda görev yapan Bekir Çakıcı ile yine UFI yönetiminde yer alan Haluk Kanca yer aldı.

Global Association of the Exhibition Organization (UFI) Regional Director for Europe Nick Dugdale-Moore attended the online conference of UFYD. Bekir Çakıcı, who has been serving as the Deputy Head of the European Region and been in the Board of Directors since 2014 at UFI, and Haluk Kanca, who is also in the management of UFI, took part in the conference.

yönetim okulumuz var. EMD programımız var. İçerisinde sunumlarımız var. Ve gerçekten çok çeşitli konuşmalar ve konuşmacılarımız var. Bunlar web sitemiz üzerinden üyelerimizle paylaşıyoruz.

Sosyal medyada ulaşabileceğimiz rakam 715 milyon kişi. Bunlar gerçekten çok önemli. Çünkü bizler endüstrimizi bu şekilde tanıtıyoruz. Şu anda fuarcılık çok anlaşılabilir durumda değil. Fuarçılar olarak bu krizden daha güçlü çıkacağımızı anlatabilirim. Ekonomik verilere de gelecek olursak bazı önemli rakamlar vermek istiyorum. Birlik olarak piyasanın 4.5 milyonunu temsil ediyoruz. 4.5 milyon şirket söz konusu. 138 milyon m2 stant alanı ve 303 milyon ziyaretçi ekonomik etkiye işaret ediyor. Gayri safi milli hasıla olarak değerlendirdiğimizde ülkeler için en büyük ekonomilerden birini teşkil ediyoruz.

Fuarların ne kadar güvenle geri gelip gelemeyeceği konusunda araştırmalar yapıyoruz. Önümüzdeki 2020'nin üçüncü çeyreğinde aşı olmadığından dolayı seyahatle ilgili endişelerin olup olmayacağı da araştırılacak. Uluslararası çapta bir etkinliğiniz varsa, tabii ki daha zor olacak. Çünkü dünyanın her yerinden ziyaretçilerinizin gelmesi gerekiyor. Hala karantinede olan kısımlar var. Hala seyahat kısıtlamaları var ve bunun etkisi az olmayacaktır. Yapılacak bir uluslararası etkinliğe hijyen önlemleri alınsa bile katılımcı ve ziyaretçilerin nasıl bir cevap vereceğini tam olarak bilmiyoruz. Yeni normal tam olarak ne olacak bilmiyoruz. Aslında herkes bu süreçten çok sıkıldı şu anda ve görüşmek istiyor.

Ben şuna inanıyorum, yüz yüze fuar deneyimini değiştiremezsiniz. Çünkü talepleri demolar yaparak gösterebiliyorsunuz, ürünleri gösterebiliyorsunuz. Fakat yine de sanal platformları daha rahat erişim sağlayabilmek için kullanabilirsiniz. 2-3 gün gibi sürelerden daha uzun sürelerde

We have a specialty management school in Shanghai. We have an EMD program. We have presentations in it. And we have a really wide variety of speeches and speakers. These are shared with our members through our website.

The number we can reach on social media is 715 million people. These are really important. This is because we can introduce our industry in this way. At the moment, fair organization is not a concept that has been understood well. As fair organizers, I can say that we will get stronger from this crisis. As for the economic data, I want to give some interesting figures. As an association, we represent 4,5 million of the market. There are 4,5 million companies. This figure points to a total booth area of 138 million m2 and an economic impact based on 303 million visitors. When we consider it in terms of gross national product, we are one of the largest items for national economies.

We do research on how safely exhibitions can come back. It will also be investigated whether there will be concerns about travel in case there will be no vaccine in the third quarter of 2020. If you have an international event, of course, it will be more difficult. This is because your visitors must come from all over the world. There are still regions in quarantine. There are still travel restrictions and the effect of this will not be trivial. Even if hygiene measures are taken for an international event, we do not know exactly how the exhibitors and visitors will respond. We do not know exactly what will be the new normal. In fact, everyone is bored with this process right now and wants to meet each other.

I believe in this: you cannot change the face-to-face exhibition experience. Because you can show the demands by producing demos, you can show the products. However, you can still use virtual

de uygulayabiliyorsunuz. Neden olmasın? Bir etkinlik bir fuar olmadan önce potansiyel alıcılara ulaşabilirsiniz. Ve bunu daha etkin bir şekilde de gerçekleştirebilirsiniz. Ben de aslında yüzde fuarcılığı destekliyorum. Fakat önümüzdeki yıllarda dünya sanallaştıkça sanal dünyaya da alışmamız gerektiğini düşünüyorum. İnsanlar bunu sanal olarak izlemeyi ister mi hayır. Çünkü bu tecrübeyi kişisel olarak edinmek istiyor.

Tercihimiz Yüz Yüze Fuarlar

UFY'de üyelerinden gelen; Dijital online fuarcılık konusunda Türkiye'de büyük problemimiz var. Bu konuyla alakalı bir çerçevemiz yok. Bu çerçeve içerisinde kurallar neler olacak? Online dijital fuar nasıl düzenlenebilir? İlkeler nelerdir? Online fuarcılık konusunda biraz daha detay verebilir misiniz? UFİ'nin çatısı altında ne tür uygulamalar olabilir? Sorularını Nick Dugdale-Moore şöyle cevapladı:

Evet gerçekten ilginç sorular. Aslında bunu şu anda hiç kimse bilmiyor, gelecek nasıl olacak? Hiçbirimiz tahmin edemiyoruz. Evet 20 yıl öncesini düşünecek olursak, internetin gelmiş olduğu zamanlarda herkes fuarların biteceğini düşünüyordu. 10 yıl öncesine baktığımızda UBM sanal fuarcılık alanına gerçekten çok büyük bir yatırım yaptı. Ancak fuarcılar bu yatırıma hayır dedi. Çünkü çok doğru bir zaman değildi. Şu anda farklı bir dünya ile karşı karşıyayız. Tabii ki daha iyi teknolojimiz var. Fakat fuarcılar şüpheyle bakabiliyor sanal konulara. Fuarcılık sektörü aslında çok konservatif bir sektör diye biliyoruz. Çünkü 200 yıldır aynı şekilde devam ediyor. Gelecekte krizden bağımsız olarak bahsediyorum, bu şekilde devam etme ihtimalimiz olabilir mi diye sorabilirsiniz, buna hayır diyerek aynı zamanda bir değişim göstermemiz gerektiğini de düşünüyorum. Dijital ürünleri de düşünürüz fuarlarda, dijital sponsorluk da olabilir fakat maksimum %10 buradan gelir diye düşünüyoruz.

Peki biz bunu nasıl arttırabiliriz? Bu bizim karşımıza bir zorluk olarak ortaya çıkıyor. Evet 600 kişilik bir konferans katılımcısı olabilir ama fuar için bunu hayal edemiyorum. Örneğin Alibaba Çin'de bir güzellik fuarı yaptı. Mesela fuarcılar, ekranlardan ürünlerini paylaşabilir ama insanlar buna nasıl etkileşim sağlayacak bu çok önemli. Elimizde sihirli bir değnek yok, fakat teknoloji konusunda şu anda mevcut tedarikçi bizim karşımızda, canlı bir element var. Fakat onlar için de yeni bir durum söz konusu.

Biz UFİ olarak şunu kullanın, bunu kullanın diyemeyiz. Çünkü bizim tarafsız olmamız gerekiyor. Kazanan kişi kim olacak veya hangi platformu kullanmanız gerekiyor bunu söyleyemiyoruz. Bunu şu an bilmek imkânsız. Bununla başka bir soru

platforms for more convenient access. You can apply it for periods longer than 2-3 days. Why not? You can reach potential buyers before an event before an exhibition. And you can also do this more effectively. I actually support face to face fair organization. But I think we should get used to the virtual world as the world becomes virtual in the coming years. Do people want to watch this virtually? No, because people want to get this experience personally.

We Prefer Face To Face Exhibitions

We have a big problem in Turkey about the digital online exhibition coming from UFI members. We do not have a framework on this issue. What will be the rules within this framework? How can an online digital exhibition be organized? What are the principles? Could you give some more details about the online exhibition organization? What kind of applications can be possible under the roof of UFI? Nick Dugdale-Moore answered these questions as follows:

Yes, really interesting questions. Actually, nobody knows this right now, how will the future be? None of us can predict. Yes, if we think about 20 years ago, when the Internet emerged, everyone thought that the exhibitions would come to an end. When we look back 10 years ago, UBM has made a huge investment in virtual fairs. However, fair organizers said no to this investment. This is because it wasn't the right time. But now, we are facing a different world. Of course, we have better technology. But fair organizers still may consider the virtual stuff with suspicion. We know that the fair sector is actually a very conservative sector. This is because it has been going on in the same way for 200 years. I am talking independent from the future crisis; you may ask if we can continue this way. I think we should also show a change by saying no to this question. We also think about digital products in the exhibitions. There may be digital sponsorships at exhibitions, but we think that 10% of the usual income will come from here at maximum.

So, how can we increase this? This appears to be a challenge for us. Yes, it can be a conference with 600 participants, but I cannot imagine that for an exhibition. For example, Ali Baba held a beautiful exhibition in China. For example, fair organizers can share their products on the screens, but it is very important how people will interact with it. We don't have a magic wand, but the current supplier of technology now has a live element in front of us. But there is a new situation also for them.

As UFI, we cannot say that use this and that because we have to be neutral. We cannot say who will be the winner or what platform you need to use. It is impossible to know this right now. Together

İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy
TME
tekstil makineleri fuarı
international textile machinery exhibition

**İSTANBUL
FUAR MERKEZİ**
21 - 24 Ekim 2021

2021
İSTANBUL
TEXSTART

6.
KTM
kahramanmaraş 2020
international textile machinery exhibition

**24-26
Eylül
2020**

**KAFUM FUAR MERKEZİ
KAHRAMANMARAŞ**

uluslararası tekstil zirvesi
international textile summit
5. U.T.Z.
kahramanmaraş

6.
KTF
12 - 15 KASIM 2020
KAFUM FUAR MERKEZİ
KAHRAMANMARAŞ
www.ktfr.com.tr

**12-15
Kasım
2020**

da aklıma geliyor. 5G'ye geçeceğiz ve imkanları değerlendirebilirsek yeni hizmetler doğacak fuarcılıkta. Ben aslında iyimser bakıyorum ve insanların normale geri dönmek isteyeceklerini düşünüyorum.

Biz korkmak istemiyoruz ve yüz yüze fuarlarla devam etmek istiyoruz. Operasyonel hale geçmek istiyoruz. Tabii ki normal olması zaman alacaktır. 2019 yılı ekonomimiz açısından çok güzeldi, endüstrimiz açısından da. Bu rakamlara geri dönmek tabii ki zaman alacaktır. Ve bu bütün sektörler ve şirketler için geçerli. Covid19 ve karantina süreçleri yüzünden gerçekten korkunç büyük bir ekonomik kriz oldu. Fuarcılık alanında 2019 yılına nasıl döndürebiliriz bilmiyoruz. Örneklere bakarak karar verebiliriz buna. Sonrakıyla bir öncekini karşılaştırabiliriz. 4 ay önce fuarlar lükstü ama şimdi gereklilik olarak karşımıza çıkıyor.

Hükümetlerden destek istediğiniz zaman online fuarcılık sektörüne geçebilmek için bizden sertifikalı şirketler istiyorlar. Yani herhangi bir şekilde sertifikalı şirketimiz yok, UFI'den ya da Türk hükümeti tarafından sertifikalı bir şirket. Bu bizim için çok büyük bir problem, bizim bu anlamda işbirliklerle çalışmamız lazım. En azından bir tanım olması gerekiyor bu kaniya varabilmek için. Çünkü hükümetlerle bir müzakere olabilmesi için devlet desteği alabilmek için sanal ortamlarda bir referansa ihtiyacımız var. Aslında biz teknolojiye sertifika ya da onay vermiyoruz.

Ufi'ye Üyelik Firmalara Prestij Katar

Toplantıda katılan UFI'nin Avrupa Bölge Başkan Vekili Bekir Çakıcı ise kurumun yapısı ve işleyişi hakkında bilgiler verdi. Çakıcı, merkezi Fransa'nın başkenti Paris'te bulunan Global Fuarcılık Endüstrisi Birliği'nin Asya ve Pasifik, Orta Doğu ve Güney Amerika'da şubeleri olduğunu söyledi.

Çakıcı Konferansta Şu Noktalara Dikkat Çekti:

4 Haziran 2020 tarihinde yapılan Yönetim Kurulu toplantısında açıklanan verilere göre UFI'nin şu an toplam 804 üyesi bulunuyor. Bu üyeler 953 UFI onaylı uluslararası ihtisas fuarı organize ediyor. Bir fuarın UFI onaylı uluslararası ihtisas fuarı sertifikası alabilmesi için diğer şartların yanı sıra en az 2 kere organize edilmiş olması ve en az 5 yabancı %5 yabancı ziyaretçi ve %10 direkt yani doğrudan yabancı katılımcının olması şarttır.

UFI'nin en önemli toplantısı her sene tercihen farklı bir kıtada ve farklı bir ülkede olmak üzere yapılan genel kuruludur. Genel Kurulda üyeler, yönetim tarafından kararlaştırılan konu hakkında fikirlerini söylerler ve oylama yaparlar. UFI'nin yönetimi şu şekildedir: Öncelikle the TRIO olarak adlandırılan

with this, another question comes to mind. We will switch to 5G and if we can take advantage of the opportunities, new services will be born in the fair organization sector. I am actually optimistic and I think people will want to go back to normal.

We do not want to be afraid and we want to continue with face-to-face fairs. We want to go operational. Of course, it will take time to get back to normal. The year 2019 was very good for our economy and also for our industry. It will take time to return to these figures, for sure. And this is true for all sectors and companies. This has been a really terrible economic crisis due to Covid19 and quarantine processes. We do not know how we can return to 2019 in the field of fair organizations. We can decide this by looking at the samples. We can compare the previous one with the next one. 4 months ago, fairs were luxury but now it is a necessity.

Whenever you want support from governments, they demand certified companies to move to the online fair organization industry. In other words, we do not have a certified company in any way, a company certified by UFI or by the Turkish government. This is a huge problem for us, we have to work with affiliates in this sense. There must be at least one definition in order to come to this conclusion. Because in order to negotiate with governments and get government support, we need a reference in virtual environments. Actually, we do not give certification or approval to technology.

Membership To Ufi Provides Prestige For Companies

Bekir Çakıcı, Deputy Head of the European Region at the UFI, who participated in the meeting, gave information about the structure and functioning of the institution. Çakıcı said that the Global Association of the Exhibition Organization, based in Paris, the capital of France, has branches in Asia and the Pacific, the Middle East and South America.

Çakıcı Mentioned The Following Points In The Conference:

According to the data announced at the Board of Directors meeting held on June 4, 2020, UFI currently has 804 members in total. These members organize the 953 international specialty exhibitions approved by UFI. In order for an exhibition to receive a UFI approved international specialty certificate, it must be organized at least 2 times, host at least 5% foreign visitors and 10% direct foreign exhibitors, among other conditions.

The most important meeting of the UFI is the general assembly held annually, preferably in a different continent and in a different country. At the General Assembly, members express their opinions and vote on the subject decided by the management. The management of UFI is as follows: First of all, there is a tripartite President system called the TRIO, the Predecessor President, the current

Selef Başkan, mevcut Başkan ve Halef Başkan olmak üzere üçlü Başkan sistemi vardır. Bu trionun yanı sıra 12 üyeden oluşan icra komitesi vardır. Bir de 45 üyeden oluşan yönetim kurulu vardır. Şu anki Yönetim Kurulunda iki Türk yönetici var alıyor. Birincisi İstanbul Fuar Merkezi'nin Genel Müdürü sayın Haluk Kanca ve ikincisi Bekir Çakıcı yani ben. Ben 2006 yılından beri UFİ'nin Yönetim Kurulu üyesiyim. Bu 60 üye UFİ'nin stratejisini, planlaması ve kurallarını belirlerler ve bu kuralları oylama usulü karara bağlarlar. Şu anda Avrupa bölgesi başkan vekiliyim. Bu görevimi 2014'ten beri iki dönemdir yapıyorum.

Türkiye'de 250 tane fuar organizatörümüz var. UFİ'nin şu anda Türkiye'den toplam 39 Türk şirketi üyesi bulunmaktadır. Gönül ister ki bu sayı çoğalsın. Bütün arkadaşlarımızı UFİ'ye üye olmaya davet ediyorum. Çok faydasını göreceksiniz sadece prestij bakımından değil çünkü dünyanın en saygın fuarcılık birliğine üye olacaksınız, aynı zamanda daha birçok faydalarını göreceksiniz.

Konferansta Söz Alan İzfaş Satış Ve Pazarlama Müdürü Gökalp Soygül De Şunları Söyledi:

UFİ tabii bizim için çok önemli. 1960'lardan beri UFİ ile çalışıyoruz. Ben İZFAŞ'ta 5 senedir çalışıyorum bunun son 3 senesi UFİ'yle ilgili operasyonları şirketim adına yönetmeye çalışıyorum. Gördüğümüz faydaları aslında saymakla bitmez diyebilirim.

UFİ öyle bir pencere çiziyor ki; Sizin fuarcılıkla ilgili yapmak istediğiniz çalışmaları global olarak kararlarını alıp buna göre size bir yol çiziyor ve bunun üzerine sizin çok fazla düşünmenize gerek kalmıyor açıkçası. Bir diğer faydası da UFİ'nin networkü, bize yüz yüze de sunuyor. Şimdi bizim üzerinde uzun zamandır çalıştığımız önümüzdeki yıllarda İzmir'de bir UFİ organizasyonu düzenlemek.

President and the Successor President. In addition to this trio, there is an executive committee consisting of 12 members. There is also a 45-member board of directors. Two Turkish executives take part in the current Board of Directors. The first one is the General Manager of İstanbul Expo Center, Mr. Haluk Kanca, and the second is Bekir Çakıcı, which is me. I have been a member of the Board of UFİ since 2006. These 60 members determine the strategy, planning and rules of UFİ together and decide these rules by the voting procedure. I am currently the deputy president of the European region. I have been doing this duty for two terms since 2014.

We have 250 fair organizers in Turkey. The total number of UFİ members in Turkey is 39 at the moment. I hope that this number will increase. I invite all our friends to join UFİ. You will see many benefits, not only in terms of prestige, because you will be a member of the world's most respected exhibition association, but also many more benefits.

Speaking At The Conference, İzfaş Sales And Marketing Manager Gökalp Soygül Said:

UFİ is of course very important for us. We have been working with UFİ since the 1960s. I have been working at İZFAŞ for 5 years, and I have been trying to manage operations related to UFİ for the last 3 years on behalf of my company. I can say that the benefits we have obtained are actually uncountable.

UFİ draws such a frame that; It takes the decisions of the works you want to do about the exhibition globally and draws a path accordingly, and after that, frankly, you don't have to think too much about it. Another benefit is that it offers us UFİ's network face to face. What we have been working on for a long time now is to organize a UFİ organization in İzmir in the coming years.





*Endless Fairs Kurucusu Gökmen Özdemir /
Endless Fairs Founder Gökmen Özdemir*

Sanal Fuar Fiziki Fuarların Bir Alternatifi Değil Tamamlayıcısı

Virtual fair is not an alternative but a complement to physical fairs

Sizi Endless Fairs Kurucusu Gökmen Özdemir'in UFYD Dergisi'nin sorularına verdiği cevaplarla baş başa bırakıyoruz.

Sanal fuar nedir?

Sanal Fuar, ürün veya hizmet satışı gerçekleştirmek isteyen ticari ekosistemdeki kurumlar ile dünyanın herhangi bir bölgesinde bulunan alıcıları konsantre bir zamanda buluşturmaya, karşılıklı etkileşim olacağı sağlayan, fuar organizatörleri, etkinlik organize etmek isteyen girişimciler ya da kurumlar için üretilmiş, yeni nesil etkinlik platformudur. Sanal fuar fiziki fuarlarla aynı konseptte ait yalnızca web ve mobil olarak tek tıkla dünyanın öbür ucundaki fuarı gezme imkanı veren bir konsept. Bu konsept içerisinde yazılı, görüntülü iletişim, seminerler, tanıtım filmleri, broşürler akla Fiziki fuarlarla ilgili ne geliyorsa sanal fuarlarda da aynı organize ediliyor.

We leave you alone with the answers given by the Endless Fairs Founder Gökmen Özdemir to the questions of UFYD Magazine.

What is a virtual fair?

Virtual Fair is a new generation event platform designed for trade fair organizers, entrepreneurs, or institutions that want to organize events, providing the opportunity to meet and interact with the buyers in any part of the world and the institutions in the commercial ecosystem who want to sell products or services. Virtual fairs have the same concept as physical fairs, However, it is a concept that allows you to visit a fair on the other side of the world with just one click on the web and mobile. Within this concept, the same thing is organized in virtual fairs with whatever comes to your mind when it comes to the physical fairs, such as written and video communication,

Kovid 19 salgını sonrası erteleme ve iptallerle sarsılan fuarcılık sektörü sanal fuarlarla çıkış arıyor. Yerli Sanal Fuar yazılımını hayata geçiren Endless Fairs Kurucusu Gökmen Özdemir, Koronavirüs salgını sonrasında fuarcılık sektöründe dijital dönüşümün hızla ilerleme kaydettiğini belirtti. Sanal fuarların yaklaşık 10 yıldır yapıldığı bilgisini veren Özdemir, ancak yaşanan iptaller ve ertelemeler doğrultusunda fiziki fuarcılık sektörünün yüzünü sanala çevirmeye başladığını kaydetti.

Fair organization sector which was shaken by delays and cancellations after COVID-19 pandemic, is looking for a way out with virtual fairs. Gökmen Özdemir, the founder of Endless Fairs, who launched the local Virtual Fair software, stated that digital transformation in the fair sector has made rapid progress after the Coronavirus outbreak. Stating that virtual fairs have been held for about 10 years, Özdemir noted that the physical fair organization sector started to turn its face to virtual fairs in line with the ongoing cancellations and postponements.

Sanal fuar konseptinin fiziki fuarlarla eş zamanlı olarak organize edildiği gibi bağımsız olarak da organize ediliyor. Aynı zamanda network açısından stant sahipleri standını kaç kişi ziyaret etmiş yaş ortalaması nedir, ne kadar süre stant da kalmış, kartvizit bırakmış mı gibi soruların yanıtını data olarak elde edebiliyor. Bu datalar sayesinde iş ağı genişliyor ve kayıtlar dijital olduğu için gözden kaçan bir fırsat olmuyor.

Online fuar düzenlerken ne gibi hazırlık aşamalarından geçiyorsunuz?

Endless Fairs'ın alt yapısı, aynı anda sınırsız fuar etkinliği düzenleyecek kadar güçlü bir yazılım. Biz Endless Fairs sanal fuar altyapısını hem kiralayabiliyoruz, hem de kendi fuar organizasyonlarımızda kullanabiliyoruz. Hazırlık konusunda kullanışlı bir firma paneline sahibiz. Stant sahipleri sunmuş olduğumuz 10 adet stant tasarımından birini seçerek, videoları, broşürleri sergilemek istedikleri görselleri, indirilmesini istedikleri dokümanları onlara verdiğimiz kullanıcı bilgileri ile kolay bir şekilde düzenleyebiliyor. Yani fiziki fuarlar gibi günler öncesinden ağır bir hazırlık sürecimiz yok diyebiliriz. Aslında bizi fiziki fuarlardan ayıran en büyük özelliklerden biri de bu pratik, ergonomik hem de kullanışlı olması. Endless Fairs alt yapısının önemli özelliklerinden biri de stant sahiplerini ve ziyaretçileri yormadan keyifli bir fuar organizasyonu geçirmelerini sağlaması ve aynı zamanda vakitten ve nakitten kazandırması.

10 KAT FAZLA DATA

Sanal Fuarlar neden önemli!

Firmaların dijitalleşmesi ve dünya pazarında bilinirliğini arttırması adına dijitalleşmeye ayak uydurması şart. Size

seminars, promotional films, brochures, etc. The concept of the virtual fair can be organized simultaneously as well as independently with the physical fairs. At the same time, in terms of network, the owners of the booth can get the answers to the questions such as how many people visited the booth, how long he spent time on your booth, whether or not he left a business card. Thanks to this data, the business network is expanding and since the records are digital, there is no opportunity to be overlooked.

What preparation stages do you go through when organizing online fairs?

The infrastructure of Endless Fairs is powerful enough to hold unlimited fair events at the same time. We can both rent the Endless Fairs virtual fair infrastructure and use it in our own fair organizations. We have a handy company panel on preparation. By choosing one of the 10 booth designs we have presented, the owners of the booths can easily edit the videos, brochures they want to display, the documents they want to download with the user information we provide to them. In other words, we can say that we do not have a heavy preparation period days before like physical fairs. In fact, one of the biggest features that distinguish us from physical fairs is that it is practical, ergonomic and useful. One of the important features of the Endless Fairs infrastructure is that it enables them to spend a pleasant fair organization without exhausting the booth owners and the visitors and also enables them to save time and money.

10 TIMES MORE DATA

Why Virtual Fairs are important?

Thomas Cook şirketinin örneğini vermek istiyorum. Şirketin batmasının en büyük sebebinin dijitalleşmeye ayak uyduramaması olduğu konuşuluyor. Artık büyük küçük farketmeksizin Fiziki fuarların da dijital çağa ayak uydurup dijital alanda da bulunması şart. Yoksa bu gibi kriz durumlarında milyarlarca dolar kaybetmeye devam edecekler. Sanal fuar fiziki fuarların bir alternatifi değil tamamlayıcısı olarak görülüyor. Yani Siz. Fiziki fuar organize ederken aynı anda aynı fuarı sanalda da organize edebilirsiniz. Özellikle data konusunda. Sanal fuarlar fiziki fuarlara oranla 10 katı daha fazla data oranına sahip. Günümüzde şirketler Data için milyonlarca lira para ödüyor. Sanal fuarlarda bu dataların 10 katını elde ettiğinizi düşünmenizi istiyorum. Dolayısı ile fiziki fuarların ayakta kalması ve pazarını genişletmesi için daha çok dijitalleşmesi gerekiyor. Ve bu sayede fiziki fuarlara oranla ticaret hacimlerini daha 2-3 katına çıkarabilirler.

SANAL FUAR ORGANİZASYONLARI 5 KAT ARTACAK Fiziki fuarlarla eş zamanlı olarak organize ediliyor mu?

Fuarın en önemli özelliklerinden biri fiziki bir fuar gerçekleşirken aynı anda o fuarı sanal olarak da gerçekleştiriliyor olması. Bu durumda fiziki fuara çeşitli durumlarla katılmayan kurumlar, dünyanın neresinde olursa olsun kesintisiz stant açma imkanı buluyor. Fiziki fuarların önemli koşullarından biri de kaliteli ziyaretçilerle fuarın ticaret hacmini büyütme. Sanal fuarlarla birlikte ulusal ve uluslararası ziyaretçi sayısı iki katına çıkıyor. Günümüzde iş hayatında da büyük bir dijital dönüşüm var. Ve kısıtlı zamanlarda herkes fuarlara gidemeyen sanal fuarlar ticaret kapılarını iş insanlarının ayaklarına getiriyor. Dünyada yüzlerce fiziki fuarın sanal fuar halinde eş zamanlı olarak organize edildiğini görüyoruz. Fiziki fuarların tamamlayıcı olarak nitelendirilen bu yapı fuar organizatörleri tarafından yoğun ilgi görüyor. Ve ilerleyen yıllarda sanal fuar organizasyonlarının 5 katına çıkacağını düşünüyoruz.

Maliyet avantajları neler?

Fuar sektörü milyarlarca dolar büyüklüğünde bir sektör. Konaklama, lojistik, stant maliyetleri, işçi maliyetler derken çok büyük bir ekonomik ağ oluşturuyor. Ancak her şirket her fuara maliyet yükü yüzünden katılım gösteremiyor. Özellikle kobilerin dünyaya açılımı, iş ağı oluşturmaları veya yatırımcı bulmaları adına sanal fuarlar büyük bir fırsat oluşturuyor. Sanal fuarlar, broşürler, stant tasarımları, canlı görüşmeler, chat görüşmeleri kısacası fiziki fuarlarda ne görüyorsanız sanal fuarlarda da aynı konsepti oluşturma imkanı sağlıyor. Düşük maliyetlerle stant açıp dünyanın hemen her yerinden fuarlara katılıp ticaret ağlarını genişletebiliyorlar. Sanal fuarlar fiziki fuarlara oranla yüzde 80 maliyet ve yüzde 100 zaman tasarrufu sağlıyor.

Companies must keep up with digitalization in order to digitalize and increase their awareness in the world market. I want to give you an example of the company Thomas Cook. It is said that the most important reason for the company to sink is its inability to keep up with digitalization. Now, no matter how big or small, Physical fairs must keep up with the digital age and exist in the digital environment. Otherwise, they will continue to lose billions of dollars in such crisis situations. The virtual fair is seen as a complement, not an alternative, of physical fairs. That is, you. While organizing a physical fair, you can also organize the same fair on the virtual. Especially when it comes to data. Virtual fairs have 10 times more data rates compared to physical fairs. Today, companies pay millions of lira for Data. I want you to think that you get 10 times of this data in virtual fairs. Therefore, in order for physical fairs to survive and expand its market, it needs to be digitalized more. And in this way, they can increase their trade volumes 2-3 times compared to physical fairs.

VIRTUAL FAIR ORGANIZATIONS WILL QUINTUPLE Can they be organized simultaneously with physical fairs?

One of the most important features of the fair is that while a physical fair is taking place, that fair can be held virtually at the same time. In this case, institutions, which cannot participate in the physical fair for various reasons, have the opportunity to open uninterrupted booths wherever they are in the world. One of the important features of physical fairs is to increase the trade volume of the fair with quality visitors. The number of national and international visitors doubles with virtual fairs. Today, there is a great digital transformation in business life. And whereas not everyone can go to fairs in limited times, virtual fairs bring trade doors to business people. We see that hundreds of physical fairs around the world are organized simultaneously as virtual fairs. This structure, which is considered as a complement to the physical fairs, attracts great attention by the fair organizers. And we think that virtual fair organizations will increase 5 times in the coming years.

What are the cost advantages?

The fair sector is a sector of billions of dollars. When it comes to accommodation, logistics, booth costs and labor costs, it creates a huge economic network. However, not every company can participate in every fair due to its cost burden. Virtual fairs are a great opportunity especially for SMEs to open up to the world, create a business network or find investors. Virtual fairs provide brochures, booth designs, live talks, chat talks, in short, whatever you see in physical fairs, and creates the same concept in virtual fairs. They can open their booths at low costs and participate in fairs from all over the world and expand their trade networks. Virtual fairs provide 80 percent cost and 100 percent time savings compared to physical fairs.

Nasıl çalışıyoruz?

Endless Fairs, fuarcılığın sunduğu hemen her olanağı hatta daha fazlasını online fuar çözümleri ile sunar ve dünyamızdaki yükselen online talebin ihtiyaçlarını teknolojik ve yenilikçi çözümlerle karşılar. Hazır dijital fuar altyapısının sağladığı özellikler ile düzenlediğiniz fuarlarınıza dijitalleşirken fark katar. Endless Fairs sanal fuar altyapısı ile kendi online fuarınızı kolayca oluşturabilir, kitlelerin online platformda buluşmasını sağlayabilirsiniz.

* Fiziki fuar atmosferini dijital ortama taşıyan sanal fuarlar, hem katılımcı kurumların hem ziyaretçilerin gerçek fuar deneyimi yaşamasını sağlar. Firmaların taleplerine göre özelleştirilmiş görünüm ve içerik ile düzenlenen fuarlar istenilen konseptte düzenlenir.

* Bilgisayar, tablet ya da telefon üzerinden erişim sağlanabilen kullanıcı dostu fuarlarımız internet üzerinden kolayca yönetilebilir ve ziyaret edilebilir.

* Online fuar kararınızdan fuar düzenleme aşamasına, fuar esnasından fuar sonuna kadar hem düzenleyen firma hem katılımcı kurumlar için online olarak canlı destek hizmeti verilir.

* Sistemimizin güçlü altyapısı sayesinde, klasik fuarlarda sınırlı sayıda olan fuar alanı ziyaretçi kapasitesi, sanal fuarlarda ortadan kalkmaktadır. Sistemimiz 500.000 eş zamanlı ziyaretçiye, herhangi bir geliştirmeye ya da müdahaleye ihtiyaç duymaksızın aynı anda hizmet sunabilmektedir.

* Canlı olarak ziyaretçilerle etkileşim kurulabilen standlarda katılımcı kurumların temsilcileri aynı anda standı yönetebilir ve ziyaretçilerle etkileşime geçebilir. Dijital ortamda yer alan görüntülü ve yazılı konuşmalar, fuar sonrasında doğru bir değerlendirme yapmanızı ve bu görüşmelerden etkili sonuçlar almanızı sağlar.

* Online ortamda gerçekleşen sanal fuarlarda canlı seminerler ve konferanslar gerçekleştirilebilir. Fuar ziyaretçilerinin katılabildiği seminer ve konferanslar standların yanı sıra dikkat çeken alanlar olup katılımcı kurumlar veya düzenleyen firma için sunmak istediklerini ziyaretçilerle buluşturduğu platformlar olarak kullanılabilir.

* Online fuarlarınızı diğer online pazarlama kanallarınıza entegre ederek fuarınızı veya katılımcı kurumların ürün ve hizmetlerini fuar öncesi ve sonrası pazarlama iletişimlerinize dahil edebilirsiniz.

* Fuar boyunca yer alan ekran giydirme, pop up, billboard, yelken bayrak, otobüs giydirme gibi yer alan ve tercihlerinize göre geliştirilebilecek çeşitli alanlar, hem fuardan veya hem fuar dışından kurumlara ürün ve hizmetlerini pazarlamak üzere sunulabilir.

Daha detaylı bilgi almak için aşağıdaki iletişim numaralarından bizlere ulaşabilirsiniz.

İletişim

+90 850 885 0 321

E-mail; gokmen.ozdemir@endlessfairs.com

How do we work?

Endless Fairs offers almost every opportunity offered by fairs, and even more with online fair solutions and meets the needs of the rising online demand in our world with technological and innovative solutions. It makes a difference in digitalizing your fairs with the features provided by the ready digital fair infrastructure. With the Endless Fairs virtual fair infrastructure, you can easily create your own online fair and enable the masses to meet on the online platform.

* Virtual fairs, which bring the physical fair atmosphere to the digital environment, enable both exhibitor institutions and visitors to have a real fair experience. The fairs organized with customized appearance and content according to the demands of the companies are organized in the desired concept.

* Our user-friendly fairs, which can be accessed via computer, tablet or mobile phone, can be easily managed and visited through the Internet.

* Live support service is provided online for both the organizing company and the participating institutions, for your online fair decision, fair organization stage, throughout the fair period until the end of the fair.

* Limited visitor capacity which is a reality in classical fairs is eliminated in virtual fairs thanks to the strong infrastructure of our system. Our system can serve 500,000 concurrent visitors at the same time without any need for any development or intervention.

* Representatives of exhibitor institutions can both manage the booth and interact with the visitors at the booths which enable live interactions with visitors. Video and written speeches in digital media allow you to make an accurate assessment after the fair and to obtain effective results from these meetings.

* Live seminars and conferences can be held at virtual fairs that take place online. Seminars and conferences in which fair visitors can attend are interesting areas on top of booths and can be used by the exhibitor institutions or organizing companies as platforms to present what they want to the visitors.

* By integrating your online fairs into your other online marketing channels, you can include your fair or the products and services of exhibitor institutions in your marketing communications before and after the fair.

* Various areas, such as screen wrapping, pop-ups, billboards, sail flags, bus wrapping, which can be developed according to your preferences, can be offered to both the fair and outside the fair to market their products and services.

You can contact us from the contact numbers below to get more detailed information.

Contact

+90 850 885 0 321

E-mail; gokmen.ozdemir@endlessfairs.com

Markalar, Virüsü Dijitalde Atlatacak

Brands Will Survive
the Virus Digitally

Covid-19 salgını sonrası yeni dünyaya ilişkin bilgiler veren Uluslararası Franchising Derneği (UFRAD) Başkanı Mustafa Aydın, “Franchise sektöründe dijital platformların öne çıkacağını gözlemliyoruz. Markalarımızı da bu alana yönelik konumlandırmaya çalışıyoruz. Herkesin birlikte hareket etmesi gereken bir dönemden geçiyoruz” dedi.

Giving information about the new world formed along with the Covid-19 pandemic, International Franchising Association (UFRAD) President Mustafa Aydın said, “We observe that digital platforms will come to the fore in the franchise industry. We are trying to position our brands towards this area. We are going through a period where everyone should try hard together.”

Dünyayı etkisi altına alan Covid-19 salgını, birçok sektörde iş yapış biçimlerinin de değişmesine neden oluyor. Hizmet sektöründen perakendeye kadar birçok alanda yenilikler peş peşe devreye girerken markalar da yeni yatırımlarla bu dönemin üstesinden gelmeye çalışıyor. Devletin uyguladığı teşvik ve yeni politikalar ise sektörlerin bu dönemden minimum zararla ayrılmasını sağlayacak. Ancak herkesin merak ettiği soru aynı: “Yeni dünyada iş yapış biçimlerimiz nasıl olacak?”

İşte bu soruyu kendi sektörü için yanıtlayan Uluslararası Franchising Derneği (UFRAD) Başkanı Mustafa Aydın, “Biz franchise sektöründe dijital platformların öne çıkacağını gözlemliyoruz. Markalarımızı da bu alana yönelik konumlandırmaya çalışıyoruz. Herkesin birlikte hareket etmesi gereken bir dönemden geçiyoruz. Bu zorlu dönemi aşmak için de Türkiye’de ilk vakanın çıktığı günden itibaren sektör temsilcileri ile online konferanslar ve çalışmalar başlattık. Kendimizi yenilememiz ve dijital alana yönelmemiz gereken bir süreçteyiz. Markalarımıza alternatif dijital platformlar oluşturmamız gerekliliğini anlatıyoruz” dedi.

The Covid-19 pandemic, which has influenced the entire world, causes the way of doing business in many sectors. While innovations in many areas ranging from the service sector to retail have been in succession, brands are trying to overcome this period with new investments. The incentives and new policies implemented by the government will enable sectors to survive this period with minimum loss. Nonetheless, the question everyone is curious about is the same: “How will we be doing business in this new world?”

Answering this question on behalf of his sector, The International Franchising Association (UFRAD) President Mustafa Aydın said, “We observe that digital platforms will come to the fore in the franchise industry. We are trying to position our brands towards this area. We are going through a period where everyone should try hard together. To overcome this challenging period, we have started online conferences and studies together with representatives of the sector in Turkey since the day when the first cases appeared. We are in a process where we need to renew ourselves and head towards the digital field. We are explaining the need to create alternative digital platforms for our brands.”



Online Fuar Düzenleyebiliriz

Markaları hedef kitlelerine ulaştırmak için dijital platformları aktif olarak kullanmaya özen gösterdiklerinin altını çizen Aydın, şu değerlendirmeyi yaptı: “UFRAD olarak bu platformlarda nasıl aktif olunur ve en uygun dijital platform hangisi olur şeklinde eğitimler ve danışmanlıklar veriyoruz. Markalarımızın bundan sonraki süreci de planlaması gerekiyor. Korona sonrası dünyanın normalleşmesinin çok kısa sürede olacağını düşünmüyorum. Farklı bir dünya bizi bekliyor olacak. Biz de bu dünyanın bir parçası olmak zorundayız. Bu yıl franchising fuarını yapmayı düşünüyoruz, ancak koşullar uygun olmadığı takdirde online fuar planlıyoruz.”

Franchise sektörünün yıllık işlem hacminin 43 milyar dolara ulaştığını vurgulayan Mustafa Aydın, şu bilgileri paylaştı: “Her yıl 43 milyar dolarlık ticaret hacmi olan sektörümüz, bu yılı 50 milyar dolar büyüklük ile kapatmayı hedefliyordu. Franchise sektörü, 150 bin kişinin istihdam edildiği, 50 binin üzerinde zincir mağazası olan bir sektör. 20 farklı sektörle Türk ekonomisine katkı sağlıyoruz.” Küresel salgınla birlikte yaşanan gelişmelerin sektöre etkilerini ve yapılması gerekenleri de anlatan Uluslararası Franchising Derneği Başkanı Mustafa Aydın, “Bu alanda paydaşlarımız da çok önemli. AVM’ler, marka sahipleri, cadde mağazası sahipleri. Biz büyük bir aileyiz. Herkesle bir araya gelerek çalışmalar yürütüyoruz. Markalarımızı yaşatmamız lazım. Herkesin birlik ve beraberlik içinde çalışmalarını gerçekleştirmeye devam etmesi gerekiyor” diye konuştu.

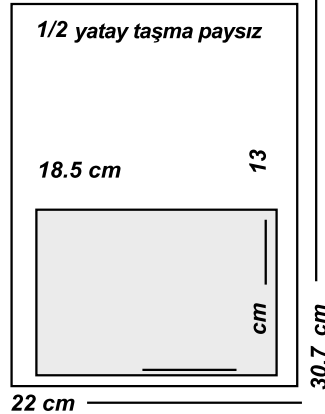
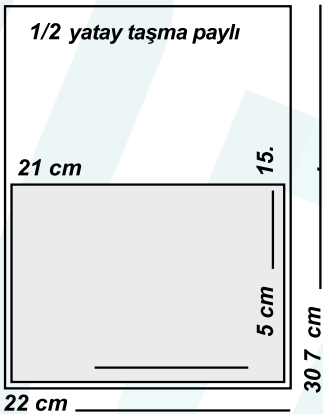
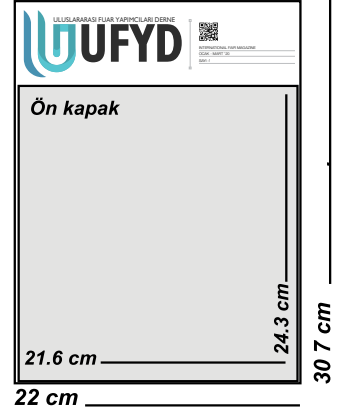
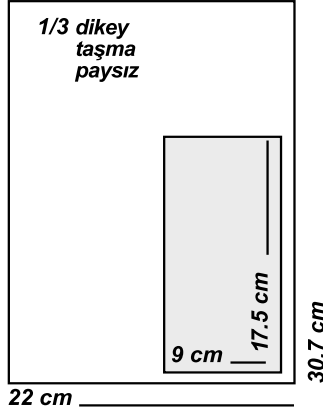
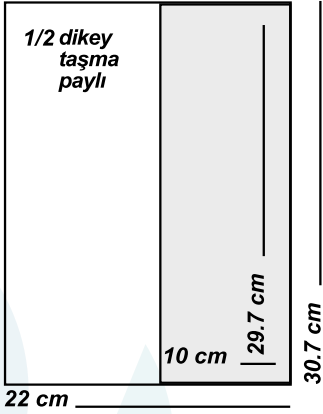
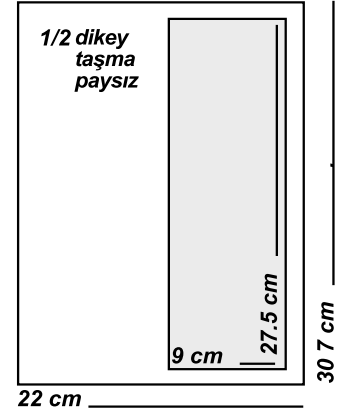
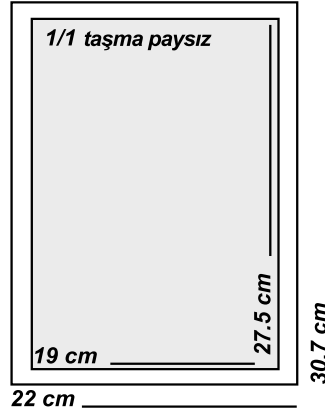
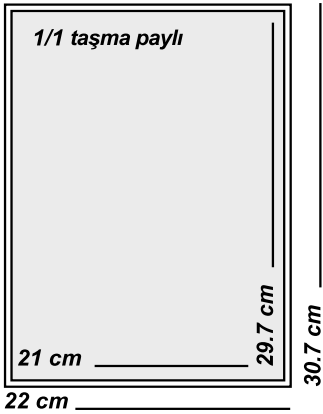
We Can Organize Online Exhibitions

Underlining that they take care to use digital platforms actively to bring brands to their target audiences, Aydın made the following assessment: “As UFRAD, we provide trainings and consultancy on how to be active on these platforms and which is the most suitable digital platform. Our brands also need to plan the next process. I do not think that the normalization of the world after the corona will be in a very short time. A different world will be waiting for us. We have to be a part of this world. We are considering holding the franchising fair this year, but if the conditions are not suitable, we are planning an online exhibition instead.”

Emphasizing that the annual transaction volume of the franchise sector has reached 43 billion dollars, Mustafa Aydın shared the following information: “Our sector, which has a trading volume of 43 billion dollars every year, aimed to close this year with a size of 50 billion dollars. The franchise sector is a sector that employs 150 thousand people and has more than 50 thousand chain stores. We contribute to the Turkish economy with 20 different sectors.” Explaining the effects of the developments experienced with the global pandemic to the sector and what needs to be done, President of International Franchising Association Mustafa Aydın said, “Our stakeholders are also very important in this field. Shopping malls, brand owners, street shop owners. We are a big family. We are working together coming together with everyone. We need to keep our brands alive. Everyone should continue to realize their works in unity and solidarity.”

media kit 2021

teknik bilgi



Yayın periyodu ve son teslim tarihi

Yayın Periyodu :
3 Aylık
Son Teslim Tarihi :
Reklamın yayınlanacağı sayıdan bir önceki ayın yirminci günü.
İptal :
Materyallerin son teslim tarihinden sonra yapılacak iptaller kabul edilmez.
Baskı Materyallerinin Formatı :
CMYK renk modunda, 300 DPI çözünürlüğünde PDF, JPEG, TIF, PSD dökümanları.

endlessFAIR8®

www.endlessfairs.com

**Hazır dijital fuar altyapımızla kendi
Sanal Fuarınızı düzenleyin, kitleleri
online platformda buluşturun**



Zaman ve maliyet kaybı
olmaksızın gerçek fuar
atmosferinde yüzbinlerce
ziyaretçiyi ağırlayacağınız
kendi sanal fuarınızı
gerçekleştirmek için
bize ulaşın



/endlessfairs



TÜRKİYE'NİN EN BÜYÜK FUAR KOMPLEKSİ



YENİLENİYORUZ ...

Sizlere daha iyi hizmet verebilmek için yenileniyor, modernize ediyor ve kontrollü sosyal hayata adapte oluyoruz.

1 Eylül itibari ile görüşmek üzere...



İSTANBUL
DÜNYA TİCARET MERKEZİ

www.idtm.com.tr