



UR-GE

UR-GE Projeleri İyi Uygulama Örnekleri

İçindekiler

Önsöz	5
İş Mükemmeliyeti ve Enerji Verimliliği.....	7
Ortak Altyapının Geliştirilmesi, Sektöre Özgü Teknik Eğitimler ve Yeni Pazarlara Giriş	9
Bütüncül Yaklaşım	11
Sektör Stratejisi ve Yüksek Miktarda İhracat	13
Tedarik Zincirlerine Entegrasyon.....	15
Yeni Pazar Geliştirme, Etkin Yurt Dışı Pazarlama.....	17
Tarife Dışı Engellerin Aşılması.....	19
Hedef Pazarda Başarılı B2B Organizasyonu ve Alım Heyeti	21
İhracat Koçluğu	23
Başarılı Uygulama Örneği.....	25
Başarılı Hedef Pazar Analizi ve Hedef Pazar Satış Kanalı Oluşturma	27
Yetenek Matrisi.....	30
İhracata ilk adım	33
Yeni Dağıtım Kanalları, Stratejik Planlama ve Verimlilik Artışı.....	36
Başarılı Teorik ve Uygulamalı Eğitim ile Yetenek ve Kapasite Geliştirme.....	38

Önsöz



Cumhuriyetimizin 100. yılını kutlayacağımız 2023 yılına ilişkin iddialı bir hedefimiz var. 2023 yılına ulaştığımızda 500 milyar dolar ihracat hacmi ile dünya ihracatından yüzde 1,5 oranında pay elde etmeyi hedefliyoruz. Bu hedefe ulaşılmasında KOBİ'lerimizin öncü rol oynayacağına inanıyoruz.

Bu noktadan hareketle, ekonomik kalkınmanın itici gücü olarak gördüğümüz KOBİ'lerimizi daha rekabetçi kılmak için etkin destek sistemleri oluşturmaya devam ediyoruz. Sürdürülebilirlik ilkesi ile yürüttüğümüz çalışmalarımızda vizyonumuz KOBİ'lerimizin 2023 ihracat hedefine adım adım yürümelerine imkan sağlamak, rekabetçi alanlarda KOBİ'lerimizin birlikte hareket etmelerinden doğacak sinerji ile uluslararası rekabet gücümüzü artırmaktır.

KOBİ'lerimizin kümelenme faaliyetlerinin desteklenmesinin önemine binaen, bu bakış açısını ihracatta devlet yardımları politikalarımıza yansıtarak; 23 Eylül 2010 tarihinde, proje bazlı, hedef pazar ve hedef sektör odaklı “Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi Hakkında Tebliği” (UR-GE) yürürlüğe koymuş bulunmaktayız.

UR-GE Tebliği, işbirliği kuruluşlarımızın kümelenme anlayışı ve proje yaklaşımı çerçevesinde KOBİ'lerin rekabet güçlerini geliştirmelerine yönelik ihtiyaç analizi, eğitim, danışmanlık, istihdam, yurt dışı pazarlama ve alım heyeti faaliyetlerini gerçekleştirdikleri bütünlük bir destek mekanizmasıdır. Bu kapsamda, 93 İşbirliği Kuruluşu tarafından yürütülen 131 UR-GE Projesi'ni destekliyoruz.

Bununla birlikte, UR-GE Projelerinin daha etkin ve verimli yürütülmesini teminen Bakanlık olarak çeşitli çalışmalar yürütüyoruz. Bu kapsamda hazırladığımız “Kümelenme Araçları Kiti” ile “UR-GE Proje Hazırlama ve Uygulama Kılavuzu” UR-GE Projelerinin hem hazırlık hem uygulama sürecindeki çalışmalara ivme sağlamıştır.

Bu çalışmalarımıza bir yenisini ekleyerek “UR-GE Projeleri İyi Uygulama Örnekleri Kitapçığı”nı hazırladık. İşbirliği Kuruluşlarımızla kamu özel sektör işbirliği anlayışı içerisinde yürüttüğümüz çalışmamız neticesinde hazırladığımız yayıнымızda, UR-GE faaliyetlerinin bütüncül bir anlayış ile Tebliğ'in sağladığı desteklerden mümkün olan en yüksek faydanın sağlanması anlayışıyla yürütülüyor olması, işbirliği kuruluşunun iş modellerinin UR-GE'ye entegre edilmesi, UR-GE Projesinde yer alan firmalara yönelik olarak ortak sorun, ortak fırsat anlayışıyla çözüm odaklı eğitim ve danışmanlık faaliyetlerinin organize edilmesi ve yeni pazarlara giriş sağlanması hususları göz önünde bulundurulmak suretiyle iyi uygulama örneği olarak değerlendirilen faaliyetlere yer verilmiştir.

Yayınımızın, İşbirliği Kuruluşlarımız tarafından yürütülen UR-GE Projelerinde gerçekleştirilecek faaliyetlere örnek teşkil edeceği ve iyi uygulama örneklerinin yaygınlaşmasını sağlayacağı inancıyla, bu değerli çalışmanın hazırlanmasında emeği geçen herkese teşekkür ediyorum.

Nihat ZEYBEKÇİ
Ekonomi Bakanı

UR-GE Projesi Adı	: Bursa Organize Sanayi Bölgesi Tekstil Kümesinde Yer Alan Firmaların İhracat Kapasitelerinin Arttırılması Projesi
Başlangıç Tarihi	: 2 Mayıs 2012
Durumu	: Devam Ediyor.
Proje Koordinatörü	: Nilay DURUKAN – Zafer PEHLİVAN

İş Mükemmeliyeti ve Enerji Verimliliği

“Bakanlığımızın, bizi talep ettiğimiz konularda eğitim ve danışmanlık alma ve yurt dışı faaliyetlerini hedeflediğimiz ülkeye gerçekleştirme konusunda özgür bırakması son derece olumludur. Bunun yanında bu faaliyetleri de % 75 oranında desteklemesi katılımcılarımız için son derece önemli bir finansal kaynaktır. Bakanlığa çok teşekkür ediyoruz.”

Ali UÇUR
Bursa Organize Sanayi Bölgesi
Yönetim Kurulu Başkanı

52 yıldır katılımcılarına enerji ve altyapı hizmetleri sunan ve Türkiye’nin ilk Organize Sanayi Bölgesi olma özelliğini taşıyan kurum, üyeleri arasında işbirliği ve sinerji yaratmak, üyelerine derin bakış açısı kazandırmak, üyelerinin iş yapma

şekillerini verimli hale getirmek ve enerji verimliliği sağlamak yoluyla üyelerinin rekabetçiliklerini artırmak için çalışmalar yürütmektedir.

Bursa Organize Sanayi Bölgesi tarafından yürütülmekte olan “Tekstil Kümesinde Yer Alan Firmaların İhracat Kapasitelerinin Arttırılması Projesi”nde 17 eğitim başlığı altında 1.281 çalışan eğitim almıştır. Proje kapsamında katılımcı firmalar;

- Yalın Yönetim Yalın Liderlik
- Kaizen
- Standart İş
- 5S
- Değer Akış Haritalama
- Üretim planlama

gibi alanlarda aldıkları danışmanlık hizmetleri ile verimliliklerini artırarak ve süreçlerini iyileştirerek rekabetçi bir konuma ulaşmıştır.

Proje Kazanımları:

- Gerçekleştirilen iş mükemmeliyeti çalışmaları sonucu, verimlilik artışı ve süreç iyileştirme yoluyla yıllık 1.125.840,06 TL tasarruf elde edilmiştir.



- Enerji Verimliliği kapsamında 6 firmada enerji etütleri yaptırılmıştır. Yapılan enerji etüt çalışması sonucunda 1 firma Kalkınma Ajansı'na (BEBKA) başvuru gerçekleştirmiştir.
- Katılımcılar, Özbekistan ve Kırgızistan pazarlarına düzenlenen yurt dışı pazarlama faaliyeti sonucunda bu pazarlara ihracata başlamıştır.
- Küme için hedef pazar olarak belirlenen Amerika, Kanada, Meksika, Arjantin, Fas, İran için ön pazar araştırması çalışmaları gerçekleştirilmiş ve katılımcı firmalar ile paylaşılmıştır. 13-16 Nisan 2014'te New York ve Washington'da yurt dışı pazarlama faaliyeti gerçekleştirilmiştir.

Başarılı Uygulama Örneği:

YILSONU PAYLAŞIM TOPLANTISI



Küme yönetimi tarafından düzenlenen ve küme firmalarının bir araya gelerek eğitim ve danışmanlık faaliyetleri sonucunda elde ettikleri çıktıları ve bu süreçte gerçekleştirdikleri çalışmaları paylaştıkları, edindikleri kazanımların sunulduğu, proje faaliyetlerinin değerlendirildiği ve iyi uygulama örneklerinin paylaşıldığı Yıl Sonu Değerlendirme Toplantıları UR-

GE Projeleri arasında ilk ve tek olma özelliği taşımaktadır.



İş Mükemmeliyeti ve Enerji Verimliliği Eğitim ve Danışmanlık faaliyetleri ile Yıl Sonu Değerlendirme Toplantıları, küme üyeleri arasında sinerjiyi geliştiren ve bilgi paylaşımını artıran BAŞARILI UYGULAMA ÖRNEĞİ olma özelliği taşımaktadır.

UR-GE Projesi Adı	: Endüstriyel Havalandırma, İklimlendirme ve Soğutma Sektörüne Yönelik Uluslararası Rekabet Yeteneğinin Geliştirilmesi Projesi
Başlangıç Tarihi	: 19 Kasım 2011
Durumu	: Devam Ediyor.
Proje Koordinatörü	: Aylin GEL

“URGE projemiz rekabetçiliğin geliştirilmesi açısından önemli bir destek olmaktadır. Örneğin Kenya Dış Ticaret heyetimizin en önemli noktalarından biri ilgili pazar araştırması çalışmalarını kendi imkânlarımızla yapmış olmamız ve 50 firmanın katılımıyla 338 iş görüşmesi gibi başarılı bir sonuca ulaşmış olmamızdır. Kenya Yurtdışı heyetimiz büyük bir başarıya imza atmıştır. Bu heyet sonrasında 3 üyemiz bu ülke ve civarına ihracat gerçekleştirmişlerdir. Yine Bakanlığımızın, sektörümüzün ihtiyaçlarını göz önüne alarak desteklediği yönetim modeli çalışmamız, laboratuvarımızın yönetilmesi konusundaki eksikliklerimizi gidermemize yardımcı olmuştur. Ekonomi Bakanlığı’nın yapıcı ve sektörleri desteklemeye yönelik tavrı gerçekten takdire şayandır. Bu destek mekanizmasının firmalara yarar sağlayacak şekilde tasarlanmasında ve yürütülmesinde emeği geçen tüm yetkililere çok teşekkür ederiz.”

Akın KAYACAN
ESSİAD Yönetim Kurulu Başkanı

Ortak Altyapının Geliştirilmesi, Sektöre Özgü Teknik Eğitimler ve Yeni Pazarlara Giriş

1990 yılından bu yana faaliyet gösteren ve kendi sektöründeki ilk işletme kümelenmesi olma özelliği taşıyan yapı, Türkiye Endüstriyel İklimlendirme ve Soğutma Sektörünün % 20’sinin yer aldığı bir bölgenin merkezinde üyelerinin hem ticari hem teknik kapasitelerinin geliştirilmesi yoluyla uluslararası alanda yenilikçilik ve kalite unsurlarını öne çıkartarak rekabet üstünlükleri tesis etmektedir. UR-GE Projesi kapsamında gerçekleştirilen teknik ve ticari eğitim ve danışmanlık hizmetleri ile firmaların teknik kapasitelerinin geliştirilmesi, yepyeni pazarlara nüfuz etmelerinin sağlanması ve ortak altyapının yönetilmesi amaçlanmaktadır.



Proje katılımcısı firma çalışanlarına, ısı yük hesapları, soğutma sistem komponentleri, ısı transferi ve termodinamik gibi sektöre özgü konularda teknik eğitim imkânı sağlanmıştır. Ayrıca, sektörün daha önce giriş yapmadığı Orta Afrika pazarına yönelik iyi planlanmış yurtdışı pazarlama faaliyeti kapsamında gerçekleştirilen 338 iş görüşmesi sonucu 3 iştirakçi Kenya ve Nijer pazarlarına ihracata başlamıştır.

Proje Kazanımları:

- Gerçekleştirilen yurtdışı pazarlama faaliyetleri sonucunda 2 iştirakçi Kenya, 1 iştirakçi Nijer pazarlarına giriş yapmış ve ihracat gerçekleştirmişlerdir.

- Küme üyesi firma çalışanlarına yönelik etkin teknik eğitimler düzenlenmiş, firmaların ürün kalitesi ve performansı üzerinden rekabet edebilmelerinin yolu açılmıştır.
- Ortak AR-GE ve test kapasitesinin sürdürülebilirliğinin sağlanmasına yönelik özgün bir yönetim modeli geliştirilmiştir.

Başarılı Uygulama Örneği:

LABORATUVAR YÖNETİM MODELİ GELİŞTİRİLMESİ ÇALIŞMASI



Sektörün ihtiyacı olan ulusal akredite test laboratuvarının kurulması çalışmalarının en önemli özelliği, Türkiye’de özel sektör tarafından kurulan ilk büyük boyutlu test merkezinin sürdürülebilirliğini ve bağımsızlığını güvenceye alacak bir yönetim modelinin uygulanmasıdır. Ülkemizde benzer yapıların olmamasından ötürü, UR-GE projesi kapsamında bir yönetim modeli geliştirilmesi çalışması yürütülmüştür. Bu kapsamda, yurtdışındaki benzer tüm la-

boratuvarlar ayrıntıları ile incelenmiş, çalışan sayılarından, görev tanımlarına dek kıyaslamalar yapılmış laboratuvarın iş modeli, fiyatlandırma, tanıtım ve hizmet verme süreçleri tasarlanmıştır. Çalışma kapsamında, laboratuvarda çalışacak personelin yetkinlik modelleri ve görev tanımları geliştirilmiştir. Firmaların ortak ihtiyacı olan laboratuvarın sağlıklı, verimli ve bağımsız bir biçimde yönetilmesi için gerekli planlama çalışmaları tamamlanmıştır. Sektöre özgü ortak ihtiyaçların giderilmesi kapsamında yürütülen YÖNETİM MODELİ GELİŞTİRME ÇALIŞMASI yürütülen UR-GE Projelerinin tamamı arasında ilk ve tek olma özelliği taşımaktadır.



Küme üyelerinin rekabet öncesi ortak ihtiyaçlarını çözümleyen bir BAŞARILI UYGULAMA ÖRNEĞİ olma özelliği taşımaktadır.

UR-GE Projesi Adı	: Gemi ve Yat Sektörü Uluslararası Rekabetçiliği Geliştirme Projesi
Başlangıç Tarihi	: 28 Eylül 2011
Durumu	: Devam Ediyor.
Proje Koordinatörü	: Fatma SARIASLAN

Bütüncül Yaklaşım

“Küme yaklaşımı ile üye firmalarımızın uluslararası pazarlarda rekabet gücünün artırılması amacıyla 2011 yılında başladığımız UR-GE projemiz kapsamında önce sektöre ilişkin ciddi bir ihtiyaç analizi çalışması yapılmış, sonrasında ise bu analiz çerçevesinde gerçekleştirilen eğitimlerle devam etmiştir. UR-GE desteği ile Fas’a yönelik gerçekleştirdiğimiz sektörel ticaret heyeti ve ardından yine Fas’tan ülkemize gelen alım heyeti sayesinde çok olumlu temaslarda bulunulmuştur. Bunun yanı sıra hedef pazarlarımızdan Rusya’ya yönelik gerçekleştirdiğimiz sektörel ticaret heyeti de sektörümüz açısından oldukça faydalı olmuştur.”

Başaran BAYRAK

Gemi ve Yat İhracatçıları Birliği
Yönetim Kurulu Başkanı

Gemi ve yat sektörü birçok diğer sektörden farklı olarak çok sıkı kurallara ve denetimlere bağlı bir sektör olma özelliği taşımaktadır.

Tüm dünyada kabul görmüş standartların dışında her ülkenin kendisine özgü ağır standartlarını da içerisinde barındıran sektörün en önemli tarife dışı engellerinden birisi de yüksek sertifikasyon ve standardizasyon maliyetleridir. Gemi ve Yat İhracatçıları Birliği, yürüttüğü URGE projesi kapsamında firmaların ve sektörün temel sorunlarını ortaya koymuş ve proje kapsamındaki faaliyetleri de bu sorunlara çözümler geliştirmek üzerine bütüncül bir yaklaşımla kurgulamıştır.



Proje Kazanımları:

- Fas yurtdışı pazarlama faaliyeti ve Fas alım heyeti sonucunda Fas’a 1,4 Milyon ABD Doları tutarında ihracat gerçekleştirilmiştir.
- Yapılan çalışmalar neticesinde, Gemi ve Yat sektöründe Class sertifikasyonu ile ilgili devlet desteğinin kapsamı genişletildi.

Başarılı Uygulama Örneği:

STANDARDİZASYON VE SERTİFİKASYON



Gemi ve yat ihracatçı birliklerinin gerçekleştirmiş olduğu proje kapsamında yürütülmüş olan İhtiyaç analizi çalışmasında Türk Gemi ve Yat Sanayinin uluslararası rekabet karşısında rakip ülkeler kadar desteklenmediği gözlem-



lenmiştir. Özellikle, sertifikasyon konusundaki maliyetlerin giderilmesi ile dış pazarlardaki etkinliğin artacağı üzerinde durulmuş, böylelikle sektörün sertifikasyon ihtiyacına yönelik destek kapsamı genişletilmiştir. Küme üyesi firmaların spesifik sorunlarını ortaya koyan bir ihtiyaç analizi yaklaşımına sahip olunması, etkin lobi faaliyetleri sonucu sanayinin beklentilerini ve rekabetçiliğini artıracak destek araçlarına erişimin sağlanması ve faaliyetlerin bütüncül bir yaklaşımla kurgulanması bu projenin bir BAŞARILI UYGULAMA ÖRNEĞİ olma hüviyeti taşımasını sağlamıştır.

UR-GE Projesi Adı : Çelik Sektörünün Yurtdışı Pazarlarda İhracatının Artırılması Projesi
Başlangıç Tarihi : 9 Ağustos 2011
Durumu : Devam Ediyor.
Proje Koordinatörü : Selmin Akgül – PR Sorumlusu / Şef
Eray Uğraş UZMAN

Sektör Stratejisi ve Yüksek Miktarda İhracat

“URGE projesi ile firmalarımız arasında diyalogları geliştirildi, bilgi paylaşımı ve dayanışma ruhu ticari rekabetten taviz verilmeden sağlandı.

UR-GE projesi vizyon ve ufukumuzu genişletti ve sağladığı imkanlarla uygulamaları daha kolay ve hızlı yapmamızı sağladı. Sektörde yıkıcı değil yapıcı bir rekabet ortamının tohumları atılmış oldu. Bakanlığımızın da desteğiyle bu yolda devam etmek arzusundayız.”

Namık EKİNCİ
Çelik İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı

Çelik ihracatçıları birliği, Türk çelik sektörünün ihracat potansiyelinin ve hedef pazarlarda Türk çelik sektörünün bilinirliğinin artırılması amacıyla UR-GE projesi yürütmektedir. Bu çerçevede üye firmalardan oluşan Dış Pazar Komitesinin analiz

ve ihtiyaçları sonucu belirlenen hedef pazarlarda yurtdışı pazarlama ve alım heyeti faaliyetleri gerçekleştiren Birlik, bu kapsamda toplam 9 ülkeye 5 sektörel ticaret heyeti gerçekleştirmiştir. Bu ülkeler Şili, Peru, Kolombiya, Pakistan, Bangladeş, Gana, Nijerya, Kenya ve Tanzanya’dır. İhracatı sürdürülebilir kılmak için birliğin UR-GE projesi kapsamındaki etkinlikleri yurtdışı pazarlama faaliyetleri ve alım heyetleri ile sınırlı değildir. Birlik aynı zamanda, sektörün uzun vadeli hedef ve eylemlerini belirleyecek olan sektör stratejisini ve tarife ışı engeller kapsamında değerlendirilebilecek olan kalite sertifikasyonunda yaşanan gecikmelerin önüne geçmek için gerekli çalışmaları da UR-GE projesi kapsamında yürütmektedir.



Proje Kazanımları:

- Üye firmalar, gerçekleştirilen faaliyetler sonucu yaklaşık 140 Milyon ABD Doları ilave ihracat gerçekleştirmiştir.
- Çelik sektörü hammadde piyasalarındaki değişimleri, global çelik piyasasında arz-talep değişimlerini, Türkiye ve Dünya çelik sektöründe mevcut durumu, çelik sektöründeki geleceğe yönelik yatırım önerilerini göstermek için “Türk Çelik Sektörü Yol Haritası” hazırlanmıştır.
- Çelik sektöründe faaliyet gösteren ihracatçı/imalatçı firmalara Arge ve İnovasyon desteği vermek, uluslararası pazarlarda tarife dışı

teknik engelleri ortadan kaldırarak sektörün rekabet gücünü ve sürdürülebilirliğini artırmak, katma değeri yüksek ürünlerin üretimine yönelik araştırmalar yapmak, inovatif iş modelleri geliştirmek, üniversite-sanayi işbirliğini oluşturmak ve en üst düzeyde mesleki ve teknik donanıma sahip işgücü yetiştirmek için kurulmuş olan Matil Malzeme Test ve İnnovasyon Laboratuvarları'nın sertifikasyon kurumları ile ilişkilerinin geliştirilmesi ve sertifikasyon yolundaki engellerin giderilmesine yönelik çalışmalar yürütülmüş ve UK CARES sertifikasının alınmasındaki sorunların giderilmesi için ilerleme kaydedilmiştir.

Başarılı Uygulama Örneği:

ETKİN YURTDIŞI PAZARLAMA



Proje kapsamında 9 ülkede 300 çelik ithalatçısı ile 4000'e yakın ikili iş görüşmesi yapılması sağlandı. Gidilen bu ülkelerde ilgili Bakan, müsteşar veya müsteşar yardımcısıyla, o ülkenin ticaret odaları, birliklerinden oluşan toplam 47 kuruma resmi ziyaretler gerçekleştirildi. Önde gelen medya kuruluşlarına reklamlar verilerek ilgili ülkenin çelik sektörüne, heyetin geleceği duyuruldu. İlgili ülkenin yazılı ve görsel basını ile toplantılar organize edilerek kamuoyunda tanınırlık ve bilinirlik artırıldı. Tüm bu faaliyetlerin etkin ve sonuç odaklı bir bakış açısıyla gerçekleştirilmesi sonucunda 8 ihracatçı Kolombiya'ya toplamda 18,1 milyon ABD Doları ihracat gerçekleştirmiştir. 2011 yılında projede yer alan firmaların Kolombiya'ya olan ihracatı yaklaşık 63,2 Milyon USD iken UR-GE kapsamında gerçekleştirilen çalışmalardan sonra 2012 yılında bu miktar yaklaşık %100 artarak 117,3 Milyona yükselmiştir. Kolombiya'ya ilave olarak Şili, Peru, Pakistan ve Tanzanya pazarlarına ilk kez gerçekleştirilen ihracatlar ile birlikte UR-GE kapsamında gerçekleştirilen faaliyetler sonucunda ulaşılan ihracat rakamı toplamda 140 Milyon ABD Dolarını bulmuştur. Ayrıca, yurtdışı pazarlama faaliyetlerini desteklemek üzere UR-GE kapsamında 5 tane alım heyeti düzenlenmiştir. Alım heyetleri sayesinde gelen ithalatçılara üretim yerlerini yerinde gösterme ve iştirakçileri daha yakından tanıtmaya şansı elde edilmiştir.

Küme üyelerinin etkin pazarlama yapmasını sağlayan katılımcı ve sonuç odaklı bir yaklaşımla gerçekleştirilmesinden ötürü etkin yurtdışı pazarlama faaliyetlerinin yanı sıra sektörel yol haritasının belirlenmesi ve etkin alım heyetlerinin düzenlenmesinden ötürü, bütüncül proje yaklaşımı bir BAŞARILI UYGULAMA ÖRNEĞİ olma özelliği taşımaktadır.



UR-GE Projesi Adı : Beyaz Eşya Yan Sanayi Sektörü Yurtdışı Pazarlama Takımı
Başlangıç Tarihi : 3 Ocak 2012
Durumu : Devam Ediyor.
Proje Koordinatörü : Hande CELAYİR

Tedarik Zincirlerine Entegrasyon

“Ekonomi Bakanlığı’nın UR-GE Tebliği’nin Türkiye’nin 2023 ihracat hedefine ulaşmasında çok önemli bir rol oynadığını düşünüyoruz. Bu destek kapsamında oluşturduğumuz Yurtdışı Pazarlama Takımlarımız ile firmalarımızın uluslararası alanda atacakları adımlarda ortak hareket ederek güç birliği yapmalarını, işbirliklerini geliştirmeyi, pazar çeşitliliğini ve ihracatımızı artırmayı amaçlıyoruz. Projemiz ile yan sanayi firmalarımızı ortak bir paydada buluşturduk.”

Fatih Kemal EBİÇLİOĞLU
Elektrik Elektronik ve Hizmet
İhracatçıları Birliği Yönetim
Kurulu Başkanı



Elektrik Elektronik ve Hizmet İhracatçıları Birliği’nin bünyesinde bulunan beyaz eşya sektörü, Türkiye’nin en fazla inovasyon yaratan sektörü olmasının yanı sıra, Avrupa Birliği’nin beyaz eşya üretim merkezi durumundadır. Güçlü bir ana sanayi için ise yüksek kalitede ve donanımda üretim yapan bir yan sanayi olmak zorunda olduğu gerçeğinden yola çıkarak Birlik, beyaz eşya yan sanayicilerinin ihracat kapasitesini geliştirmek üzere UR-GE projesi yürütmektedir. Beyaz Eşya Yan Sanayiciler Derneği (BEYSAD) ile birlikte yürütülen proje ile 21 adet yan sanayi firmalarının ortak bir paydada buluşturulması hedeflenmiştir. Gerçekleştirilen derinlemesine pazar analizlerinin sonucunda belirlenen hedef pazarlara yönelik tanıtım kitleri oluşturulmuş, hedef pazarlardaki ana ve yan sanayi firmaları ile etkili görüşmeler yürütülmüştür. Faaliyetlerin sonucunda iştirakçi Türk yan sanayi firmaları Latin Amerika pazarında faaliyet gösteren önemli ana sanayi üreticilerinin tedarikçi listelerine entegre olmuştur.

Proje Kazanımları:

- Latin Amerika bölgesi beyaz eşya sektörüne yönelik pazar analiz raporu hazırlanmıştır. Sektörün elinde bu pazara yönelik daha önce yapılmış bir araştırma bulunmamasından dolayı söz konusu rapor Türkiye’de bir ilk teşkil etmektedir.
- Türk yan sanayi firmaları Latin Amerika pazarında faaliyet gösteren önemli ana sanayi üreticilerinin tedarikçi listelerine entegre olmuştur.

- Ortak bir kurumsal kimlik ve tanıtım dosyası oluşturulmuştur. Tanıtım videoları, ortak logolar, basın bültenlerini de içeren tanıtım dosyaları, kümenin pazarlama etkinliğini artırmıştır.

Uygulama Örneği:

ETKİN PAZAR ARAŞTIRMASI



Türkiye'nin en güçlü ana sanayilerinden olan beyaz eşya sanayinin daha da güçlenmesi, etkinliğini artırması için güçlü bir yan sanayiye sahip olması gerektiği gerçeği ile yan sanayinin ihracat kapasitesini artırmak için geliştirilmiş olan projenin en önemli unsuru, hedef pazarın seçilmesini kolaylaştıracak olan pazar araştırması raporunun hazırlanması sürecidir. Sektörün elinde daha önce yapılmış bir araştırma bulunmamasından dolayı hazırlanan Latin Amerika

beyaz eşya sektörü raporu Türkiye'de bir ilk teşkil etmektedir ve gerçekleştirilen faaliyetlerin merkezinde yer almaktadır. Pazar araştırması raporunda belirlenen ülkelerden ilki olan Brezilya'ya gerçekleştirilen yurtdışı pazarlama faaliyeti sonucunda büyük üreticilerin tesislerinde yan sanayide faaliyet gösteren iştirakçiler görüşmeler yürütmüşler ve önemli sonuçlar almışlardır. Gerçekleştirilen görüşmeler öncesi etkin tanıtım gerçekleştirmek için iştirakçilerin ortak kullanımına yönelik logo, film, katalog ve web

sayfası hazırlanmıştır. Özellikle İngilizce olarak hazırlanan tanıtım filminde Türkiye beyaz eşya sektörüne genel bakış, dünyadaki genel konumu, yan sanayinin gücü gibi konulara ağırlık verilmiştir. URGE projesinin amacının da kısaca yer aldığı tanıtım filmi iştirakçi firmaların tanıtılması için çekilen canlı fabrika görüntüleriyle desteklenmiştir.

Küme üyelerinin etkin pazarlama yapmasını sağlayan katılımcı ve sonuç odaklı bir yaklaşımla gerçekleştirilmesinden ve proje faaliyetleri arasındaki bağı düzgün bir şekilde kurmasından ötürü Latin Amerika pazarına yönelik hazırlatılan rapor ve rapor ışığında belirlenen hedef pazarlara yönelik olarak gerçekleştirilen yurt dışı pazarlama faaliyetleri BAŞARILI UYGULAMA ÖRNEĞİ olma özelliği taşımaktadır.

UR-GE Projesi Adı : Türk Ev ve Mutfak Eşyaları Yurt Dışı Pazarlama Takımı
Başlangıç Tarihi : 6 Şubat 2012
Durumu : Devam Ediyor.
Proje Koordinatörü : Havva DENİZ

Yeni Pazar Geliştirme, Etkin Yurt Dışı Pazarlama

“Bu projenin asıl öne çıkan özelliği, firmalarımızın daha önce tecrübe etmediği bir «paylaşım» kültürünü yaratmış olmasıdır. Küme içindeki firmalar yaptıkları iş görüşmelerinde artık bireysel düşünmekten çıkıp küme sinerjisini ön plana çıkarmaktadırlar. UR-GE’nin sadece iştirakçi firmaların değil; ihracat yapmayı amaçlayan Türk firmalarının bilinçlenmesinde ve gelişim fırsatlarının farkına varmalarını sağlamalarında büyük katkısı olduğunu görüyoruz. Bakanlığımıza biz İşbirliği Kuruluşlarına bu projeyi gerçekleştirme imkânı sunduğu, tüm UR-GE projelerine ilham verecek bu çalışmayı yürüttüğü için teşekkür ediyorum”

Tahsin ÖZTİRYAKI
İstanbul Demir ve Demir Dışı
Metaller İhracatçıları Birliği
Yönetim Kurulu Başkanı

Türk Ev ve Mutfak Eşyaları Yurt Dışı Pazarlama Takımı Projesi, iştirakçilerin bireysel olarak ulaşmakta güçlük çektikleri, özellikle uzak pazarlara yönelik



pazar araştırmaları gerçekleştirmek ve belirlenen hedef pazarlarda küme sinerjisinin de katkısıyla etkin pazarlama faaliyetleri sürdürmek üzere tasarlanmış bir projedir. Proje iki temel eksen üzerine inşa edilmiştir. Bunlar: Küme üyeleri arasında iletişim ve işbirliği ortamının tesis edilmesi ve sistematik ihracat pazarlama faaliyetleri yoluyla ihracatın geliştirilmesidir.

Faaliyetler sonucunda 15 iştirakçi 5 farklı yeni pazara ihracata başlamışlardır.

Proje Kazanımları:

- İştirakçi firmalar, kendileri için gerçekleştirdikleri pazarlama faaliyetleri sırasında eriştikleri başka ürün alıcısı potansiyel müşterileri, o ürünleri üreten diğer iştirakçiler ile paylaşmaya başlamışlardır. Sinerji yaratan bu işbirlikleri somut sonuçlar vermeye başlamıştır. Somut bir örnek olarak, dekoratif cam üreticisi bir iştirakçi Azerbaycan pazarındaki bir alıcının mutfak eşyası talebini bir diğer iştirakçi ile paylaşmış ve mutfak eşyası üreten iştirakçi hedef pazara ihracata başlamıştır.
- Pazar araştırması, ön heyet, hazırlık faaliyetleri, yurtdışı pazarlama faaliyeti olarak sistematik hale getirilen süreç etkin ve katılımcı bir biçimde yürütülmüş, birden fazla başarı ile gerçekleştirilerek, işbirliği kuruluşunun iştirakçilerine sunduğu hizmet kalitesi ve kapasitesi geliştirilmiştir.
- Gerçekleştirilen yurtdışı pazarlama faaliyetleri sonucunda 3'er iştirakçi Brezilya ve Japonya'ya, 2 iştirakçi Uruguay'a, 6 iştirakçi Şili ve 1 iştirakçi ise G. Kore pazarlarına ilk kez ihracat gerçekleştirmiştir. Meksika ve Panama'ya da ihracat gerçekleştiren firmaların sayısında artış olmuştur.

Başarılı Uygulama Örneği:

ETKİN YURTDIŞI PAZARLAMA



UR-GE destekleri ile daha önce hedef pazarlara satış odaklı yaklaşan iştirakçiler, markalaşma ve sürdürülebilir ihracat için pazarlama odaklı bir yaklaşıma kavuşturulmuştur. Gerçekleştirilen sonuç odaklı ve sistematik yurtdışı pazarlama faaliyetleri, düzenlendiği her hedef pazarda ihracat yapılmasına yol açmıştır. Pazar araştırması, iştirakçilerin de katıldığı ön heyet

çalışmaları, hazırlık çalışmaları ve pazarlama faaliyetlerindeki bütüncül ve sistematik yapı etkinlik ve sonuç almaya imkân vermiştir. Bahsedilen tüm bu hazırlık çalışmalarının her faaliyet öncesinde eksiksiz gerçekleştirilmesi; hedef olarak belirlenen pazarların, iştirakçi profilleri açısından gerçekten yüksek ihracat potansiyeline sahip olup olmadığının doğru analizi için çok önemlidir. Başarı ile uygulanan süreç adımları;

- Hedef pazarların belirlenmesi: Hedef pazarlar işbirliği kuruluşunun profesyonel destek alarak hazırladığı raporlar ışığında, firmaların destek almadan erişmekte zorlandığı pazarlar arasından iştirakçilerin katılımları ile belirlenmektedir.
- Ön Heyet: Hedef pazarlar belirlendikten sonra ilgili pazarın iştirakçi firmaların ürünlerine uygun olup olmadığı ve pazara giriş konusunda hangi yöntemlerin kullanılması gerektiği araştırılmaktadır. İşbirliği kuruluşu, danışmanlar ve iştirakçiler bu aşamada birlikte çalışmakta ve sektördeki kilit satın almacılar, ithalatçı birlikleri ve sanayi-ticaret odaları gibi kurumlara erişilerek bir yerinde pazar araştırması çalışması yürütmektedirler. Bu kapsamda bir retail tour da düzenlenmekte ve tüm segmentler analiz edilmektedir.
- Ön Hazırlıklar: Yurtdışı pazarlama faaliyetinin tarihi belirlendikten sonra potansiyel alıcı listeleri oluşturulmaya başlanmakta ve bu alıcılar ile kitle iletişim araçlarından ziyade doğrudan telefon ve yerinde ziyaretler yoluyla temasa geçilmekte ve ikili görüşmeler ayarlanmaktadır. İkili görüşmelerde görüşme sayısından çok kalitesine özen gösterilmektedir.
- Yurtdışı pazarlama faaliyeti: Yurtdışı pazarlama faaliyeti öncesinde iştirakçiler program hakkında ayrıntılı olarak bilgilendirilmektedir. Faaliyetin ilk aşamasında, gidilen pazarda tüm iştirakçilerin katıldığı bir retail tour düzenlenmektedir. Retail tour sırasında hemen hemen tüm gelir segmentindeki kanallar görülmekte ve mukayeseler yapılmaktadır. Ardından heyetin konakladığı oteldeki salonlarda ikili iş görüşmeleri gerçekleştirilmekte ve mutlaka iştirakçilerin ürünlerini sergilemesi sağlanmaktadır. Bu esnada küçük bir fuar alanı yaratılmaktadır.

Küme üyelerinin etkin pazarlama yapmasını sağlayan, tekrarlanabilir bir bilgi üreten ve her uygulandığında başarı sağlayan bir pazarlama faaliyeti yönteminin uygulamaya alınmış olmasından ve gerçekleştirilen tüm faaliyetlerin katılımcı ve sonuç odaklı bir yaklaşımla gerçekleştirilmesinden

ötürü etkin yurtdışı pazarlama alanında söz konusu faaliyetler BAŞARILI UYGULAMA ÖRNEĞİ olma özelliği taşımaktadır.



UR-GE Projesi Adı	: UR-GE Projesi Adı: Kablo İletken Sektörü Yurtdışı Pazarlama Takımı
Başlangıç Tarihi	: 16 Haziran 2011
Durumu	: Devam Ediyor.
Proje Koordinatörü	: Filiz AVŞAR

“Ekonomi Bakanlığı’mızın UR-GE (Uluslararası Rekabetçiliğin Desteklenmesi) Tebliği kapsamında hayata geçirdiğimiz “Kablo İletken Sektörü Yurtdışı Pazarlama Takımı Projesi” ile kablo sektörünün yeni ihracat pazarlarına ulaşması amacıyla, en büyük kablo ithalatçısı ABD başta olmak üzere dünyanın farklı bölgelerine ticaret heyetleri organize ediyoruz. Sektörün ABD pazarına girişini sertifikasyon sorunu önemli ölçüde etkiliyor. Düzenlenen ticaret heyetlerimizle sadece ABD pazarında değil, Güney Amerika ve Kanada’da da geçerli olan UL Sertifikası hakkında kuruluşun üst düzey temsilcileri ile uyumlu bir iş birliği gerçekleştirerek firmalarımızın bu pazarlarda ihracat şanslarını arttırmalarını sağladık. Potansiyel pazar araştırmalarına Ekonomi Bakanlığının desteğiyle önümüzdeki dönemde de devam edeceğiz. UR-GE projeleri bu anlamda ihracatçılarımıza büyük bir fırsat yaratıyor.”

Mehmet KAVAKLIOĞLU
TET Yönetim Kurulu Üyesi ve Kablo İletken Sanayicileri Demeği Başkanı

Tarife Dışı Engellerin Aşılması



Elektrik, Elektronik ve Hizmet İhracatçıları Birliği, “Kablo İletken Sektörü Yurtdışı Pazarlama Takımı” Ur-Ge projesi ile kablo sektörünün yeni ihracat pazarlarına ulaşması amacıyla başta ticaret heyetleri olmak üzere çeşitli yurtdışı pazarlama faaliyetleri organize etmektedir.

Sektörün önde gelen 16 firmasından oluşan “Kablo İletken Sektörü Yurtdışı Pazarlama Takımı” projesi (TET Wire & Cable Team) ile öncelikle dünyanın en büyük kablo ithalatçısı olan ABD yakın takibe alınmıştır. Birliğin üzerinde en çok odaklandığı konu, hedef pazarlara girişi zorlaştıran tarife dışı engellerin bertaraf edilmesidir. Birlik, hedef pazarlara ihracatın önündeki en temel tarife dışı engel olan sertifikasyon problemlerini çözerek ABD pazarına kablo ihracatını artırmayı amaçlamaktadır. Birlik, bu proje ile ABD pazarının yanı sıra proje üyesi firmaların Güney Amerika ve Kanada pazarlarında da sertifikasyon konusunda avantajlı duruma geçmesini ve ihracat şanslarının artmasını sağlamaktadır.

Proje Kazanımları:

- Test ve sertifikasyon kuruluşu ile gerçekleştirilen yoğun temaslara sonunda ihraç ürünlerinin test için bekleme süreleri kısaltılmış, Türk ihracatçıları için geçerli olan test fiyatlarından indirim elde edilerek, sektörün test gideri maliyeti düşürülmüştür.
- İstanbul’da düzenlenen bilgilendirme seminerleri ile 66 ihracatçı firma test süreçleri ve sertifikasyon kuruluşu beklentileri konusunda bilgilendirilmiştir.

- Öncelikli hedef pazar olan ABD'ye gerçekleştirilen yurtdışı pazarlama faaliyetleri sonucunda 3 iştirakçi Venezuela, Mikronezya ve ABD pazarlarına ilk ihracatlarını gerçekleştirerek bu pazarlara giriş yapmıştır.

Başarılı Uygulama Örneği:

TARİFE DIŞI ENGELLERİN AŞILMASI



Kuzey Amerika pazarlarına girişte kablo sektöründe karşılaşılan en büyük engel sertifikasyon sorunu olup ilgili pazarda firmaların satış yapabilmeleri için UL sertifikalarının olması gerekmektedir. Yapılan pazarlama faaliyetlerinin ilki olan New York-Chicago heyetinin ön heyeti esnasında, 2012 yılı Mayıs ayında UL (Underwriters Laboratories) ile ilk temas kurulmuş ve Chicago'daki merkezleri ziyaret edilmiştir. Sonraki süreçte UL' in Amerika ve Avrupa'daki kablo sektörü uzmanları 18 Temmuz 2012 tarihinde

İstanbul'da organize edilen seminerlerle kablo sektörü temsilcileri ile buluşturulmuştur. Seminere 66 firmadan 100'ün üzerinde ihracatçı katılmıştır. Mart 2013 tarihinde New York'ta yapılan ticaret heyetinde de New York'ta yer alan UL Wire & Cable Division bölümü bütün iştirakçilerin katılımıyla ziyaret edilerek hem test süreçleri konusunda bilgi edinilmiş hem de test laboratuvarları gezilmiştir. UL ile yürütülen müzakereler neticesinde normal şartlarda İspanya'ya yönlendirilen Türk kablo ihracatçılarının test başvurularının doğrudan ABD merkezlerine yapılması ve burada Türk firmalarına bir temsilci atanması sağlanmıştır. Bu sayede 6 aydan önce gerçekleşmeyen sertifikasyon sürecinin kısaltılması ve özel fiyat anlaşmaları yolu ile fiyat indirimleri sağlanmıştır. Hali hazırda 4 iştirakçi yaklaşık 10 farklı kablo grubu için UL sertifikası için başvuru yapmış olup süreçler küme organizasyonu tarafından izlenmektedir. Hedef pazarlara kablo ihracatının önündeki en büyük engellerden birisi olan sertifikasyon konusunda yaşanan aksaklıkların giderilmesi, ilgili pazarlara ihracatta önemli ölçüde artış sağlayacaktır. Tarife dışı engellerin bertaraf edilmesi için gösterilen çabanın sadece iştirakçiler üzerinde değil, tüm sektör üzerinde olumlu etki yapacak olması, gerek çarpan etkisinin büyüklüğü gerekse tarife dışı engellerin bertaraf edilmesinin amaçlanması, projeye BAŞARILI UYGULAMA ÖRNEĞİ olma özelliği kazandırmaktadır.



UR-GE Projesi Adı : İnegöl Mobilya Sektörünün Uluslararası Rekabetçiliğinin Geliştirilmesi Projesi
Başlangıç Tarihi : 22 Haziran 2012
Bitiş Tarihi : 22 Haziran 2015
Proje Koordinatörü : Bilal Peker

Hedef Pazarda Başarılı B2B Organizasyonu ve Alım Heyeti



“İnegöl yıllardır kendi içinde hareketli ve ihracata açık bir bölgeydi. Ancak ihracat pazarlarımız genelde aynıydı. Başka pazarlarda faaliyet göstermek için rekabet gücümüze güvenmiyorduk. T.C. Ekonomi Bakanlığı’nın projesi sayesinde birlikte hareket etmenin ve alınan eğitim ve danışmanlık faaliyetlerinin verdiği özgüven ile pazarlarımızı çeşitlendirmeye karar verdik. Firmaların rekabetçi güçlerini arttıran faaliyetleri ile URGE Tebliği sanayiye en uygun tebliğ olarak bizim açımızdan çok faydalı bir şekilde ilerliyor.”

Bilal Peker
Proje Koordinatörü

2010 yılında ulusal ve uluslararası düzeyde ‘İnegöl Mobilyası’ markasının oluşturulması hedefiyle kurulan İnegöl Mobilya Sanayicileri ve İş Adamları Derneği (İMOS) kuruluşundan bu yana sektörün ticari hacmini arttırmak için faaliyet göstermektedir ve İnegöl mobilya sektörünün rekabetçiliğinin geliştirilmesi amacıyla T.C. Ekonomi Bakanlığı tarafından da desteklenmektedir.

Faaliyetlerin öncelikle hedef pazara odaklandırıldığı proje kapsamında

- İhtiyaç Analizi ile Belirlenen Hedef Ülke - Hedef Ülke Pazarına Yönelik Eğitimler
- Hedef Pazarda B2B - Hedef Pazardan Alım Heyeti

faaliyetleri ile katılımcı firmalar yeni bir pazara giriş yapmış ve kazandıkları özgüven ile pazarlarını çeşitlendirme arayışlarını artırmışlardır.

Proje Kazanımları:

- İhtiyaç Analizi ile hedef ülke olarak belirlenen Rusya pazarına yönelik 2 alım heyeti ve 2 B2B organizasyonu sonucunda 6 firma Rusya pazarına ilk defa ihracat yapmıştır.
- Bu faaliyetler öncesinde Rusya pazarına yönelik Rus eğitimcilerden alınan eğitimler ile katılımcılar pazardaki tüketici alışkanlıkları, tasarım tercihleri, ödeme kanalları gibi konularda detaylı bilgilere ulaşma fırsatı elde etmişlerdir.

- Yurtdışı faaliyetleri esnasında Rusya'nın en önemli mobilya dağıtıcılarından olan bir firma ile irtibata geçilmiştir ve tüm küme adına bu firma ile görüşmeler yürütmekte olan Dernek anlaşma noktasına gelmiş bulunmaktadır. Bu yeni kanal vasıtasıyla tüm küme firmalarına bu pazarda yeni fırsatlar sağlanması beklenmektedir.

Başarılı Uygulama Örneği:

HEDEF PAZARA YÖNELİK B2B ve ALIM HEYETİ



Proje adımlarının başarılı bir şekilde planlandığı proje kapsamında belirlenen hedef pazara yönelik gerçekleştirilen ilk B2B organizasyonunun başarısını pekiştirmek için 2 alım heyeti faaliyeti düzenlenmiş ve akabinde hedef ülkede bir B2B organizasyonu daha düzenlenmiştir.

Küme üyeleri olarak ortak bir hedefe odaklanmanın ve istikrarın somut sonuçlara ulaşılmasını hızlandıran bir BAŞARILI UYGULAMA ÖRNEĞİ olma özelliği taşımaktadır.

UR-GE Projesi Adı	: Plastik, Ayakkabıcılık ve Kuyumculuk Sektörlerinde Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesi Projeleri
Başlangıç Tarihi	: 2 Mayıs 2012
Durumu	: Devam Ediyor.
Proje Koordinatörü	: Pınar ÖKSÜZ

İhracat Koçluğu

“Oda olarak, ihracatçı üyelerimizin sayısını artırmaya, ihracat yapan üyelerimize de yeni pazarlar bulmaya büyük önem veriyoruz. İhracata yönelik pek çok proje yürütüyoruz. Ekonomi Bakanlığı’nın “Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi Tebliği” kapsamında çok sayıda sektörde proje yürütmemizin amacı, üyelerimizi bu konuda desteklemektir.

Bu çerçevede, firmalarımızdan ilk sonuçları almaya başladık. İnaniyoruz ki Ekonomi Bakanlığı’nın da destekleri ile proje süreleri içerisinde çok daha verimli ve somut çıktılara ulaşacağız.”

Ekrem DEMİRTAŞ
Yönetim Kurulu Başkanı



Türkiye’nin 2023 yılında 500 Milyar ABD Doları ihracat hedefi çerçevesinde, İzmir’in ihracatının 100 Milyar ABD Doları olması yönünde hedef belirlenmiştir. Bu hedef, 2023’te ihracatın en azından yüzde 20’sinin İzmir’den yapılacağı anlamına gelmektedir. İzmir Ticaret



Odası, bu gerçeklerden yola çıkarak ihracatçı üyelerinin sayısını artırmaya, ihracat yapan üyelerine de yeni pazarlar bulmaya odaklanmıştır. Hali hazırda ihracat yapmayan veya çok az bir ihracat geliri olan üyelerin ihracat gelirlerini sürdürülebilir bir düzeye çıkarmak için gerekli olan kurumsal kapasitenin inşa edilmesi konusunda üyelerine destek sunan oda, UR-GE Tebliği kapsamında, eş zamanlı olarak 4 farklı projeyi yürütmektedir. Ayakkabıcılık, Kuyumculuk, Plastik ve Gelinlik ve Abiye Sektörlerinde yürütülen projeler kapsamındaki firmaların ihracat yapmalarını kolaylaştıracak konularda eğitim ve danışmanlık faaliyetleri düzenlenmekte ve hedef pazarlara yönelik yurtdışı pazarlama faaliyetleri gerçekleştirilmektedir.

Proje Kazanımları:

- Aynı anda 4 farklı UR-GE projesini yürüten İzmir Ticaret Odası proje ofisi ile İzmir Ticaret Odası’nın üyelerine ihracatı geliştirmeye yönelik hizmet verme kapasitesi gelişmiştir.
- Hiç ihracat yapmayan veya çok az bir miktarda ihracat gerçekleştiren iştirakçiler için geliştirilen ihracat koçluğu ile ihracat deneyimi olmayan firmalar ihracata hazırlanmış, bir kısmı yapılan çalışmalar sonucu ilk kez ihracata başlamıştır.

- İZTO üyeleri genelinde bir kümelenme algısı yaratılmış ve sektörel bazda ihracat odaklı proje yapma konusunda isteklilik ve girişim sayısı artırılmıştır.

Başarılı Uygulama Örneği:

İHRACAT KOÇLUĞU

Çok az miktarda ihracat yapan veya hiç ihracat yapmayan firmaların ihracat yapabilir hale getirilmesi için başlatılmış olan ihracat koçluk hizmeti kapsamında, her firmaya bir uzman atanmış, bu uzman haftada bir gün bir fiil iştirakçinin adresinde, diğer günlerde ise uzaktan yardım ile iştirakçi firmanın ihracat elemanı gibi faaliyet göstermiştir. Uzman sadece firmanın ürünlerine uygun pazarları araştırıp, bu pazarlardaki olası alıcılar ile firma adına, -firmanın ihracat personeli gibi- temas kurup, ihracat faaliyetleri yürütmekle kalmamış, aynı zamanda firma üst yönetimi ve diğer personele ihracat mevzuatı, ihracat pazarlama gibi konularda şirket içi ve iş başı eğitimler de vermiştir. Bir ihracat departmanı olmayan, hatta bazılarında yabancı dil bilen personel bulunmayan işletmelerde, ihracat departmanının ilk adımlarını atan uzmanlar, işletmelere uygun nitelikte ihracat personeli bulmaları ve işe almaları konusunda da kılavuzluk etmiştir. Gerçekleştirilen faaliyetler sonucunda, daha önce hiç ihracat yapmamış olan 1 kuyumcu ve 3 plastik sektörü işletmesi ilk kez ihracata başlamıştır. Program kapsamında ihracata başlayan söz konusu 4 işletmenin toplam ihracatı 10 aylık zaman periyodunda 2 Milyon Euroya yaklaşmıştır.



Çok az miktarda veya hiç ihracat yapmayan firmaları ihracata hazırlayan, kurumsallaşma süreçlerinde ihracat departmanı için gerekli altyapı ve insan kaynağının oluşturulmasına odaklanan proje, firmaların bir fiil ihracata başlamalarına vesile olmuştur. Bu özelliği ile proje işletmelerde kurumsal kapasiteyi artıran bir BAŞARILI UYGULAMA ÖRNEĞİ olma özelliği taşımaktadır.

UR-GE Projesi Adı : Discover Turkish Furniture
Başlangıç Tarihi : 22 Eylül 2011
Durumu : Devam Ediyor.
Proje Koordinatörü : Reyhan Turan

Başarılı Uygulama Örneği

“MOSDER olarak ülkemizin 2023 hedefleri ile paralel bir kalkınma hamlesini yürütmekteyiz.

Sektörümüz için belirlenen 25 Milyar Dolar üretim, 10 Milyar Dolar ihracat ve en büyük 5 mobilya ekonomisinden biri olma hedefleri ancak tüm paydaşların birlikte hareket etmesi ile mümkün olacaktır.

Bugün iyi ürün yapmak kadar, bu ürünler için doğru pazarları tespit etmek ve o pazarlar için doğru stratejiler geliştirmek de önemlidir. UR-GE destekleri ile üyelerimiz, pazar araştırmasının öneminden, tasarım ve markalaşmanın sektöre sağladığı katma değere kadar birçok konuda bilgi ve tecrübe sahibi olma şansını yakalamışlardır.



2010 / 8 sayılı Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ kapsamında yürütülen ‘Discover Turkish Furniture (11UR-GE009)’ adlı projemiz çerçevesinde ‘III. MOSDER Tasarım Buluşmaları’nda 20-21 Eylül 2013 tarihleri arasında Sakarya’da gerçekleştirildi.

MOSDER Tasarım Buluşmaları, mobilya sektörünün olmazsa olmazı olan tasarım konusunda katılımcıları bilgilendirip, yön gösterdi. Alanında dünyaca ünlü tasarımcıların da yer aldığı organizasyonda, mobilya markalarının yöneticileri, mobilya tasarımcıları ve sanayiciler bir araya gelerek, sektörün trendleri, tasarım süreci ve yönetimi, tasarımda evrensellik nasıl yakalanır, tasarımda fark nasıl ortaya konulur, mobilya markalarının tasarım yönetimi, İtalyan mobilya firmalarının tasarımda başarısının sırrı ve öyküsü gibi birçok konuda bilgi edindi.



MOSDER Tasarım Buluşmaları'na konuşmacı olarak katılan Dünyaca ünlü tasarımcılar **Giuliano Cappelletti** ve **Mauro Lipparini**'nin fikir ve yönlendirmeleri mobilya sektörüne ışık tuttu ve **dünyanın tasarıma bakış açısı hakkında** katılımcılar **önemli bilgiler edindi.**



Küme bilinci, ortak iş yapmanın ötesinde sektörde 'herkes tarafından paylaşılan' strateji, program ve eylem planları yapılmasını da sağlamıştır. Küresel rakiplerimizi tanımak, onlara karşı rekabet üstünlüklerimizin farkına varmak ve bunları geliştirmek yalnızca daha fazla bilgi sahibi olmak ile mümkündür. UR-GE Projesi bizlere tüm bu konularda önemli bir analiz ve değerlendirme kapasitesi ve farkındalık sağlamıştır.”

Ahmet Güleç
Türkiye Mobilya Sanayicileri
Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

Türkiye'nin iç mimarlık ve endüstri ürünleri tasarımı alanındaki en değerli akademisyenleri ile Endüstriyel Tasarımcılar Meslek Kuruluşu (ETMK) ve sektörün önde gelen mobilya firmalarının temsilcileri de deneyimlerini katılımcılarla paylaştı. III. MOSDER Tasarım Buluşmaları tasarımcıları ve sanayiciyi buluşturan etkinliklerden biri olarak sektörde fark oluşturmuştur.



2011'de 'Mobilyada Trend ve Stratejik Yol Haritası' (I. MOSDER Tasarım Buluşmaları) ve 2012 yılında 'II. MOSDER Tasarım Buluşmaları' eğitim faaliyetleri dünyadaki rekabet koşullarına ayak uydurabilmek ve ihracat rakamlarını daha da artırabilmek için temel gereksinim olan özgün tasarımların artırılması amacıyla düzenlenmiş ve faaliyetler başarılı bir şekilde sonuçlandırılmıştır. Projeye katılan firmalar, eğitim faaliyetleri sonucunda, kendi özgün tasarımlarını oluşturabilme, geliştirebilme ve zenginleştirebilme metodlarına yönelik bir eğitim almıştır. Tasarımcıların kimlik oluşturmaları, geliştirmesi ve modern proje uygulamaları gerçekleştirebilmesi açısından faydalı olmuştur.

UR-GE Projesi Adı : Teknojumpp Hızlandırma Programı Projesi
Başlangıç Tarihi : 5 Ağustos 2013
Durumu : Devam Ediyor.
Proje Koordinatörü : Barkan Uluişik

Başarılı Hedef Pazar Analizi ve Hedef Pazar Satış Kanalı Oluşturma

ODTÜ·TEKNOKENT

"FuturMaker"

"URGE projesine başvurma amacımız; T.C. Ekonomi Bakanlığının sağlamış olduğu finansal desteklerin yanında, ODTÜ Teknokent ve Bakanlık tarafından ortak olarak paylaşılan "yüksek katma değer üreten teknoloji şirketlerimizin yurtdışı pazarlara açılarak ihracat yapması" vizyonudur..."

Türkiye'nin ilk Teknoparkı olan ODTÜ Teknopark, 'Geleceği olan fikirleri tanıyan, yapılandıran ve destekleyen bir "EKOSİSTEM" tasarlamak, kurmak, yaşatmak' vizyonu ile girişimcilere destek olmakta ve, üniversite – sanayi arasında etkili araştırma ve teknoloji geliştirme işbirlikleri ile uluslararası rekabet avantajına sahip özgün ürün, üretim süreci ve yönetim modellerinin gelişmesine ortam sağlamaktadır.

TeknoJumpp, 2013 yılı ortasında ODTÜ Teknokent tarafından modellenerek hayata geçirilen, Ekonomi Bakanlığı'nın UR-GE desteği kapsamında yeni bir iş modeli olarak desteklenen Türkiye'nin ilk uluslararası boyutlu hızlandırma programıdır. Programın temel amacı, teknoloji tabanlı şirketlerin uluslararasılaşma sürecini hızlandıracak; bilgi, deneyim ve bağlantıları kısa zaman içerisinde etkin şekilde kazanmalarını sağlamaktır.

Gerek işleyiş modeli, gerekse sunduğu tüm imkanlar açısından; TeknoJumpp, ülkemizde ve dünyada oldukça iyi kurgulanmış ve doğrudan girişimcilerin başarısına odaklı bir hızlandırma programı olarak öne çıkmaktadır.

Türkiye ve ABD olmak üzere iki ana programdan meydana gelen programın ilk ayağı olan Türkiye kısmı; girişimcilerin uluslararası alanda müşteri geliştirme ve yatırım alabilmeleri doğrultusundaki temel altyapının oluşturulmasını hedeflemektedir. 6 hafta süren program kapsamında, girişimciler için; CEO in residence, mentorluk, şirket değerlemesi, yatırımcı sunumları, mini MBA programı, iş modeli atölyesi ve pazarlama konusunda destekler verilmektedir.

Bu sürecin sonunda düzenlenen Demo Day ile seçilen girişimciler ise ABD programına dahil edilerek desteklenmektedir.

4 hafta süren ABD programının temel amacı, girişimcilerin iş geliştirmesini ve yatırım almasını sağlamaktır. ABD pazarının kendine özgü kurallarının bilinmesini amaçlayan hukuk ve muhasebe gibi eğitimlerin yanında; pazarlama, satış, sunum yapma ve danışmanlık destekleri verilen girişimcilerin pazara hızlı adapte olması sağlanmaktadır.

Teknojumpp Hızlandırma Programı Projesi kapsamında geliştirilen faaliyetler sonucunda katılımcı firmalar ihracat yolunda önemli adımlar atmıştır. Gerçekleştirilen eğitimler ile hedef pazar analizlerini nasıl yapacaklarını öğrenen firmaların tümü, sağlanan destek ile pazar araştırması yapmıştır. Yurtdışı pazarlama faaliyeti sonucunda ise daha önce ihracat yapmamış bir firma 5 müşteri kazanmış ve hizmet anlaşmalarını tamamlamıştır. Bir diğer firma ise görüşmelerini sürdürmektedir.

Teknojumpp UR-GE destek programının esnek yapısını göstermesi bakımından çarpıcı bir örnektir. Kümelenme bazlı ve ihracat odaklı yaklaşımla UR-GE mekanizması yeni iş modellerine de destek olabilmektedir.

Proje Kazanımları:

- Gerçekleştirilen yurtdışı pazarlama faaliyetleri sonucunda 8 şirketten 2'si yurtdışı satış yapmak için anlaşmalarını yapmıştır.
- 8 şirketin tamamı yatırımcılarla görüşmeye başlamıştır.
- 1 Şirket Amerika'da sürekli ofis sahibi olmak için çalışmalara başlamıştır.
- Program sırasında 1 şirket Türkiye'deki bir yatırımcıdan yatırım almıştır.
- Tüm şirketler yurtdışı pazarlarda önemli ilişkiler kurarak iş ağı oluşturmuştur.
- Tüm şirketler stratejilerini ve yapılanmalarını küresel ölçekli şirket olma yönünde değiştirmiştir.

Başarılı Uygulama Örneği:

HEDEF PAZAR SATIŞ KANALI OLUŞTURMA



Proje kapsamındaki Eğitim ve Yurtdışı Pazarlama faaliyetleri sonucunda, başta satış gerçekleştirmiş olan firmalar olmak üzere tüm katılımcı firmaların işbirliği ile firmaların tamamı ABD'de kendi ürünlerinin satışını gerçekleştirecek veya yatırım ihtiyacını çözmek için çalış-

şacak bir kanal oluşturmayı başarmışlardır. Özellikle projenin yurtdışı ayağında görünürlüğü artan firmalar, yatırımcılardan da ciddi teklifler almaya başlamışlardır.

Katılımcılar arasında sinerjiyi geliştiren ve kısa zamanda çok daha hızlı gelişme gösterme ve sonuç alabilme olanağı sağlayan bir BAŞARILI UYGULAMA ÖRNEĞİ olma özelliği taşımaktadır.

UR-GE Projesi Adı : Rekabeti Arttırma ve İhracat Kapasitesi Geliştirme Projesi
Başlangıç Tarihi : 17 Şubat 2012
Durumu : Devam Ediyor.
Proje Koordinatörü : Ece HAYKIR

Yetenek Matrisi

“Bakanlığımızın, bizi istediğimiz konuda eğitim ve danışmanlık alma ve yurtdışı faaliyetini istediğimiz ülkeye gerçekleştirme konusunda özgür bırakması son derece olumludur. Bunun yanında bu faaliyetleri de % 75 oranında desteklemesi katılımcılarımız için son derece önemli bir finansal kaynaktır. Bakanlığa çok teşekkür ediyoruz.”

A. Mithat AKTUĞ
OSSA Yönetim Kurulu Başkanı

OSTİM Savunma ve Havacılık Kümelenmesi, OSTİM Organize Sanayi Bölgesi yönetiminin bölgedeki ana sektörler için gerçekleştirdiği rekabet analizleri-



ne göre yüksek rekabet gücü ile ön plana çıkan, savunma ve havacılık sektörlerinde mal ya da hizmet üreten KOBİ’lerin bir araya gelerek oluşturdukları ortak harekettir. Küme üyesi KOBİ’leri uluslararası pazarda rekabet edebilir hale getirme vizyonu ile yola çıkan OSSA, 2012 yılında yürütmeye başladığı URGE projesi ile iştirakçilerinin rekabet güçlerini ve yetkinliklerini geliştirerek ihracatlarını artırıcı faaliyetler gerçekleştirmektedir. OSSA, potansiyel alıcıların hızla ve doğru iştirakçiye ulaşmasını sağlamak için geliştirmiş olduğu yetenek matrisi, ticari istihbarat bilgileri, teknik ve diğer ticari konuları içeren eğitim ve danışmanlık faaliyetleri ile iştirakçileri için uygun bir ihracat ortamı oluşturmaktadır. Düzenlenen 4 yurtdışı pazarlama faaliyetinde 562 ikili görüşme gerçekleştirilmiş, katılan iştirakçiler potansiyel alıcılar ile gizlilik anlaşmaları imzalayarak, satınalma süreçlerine dâhil olmuşlardır. Proje kapsamında yurtdışı pazarlama faaliyetleri devam etmektedir.

Proje Kazanımları:

- URGE faaliyetleri sonucunda iştirakçilerin ihracatları projenin ikinci yılında bir önceki yıla oranla % 105 artmıştır.
- Ankara Savunma ve Havacılıkta Endüstriyel İşbirliği Günleri Programı kapsamında gerçekleştirilen Alım Heyeti programı 23 ülkeden, 270 firma ile gerçekleştirilmiştir. 4000’e yakın “kayıtlı” ikili iş görüşmesi yapılmıştır. AIRBUS MILITARY, EADS, OTOMELARA, BOEING, SIKORSKY gibi savunma ve havacılık alanında önemli alıcılar Ankara’yı ziyaret etmişlerdir.

- Ticari istihbarat faaliyeti ile firmaların bilgi ve becerilerinin artırılarak; firma kültürünün oluşturulması ve ihracatın sürdürülebilirliği sağlanmıştır. Bu faaliyetler sonucunda, 8 Firma, toplam 78 adet yeni ve olumlu iş bağlantısı oluşturmuştur.

Başarılı Uygulama Örneği:

YETKİNLİK MATRİSİ



131 üye firmanın bilgilerini, kabiliyetlerini, iletişim adreslerini içeren bir yetenek matrisi geliştiren OSSA, potansiyel alıcıların hızlı ve doğru iştirakçiye kolay ve düşük bir maliyetle ulaşmasını sağlayacak bir metot da geliştirmiştir. Geliştirilmiş olan yetkinlik matrisi, iştirakçilerin sadece üretmiş oldukları ürünleri değil, fakat aynı zamanda sahip oldukları işletme proseslerini de içermektedir. Bu sayede savunma sanayisinde tedarikçi arayışında olan potansiyel dış alıcılar gerek aradıkları ürünleri üreten üreticilere hızla ulaşabilmekte, gerekse yeni tasarlayacakları veya tedarik edecekleri sistemleri üretme yeteneğindeki iştirakçilere hızla erişebilmektedirler. Bu matris sayesinde satın almacılar, aradıkları kabiliyete göre tedarikçilere tek bakışta ulaşabilmektedir. OSSA yetenek matrisi; yurt içi ve yurt dışı firmaları tarafından çok faydalı bulunmaktadır. Küme üyelerinin pazara hızlı ve ekonomik biçimde erişimini sağlamak üzere tanıtımlarını gerçekleştirmeyi amaçlayan yetkinlik matrisi bir BAŞARILI UYGULAMA ÖRNEĞİ olma özelliği taşımaktadır.



ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											SÖZLEŞME/AGREEMENT
ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											
ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											SÖZLEŞME/AGREEMENT
ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											
ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											SÖZLEŞME/AGREEMENT
ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											
ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											SÖZLEŞME/AGREEMENT
ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											
ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											SÖZLEŞME/AGREEMENT
ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											
ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											SÖZLEŞME/AGREEMENT
ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											
ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											SÖZLEŞME/AGREEMENT
ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											
ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											SÖZLEŞME/AGREEMENT
ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											
ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											SÖZLEŞME/AGREEMENT
ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											
ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											SÖZLEŞME/AGREEMENT
ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											
ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											SÖZLEŞME/AGREEMENT
ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											
ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											SÖZLEŞME/AGREEMENT
ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											
ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											SÖZLEŞME/AGREEMENT
ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											
ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											SÖZLEŞME/AGREEMENT
ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											
ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											SÖZLEŞME/AGREEMENT
ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											
ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											SÖZLEŞME/AGREEMENT
ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											
ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											SÖZLEŞME/AGREEMENT
ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											
ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											SÖZLEŞME/AGREEMENT
ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											
ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											SÖZLEŞME/AGREEMENT
ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											
ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											SÖZLEŞME/AGREEMENT
ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											
ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											SÖZLEŞME/AGREEMENT
ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											
ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											SÖZLEŞME/AGREEMENT
ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											
ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											SÖZLEŞME/AGREEMENT
ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											
ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											SÖZLEŞME/AGREEMENT
ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											
ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											SÖZLEŞME/AGREEMENT
ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											
ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											SÖZLEŞME/AGREEMENT
ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											
ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											SÖZLEŞME/AGREEMENT
ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											
ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											SÖZLEŞME/AGREEMENT
ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											
ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											SÖZLEŞME/AGREEMENT
ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											
ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											SÖZLEŞME/AGREEMENT
ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											
ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											SÖZLEŞME/AGREEMENT
ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											
ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											SÖZLEŞME/AGREEMENT
ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											
ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											SÖZLEŞME/AGREEMENT
ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											
ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											SÖZLEŞME/AGREEMENT
ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											
ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											SÖZLEŞME/AGREEMENT
ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											
ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											SÖZLEŞME/AGREEMENT
ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											
ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											SÖZLEŞME/AGREEMENT
ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											
ÜRETİM PROSESLERİ / MANUFACTURING PROCESSES											NİHAİ ÜRÜNLER / FINAL PRODUCTS											SÖZLEŞME/AGRE

UR-GE Projesi Adı : İhracat Kapasitesini Geliştirme Projesi
Başlangıç Tarihi : 15 Mart 2011
Durumu : Devam Ediyor.
Proje Koordinatörü : Bora YAŞA

İhracata ilk adım

“OSTİM Medikal Sanayi Kümelenmesi olarak, Türkiye’de üretim yapan girişimcilerin sadece yerel piyasalarda değil aynı zamanda küresel piyasalarda da rekabet gücüne sahip olabilmeleri, hızla değişen piyasa koşullarına uyum sağlayabilmeleri ve rekabetçi güce sahip yüksek kalite standartlarındaki ürünlerini küresel pazarlarda sunabilmesi için URGE projesi geliştirdik. URGE Projesi, iştirakçi firmalarımızın, gelecekte kalite, fiyat konularında rakiplerine karşı üstünlük sağlayabilmelerinde ve rekabet ortamlarında öne geçebilmelerinde yapı taşlarını oluşturmuştur. Bu hususta Ekonomi Bakanlığı’na proje konusundaki çalışmalarını için teşekkürlerimi sunarım.”

Murat ATAMAN
OSTİM Medikal Kümelenmesi
Yönetim Kurulu Başkanı

OSTİM Medikal Sanayi Kümelenmesi amaçları dâhilinde bulunan; Sağlık Sektöründe ihtiyaçların karşılanmasında yerli üretimin



OSTİM
MEDİKAL SANAYİ KÜMELENMESİ
MEDICAL INDUSTRY CLUSTER

payını artırmak ve medikal sanayi KOBİ’lerini uluslararası pazarda rekabet edebilir hale getirmek doğrultusunda 28 iştirakçisi ile yola çıkan OSTİM Medikal Kümelenmesi gerçekleştirmiş olduğu etkili alım heyeti ve yurtdışı pazarlama faaliyeti organizasyonları ile iştirakçilerinin uluslararası pazarlara açılmasını sağlamış ve bu pazarlarda sürdürülebilir büyümeyi sağlayacak altyapıyı oluşturmuştur . Daha önce ihracat gerçekleştirmemiş firmaların ihracat yapabilmesi için gerekli ortamı oluşturan, böylelikle 2023 hedeflerine odaklanan bir proje mantığı ile hareket eden Medikal Kümelenmesi, etkili pazarlama faaliyetleri ile yoluna devam etmektedir.

Proje Kazanımları:

- Daha önce hiç ihracat yapmamış 16 proje iştirakçisi, Ortadoğu ve Afrika pazarına yaklaşık 1,6 milyon dolar tutarında ihracat yapmıştır.
- 12 ülkeden gelen kamu ve özel sektör alanında faaliyet gösteren 44 temsilcinin katılımı ile gerçekleştirilen alım heyeti kapsamında 4 gün içerisinde yaklaşık 650 iş görüşmesi gerçekleştirilmiş ve iştirakçiler tarafından 2 Milyon ABD Dolarının üzerinde sipariş alınmıştır.

Başarılı Uygulama Örneği:

ALIM HEYETLERİ

OSTİM Medikal Sanayi Kümelenmesinin “İhracat Kapasitesini Geliştirme Projesi” kapsamında Fas, Suudi Arabistan, Güney Sudan, Gana, İran, Kenya, Libya, Mısır, Güney Afrika, Uganda, Malezya, Tunus ve

Nijerya'dan kamu ve özel sektör alanında faaliyet gösteren 44 temsilcinin ve URGE Projesi iştirakçilerinin katılımı ile 650 ikili iş görüşmesinin gerçekleştirildiği alım heyeti faaliyeti, gerek uygulanan yöntem, gerekse sonuçları açısından bir BAŞARILI UYGULAMA ÖRNEĞİ olma özelliği taşımaktadır. Faaliyet kapsamında gerçekleştirilen ikili görüşmelerin sonucunda 2 Milyon ABD Doları tutarında bir ihracatın gerçekleştirilmesinin ötesinde, düzenlenen alım heyeti organizasyonun aşağıda özetlenen yöntemi başarıyı getiren bir unsur olarak değerlendirilmektedir.

Alım Heyeti Organizasyonu Yöntemi:

Katılımcı ve hedef ülkelerin belirlenmesi: Hedef firmalar, T.C. Ekonomi Bakanlığı, T.C Sağlık Bakanlığı, TİKA ve OSTİM Medikal Sanayi Kümelenmesi Yönetim Kurulu üyelerinin ve üye firmaların dış ticaret uzmanlarının yardımları ile oluşturulan havuz içerisinde belirlenmiştir.

Fuaye alanında iştirakçi firmaların stantlarının kurulması: İştirakçi firmaların organizasyondan azami verimi alabilmeleri için görüşmelerin yapıldığı otelin fuaye alanında firmaların tasarımlarını, ürün kimliğini ve önemini görsel olarak yansıtabilmesi için firma stantları temin edilmiştir.

İkili görüşmeler: Görüşmeler her firma için 20 dakika olarak yapılmış olup, görüşmeler sırasında iştirakçi firmalar alım heyetleri ile birebir görüşme imkanı bulmuş olup kartvizit alış-verişleri sağlamışlardır. Görüşmeler sırasında taraflara temin edilen görüşme değerlendirme kartları ile bir sonraki gün yapılacak olan saha ziyaret programı organize edilmiş ve tarafların görüşmelerine ilişkin çeşitli detaylar kayıt altına alınmıştır.

Saha Ziyaretleri: Organizasyon kapsamında ziyaretçi alım heyetlerinin Türk üreticileri ile karşılıklı görüş alışverişi ile güven ve samimiyeti arttırmaya yönelik bir çalışma olarak, ikili görüşmelerde kayıt altına alınan detaylar baz alınarak saha ziyaret planı kurgulanmıştır.

Çeviri Hizmetleri: İkili görüşmeler esnasında tarafların hiçbir iletişim kopukluğu yaşamaması ve yanlış anlaşılma ihtimalini ortadan kaldırmak amacıyla talep üzerine 5 İngilizce, 5 Arapça ve 5 Fransızca olmak üzere 15 kişi ile simultane tercüme hizmeti sağlanmıştır.

Tanıtım: Organizasyona katılım için basının yüksek katılımının sağlanması amacıyla detaylı basın bülteni davetlilere gönderilmiştir. Ayrıca organizasyonun katılımının yüksek olması amacıyla, T.C. Ekonomi Bakanlığı, T.C. Sağlık Bakanlığı, TİKA, ASO (Ankara Sanayi Odası), ATO (Ankara Ticaret Odası), STK ve üniversitelere organizasyona ilişkin davetiye iletilmiştir.





UR-GE Projesi Adı : Küresel Rekabet Yolunda Kurumsal Dönüşüm Projesi
Başlangıç Tarihi : Nisan 2011 – Şubat 2014
Durumu : Tamamlandı.
Proje Koordinatörü : Sevgi ÖZÇELİK

Yeni Dağıtım Kanalları, Stratejik Planlama ve Verimlilik Artışı



“Küresel rekabet yolunda kurumsal dönüşüm taşıyan projemiz otomotiv sektöründe faaliyet gösteren kurumların ihtiyaçları doğrultusunda yapılandırılmış bir model kapsamında yürütülmüştür. Bizler, Ekonomi Bakanlığı’nın desteği ile hayata geçirilen bu ve benzeri projelerin, ülkemizin 2023 hedeflerine ulaşmasında önemli bir adım olduğuna inanıyor; bu desteklerden daha çok üyemizin faydalanması için yeni projeler üretmeye devam ediyoruz.”

Dr. Mehmet Dudaroğlu
TAYSAD Yönetim Kurulu
Başkanı

TAYSAD, bu proje ile iştirakçilerin kurumsal alt yapılarının geliştirilmesi yolu ile verimlilik ve karlılıklarının arttırmasını ve küresel rekabet gücünü yukarı taşımada kilit noktada olan kalite, maliyet ve teslimat performanslarının maksimum seviyeye çıkarılmasını amaçlamıştır. Proje kapsamında, ortak bir sorun olarak gözlemlenen yöneticilerin stratejik bakış açısı noksanlığını gidermek için tüm iştirakçi firmalar nezdinde 5 yıllık stratejik plan çalışmaları tamamlanmıştır. Düşük verimlilik sorununu çözmeye ve maliyetleri kontrol altına almaya yönelik eğitimlerle çalışanların yetkinlikleri ile firmaların ihracat performans ve kalitesi artırılmıştır. Gerçekleştirilen stratejik yaklaşımlar sonucu, iştirakçiler dış pazarlara yönelik stratejilerini geliştirerek başarılarını artırmışlardır.

Proje Kazanımları:

- 12K Modeli bazında ayrıntılı işletme analizleri gerçekleştirilmiştir. Proje başlangıcında ortalama 591/1000 puan alan işletmeler, faaliyetlerin sonunda 819/1000 puan seviyesine çıkmıştır.
- Proje süresince 260 çalışan 8 farklı başlıkta toplam 44 gün süren eğitimlere katılmıştır. Her bir iştirakçi 10 farklı başlıkta 16’şar gün danışmanlık hizmeti almıştır.
- Tüm iştirakçi firmaların gelecek 5 yıla dönük stratejik planları oluşturulmuştur. Stratejik düşünme yeteneği kazanan işletmelerin verimlilik ve yeni iş yaratma kapasiteleri artırılmıştır.

- Yürütülen başarılı çalışmalar sonucunda iştirakçilerin, proje başlangıç ve bitiş dönemleri arasında sağladıkları ortalama iyileşme şu şekilde olmuştur:

2010 - 2013 Kıyaslaması	
Ciro Artışı (USD)	32%
İhracat Artışı (USD)	17%
İhracat Yapılan Ülke Sayısı Artışı	34%
İstihdam Artışı	36%

Başarılı Uygulama Örneği:

YENİ DAĞITIM KANALLARI



Gerçekleştirilen stratejik yönetim çalışmaları ve alınan eğitimler sonucunda iki iştirakçi yepyeni dağıtım kanalları ile ihracat pazarlarına nüfuz etmeyi başarmıştır. İştirakçilerden ilki, değişen stratejisine uygun biçimde yurtdışındaki müşterisi ile birleşerek nüfuz alanını geliştirmiş ve yeni bir dağıtım kanalı modeli yaratmıştır. En hızlı büyüyen 100 firma listesine de girmeyi hak eden bir diğer iştirakçi ise, yurtdışındaki önemli araç üreticilerinin tedarikçi havuzlarına girmeyi başarmıştır. Toptancı ve aracılar ile yürüttüğü ihracat çabalarına, araç üreticilerini de ekleyen bu iştirakçi hızlı büyümesini sürdürmektedir. Tüm bunların ötesinde, 4 iştirakçi araç üreticilerinin tedarik havuzunda yer alma aşamasına gelmiştir. Proje, küme üyelerine farklı bir yaklaşım kazandırması, stratejik derinliğe sahip firmalara doğru bir dönüşüm sağlaması açısından BAŞARILI UYGULAMA ÖRNEĞİ olma özelliği taşımaktadır.



UR-GE Projesi Adı : Antalya Tohumculuk Sektörünün Geliştirilmesi Projesi
Başlangıç Tarihi : 9 Ekim 2012
Durumu : 9 Ekim 2015
Proje Koordinatörü : Ebru Erkan

“Uygulamakta olduğumuz proje firmalarımız arasındaki iletişimin güçlenmesine, bizim de işbirliği kuruluşu olarak firmalarımızla artan oranda işbirliği içerisinde olmamıza katkı sağlamıştır. Ülkemizde diğer ülkelere kıyasla yeni olan ve geliştirilmeye ihtiyaç duyan sektörümüze yönelik destekler ile zaman içerisinde Türkiye Tohumculuk Sektörünün kendi ayakları üzerinde durabilen ve Dünya pazarında yerini almış Türk şirketlerden oluşması mümkün olacaktır. Bizim için uygulama niteliğinde olan ‘Antalya Tohumculuk Sektörünün Geliştirilmesi Projesi’ ile elde edilen olumlu çıktıların sektörde yarattığı yankı sonrasında diğer üyelerimizin talebi ile URGE desteğinden iki yeni bölgede daha yararlanmak üzere faaliyetlere başladık. TSÜAB olarak bu desteğe verdiğimiz önemi ve teşekkürlerimizi bir defa daha iletmek isterim.”

Yıldıray Gençer

TSÜAB Yönetim Kurulu Başkanı

Başarılı Teorik ve Uygulamalı Eğitim ile Yetenek ve Kapasite Geliştirme



Tohumculuk üretimi ve sanayisi iş kolunda faaliyet gösteren şirketlerin üyesi olduğu Tohum Sanayici ve Üreticileri Alt Birliği (TSÜAB), Türkiye tohumculuk endüstrisini temsil eden ve geliştirilmesine katkı sağlayan bir meslek kuruluşudur.

T.C. Ekonomi Bakanlığı’nın desteği ile TSÜAB tarafından yürütölmekte olan “Antalya Tohumculuk Sektörünün Geliştirilmesi Projesi” ile Antalya ekonomisinde önemli bir yeri olan sektörün yüksek katma değeri bulunan tohum ihracatına odaklanmasını sağlamak, tohum ıslahı aşamasından, tohumun üretilerek paketlenmesi ve uluslararası pazarlara sunulmasına kadar tüm süreçler hakkında katılımcı firmaları bilinçlendirerek uluslararası rekabet olanaklarını geliştirmek ve ihracat kapasitelerini artırarak küresel pazarlara entegrasyonunu gerçekleştirmek hedeflenmektedir.

Proje Kazanımları:

- Kaliteli tohum üretimi gerçekleştirebilmek ve yurtdışı pazarlarda rekabetçi pozisyon alabilmek için proje ihtiyaç analizi sonucunda en önemli ihtiyaç alanlarından birisinin uzun vadeli bir faaliyet olan ‘Sebze Islahı’ konusu olduğu ortaya çıkmıştır. Bu konuda teorik ve uygulamalı eğitimler ile bir kapasite geliştirme programı gerçekleştirilmiştir ve sektörün ortak bir ihtiyaç alanında önemli iyileştirmeler sağlanmıştır.

- Teknik eğitimler esnasında Çukurova Üniversitesi'nin ilgili konudaki çalışmaları fark edilmiş ve üniversite ile işbirliği olanakları ortaya çıkmıştır.
- Uluslararası keşif gezisi ve yurtdışı pazarlama faaliyeti sonucunda Hollanda ve Fransa'da bulunan sektörün güçlü AR-GE kuruluşları ile temas sağlanmış, firmalara uluslararası ölçekteki araştırma faaliyetlerini tanıma olanağı verilmiştir.
- Proje katılımcısı firmaların işbirliği ve paylaşım istek ve ihtiyacı artmıştır ve gerçekleştirilen ıslah programı sonrasında katılımcı firmalar arasından ayrı bir ıslah kümesi yaratılmıştır.

Başarılı Uygulama Örneği:

İHTİYACA YÖNELİK TEORİK VE UYGULAMALI EĞİTİM

Teknik kapasite geliştirme amacı ile düzenlenen proje eğitim programı, 'Sebze Islahı Girişimciliği ve Temel Yaklaşımlar' konusu ile başlatılmış ve öncelikle katılımcıların sebze ıslahı ve ürün geliştirme alanında girişimci olma potansiyellerini fark etmelerini sağlamıştır. Alanında ulusal ve uluslararası tecrübesi bulunan eğitmenin de katkıları ile programın devamı şekillenmiştir, 'Sebze Islahında Haploid Üretimi ve Dihaploidizasyon Tekniğinin Kullanımı ve 'Moleküler Markır' konularında firmalar bilgilendirilmiştir. Tamamlayıcı nitelikteki uygulamalı eğitimler, uluslararası keşif gezisi ve yurtdışı pazarlama faaliyeti sonucunda firmaların bu alanda kapasite ve yetenekleri arttırılmıştır.





Katılımcı firmaların teorik ve uygulamalı eğitimler ile kendilerini geliştirerek ulusal ve uluslararası pazarlarda rekabetçiliğini arttıran bu faaliyetleri bir BAŞARILI UYGULAMA ÖRNEĞİ olma özelliği taşımaktadır.