



TÜRKİYE CUMHURİYETİ
TİCARET BAKANLIĞI



UR-GE

İYİ UYGULAMA
ÖRNEKLERİ - IV

2018

2018©

Tüm hakları mahfuzdur. Bu kitapçık 2010/8 Sayılı Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ Kapsamındaki yararlanıcılar arasından seçilen başarılı uygulamaları diğer yararlanıcılar ile paylaşmak, başarı hikâyelerinin sayısını artırmak amacıyla hazırlanmıştır. Bu raporun her hakkı saklı olup T.C. Ticaret Bakanlığına aittir. Hiçbir bölüm ve paragrafı kısmen veya tamamen ya da özet halinde herhangi bir şekilde çoğaltılamaz, dağıtılamaz. Normal iktibaslarda, kaynak gösterilmesi zorunludur.

İçindekiler

Önsöz	5
Bursa Ticaret ve Sanayi Odası	8
Ev ve Mutfak Eşyaları Sanayicileri ve İhracatçıları Derneği	10
İklimlendirme Soğutma Klima İmalatçıları Derneği	12
İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği	14
ODTÜ Teknokent Yönetim A.Ş.	16
Ordu Ticaret ve Sanayi Odası	18
Saha İstanbul Savunma Havacılık ve Uzay Kümelenmesi Derneği	20
S.S. Mobilyakent Toplu İş Yeri Yapı Kooperatifi	22
Taşıt Araçları Tedarik Sanayicileri Derneği	24
Tohum Sanayicileri ve Üreticileri Alt Birliği	26



ÖNSÖZ

Ekonomimizin bel kemiği olan KOBİ'lerimizi ihracata hazırlamaya ve ihracatta tutundurmaya büyük önem veriyoruz. Son 30 yılda şekillenen endüstri politikalarının en önemli referans kaynaklarından bir tanesinin kümelenme kavramı olduğunu göz önünde bulundurarak, firmalarımızı elbirliği ile ihracata yöneltmek amacıyla Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ vasıtasıyla "UR-GE" destek programını uyguluyoruz.

KOBİ'lerin kümelenmenin sağladığı işbirliği ve ortaklık gibi dışsallıklarla rekabet güçlerini artıracakları açıktır. UR-GE mekanizmasının bünyesinde yer alan ihtiyaç analizi, eğitim/danışmanlık, yurtdışı pazarlama ve alım heyeti gibi faaliyet destekleri, rekabet koşullarının giderek zorlaştığı günümüzde firmalarımıza söz konusu dışsallıklara ulaşmada hızlandırıcı ve kolaylaştırıcı etki sağlamakta; böylelikle KOBİ'lerimizin rekabetçiliğine önemli katkı sunmaktadır. Bu çerçevede, UR-GE programının firmalarımızın uluslararası piyasalara açılarak ihracata yönelmelerinde en önemli politika araçlarından birisi olduğu ortaya çıkmaktadır.

Nitekim, 2011 yılında uygulanmaya başlanan UR-GE desteğimiz çerçevesinde 217 İşbirliği Kuruluştan tarafından yapılan başvurular neticesinde destek kapsamına alınan 373 projeden 188'i tamamlanmış olup; 185 proje aktif olarak yürütülmektedir. Sektörel çeşitlilik açısından geniş bir yelpazeye yayılmış olan projelerimiz kapsamında 8.196 firmamızla birebir temas halinde 2.676 faaliyet gerçekleştirilmiştir. Bu rakamlar UR-GE'nin iş dünyamız tarafından oldukça benimsenmiş bir destek aracı olduğunu göstermektedir.

Ortak sorunları ortak fırsata dönüştürme noktasında kazanılan somut başarıları; bu başarılarla katkı sağlayan işbirliği kuruluşlarımızın ve firmalarımızın çalışmalarını sizlerle paylaşmak üzere bugüne kadar yayımlanan UR-GE Projeleri İyi Uygulama Örnekleri Kitapçıklarına bir yenisini eklenerek "IV. UR-GE Projeleri İyi Uygulama Örnekleri Kitapçığı" hazırlandı.

Bu yeni çalışmada yer verilen projelerin, ileriki dönemlerde İşbirliği Kuruluşlarımız tarafından yürütülecek UR-GE projelerine örnek teşkil edeceğini ve iyi uygulama örneklerinin yaygınlaşmasını sağlayacağına inanıyorum. Süreçte emeği geçen herkese teşekkür ediyor; birlikte proje yürüttüğümüz İşbirliği Kuruluşlarımıza ve firmalarımıza başarılar diliyorum.

Ruhsar PEKCAN
T.C. TİCARET BAKANI



İYİ UYGULAMA ÖRNEKLERİ

Bursa Ticaret ve Sanayi Odası

UR-GE Projesi Adı : Bursa Tekstil Sektörünün Uluslararası Rekabet Gücünün Geliştirilmesi
Başlangıç Tarihi : 22.02.2016
Durumu : Devam Ediyor
Proje Yöneticisi : Nida Karabattı



Bursa asırlara dayanan tekstil geleneğiyle sektörde başkent unvanını hakkıyla taşımaktadır. Yeni Ekonomi Programı'nın da temelini oluşturan nitelikli üretim ve ihracata dayalı kalkınma hedeflerimiz doğrultusunda, Ar-Ge, inovasyon ve tasarım odaklı projeleriyle Bursa, sektörde kilogram başı ihracat değerini 8,5 Dolar'a taşıyarak ülke ortalamamızın iki katına ulaşmıştır.

Sektörümüzün gücünü geleceğe taşımak adına firmalarımıza uluslararası alanda sağlanan destekler de büyük önem taşımaktadır.

Ticaret Bakanlığı'mızın eğitim, danışmanlık ve yurt dışı pazarlama faaliyetleri alanında sunduğu destekler firmalarımıza yeni bir vizyon kazandırmaktadır.

Rusya'nın başkenti Moskova'da giysilik kumaş sektöründe gerçekleştirdiğimiz iş organizasyonumuz da ülkemizin yurt dışındaki en önemli sektörel organizasyonu olmuştur.

Yüzlerce iş görüşmesinin ardından yeni ticaret bağlantılarıyla neticelenen Rusya programımızın Bakanlığımız tarafından İyi Uygulama Örneği olarak seçilmesi de BURTEX kurumsal kimliği adı altında faaliyetlerini sürdüren Tekstil UR-GE projemizin başarısını perçinlemiştir.

Bugüne kadar sağlanan desteklerin karşılığını fazlasıyla veren sektörümüz, istikrarlı çizgisini sürdürerek ülkemizin 2023, 2053 ve 2071 hedefleri doğrultusunda katkısını daha da artıracaktır.

İşbirliği Kuruluşu olarak projemiz kapsamında UR-GE desteğinden etkin bir şekilde yararlanılmaya devam edilmektedir. Projenin başlangıcından itibaren 7 eğitim, 1 danışmanlık, 4 yurtdışı pazarlama ve 4 alım heyeti faaliyeti gerçekleştirilmiştir.

Proje üyesi firmalarımızın ortak bir çatı altında birleşerek markalaşmaları amacıyla kurumsal kimlik danışmanlığı faaliyeti gerçekleştirilmiş ve BTSO BURTEX Bursa Tekstil Kümesi ortak markası altında proje çalışmalarımız başlatılmıştır.

Firmalarımızın rekabet gücünü geliştirmek ve ihracata yönelik kapasitelerini artırmak amacıyla firma temsilcilerimize gerekli bilgi, beceri ve donanımı kazandırmaya yönelik eğitim faaliyetleri yapılmıştır.

Kazablanka/Fas'ta, Dubai/BAE'de düzenlenen yurtdışı pazarlama faaliyetleri ve Moskova/Rusya ile Tahran/İran'da düzenlenen 'İkili İş Görüşmeleri Organizasyonu' ile firmalarımız potansiyel alıcılarla B2B görüşmeleri gerçekleştirmiştir.

Alım heyeti faaliyetleri ile dünyanın dört bir yanından önemli alıcılar yeni işbirlikleri için Bursa'ya getirilirken, tekstil sektörümüzde ihracat artışı ile birlikte kentimizin tanıtımı için de önemli bir imkân oluşturulmuştur.

Proje Kazanımları :

- Bursa'da tekstil sektöründe gerçekleştirilen ihracat, 2017 yılında bir önceki yıla göre %5 artmıştır. Proje kapsamında gerçekleştirilen alım heyeti ve yurt dışı pazarlama faaliyetleri neticesinde proje üyesi 34 firmanın ihracatındaki artış oranı ise %10'dur.
- Projeyle birlikte bazı firmalarımız ilk kez ihracat yap-

maya başlarken, bazıları da ihracatta yeni pazarlara ulaşmıştır.

- Eylül-2016, Mart-2017, Nisan-2017 ve Mart-2018 tarihlerinde gerçekleştirilen Alım Heyeti Faaliyetlerimizde; firmalarımız yaklaşık 1.000 adet iş görüşmesi gerçekleştirmiştir. Söz konusu görüşmelerden yaklaşık % 50'sinin olumlu sonuçlanma potansiyeli olduğu faaliyetlere ilişkin alınan geri bildirimlerden görülmüştür.

- Fas (Şubat 2017), Dubai (Nisan 2017), Rusya (Ağustos 2017) ve İran (Aralık 2017) Yurtdışı Pazarlama Faaliyetlerimizde; firmalarımız toplamda yaklaşık 1.200 adet iş görüşmesi gerçekleştirmiştir. Bu görüşmelerden yaklaşık %35'inin olumlu sonuçlanma potansiyeli olduğu faaliyetlere ilişkin alınan geri bildirimlerden görülmüştür.

Başarılı Uygulama Örneği :



Faaliyetimiz 13 – 17 Ağustos 2017 tarihleri arasında Rusya/Moskova'da düzenlenmiştir. Faaliyete 12 proje üyesi firmanın temsilcileri ve BTO proje uzmanından oluşan 23 kişilik bir heyet katılmıştır.

05 – 08 Haziran tarihleri arasında düzenlenen ön heyetle, faaliyetle ilgili konulara yerinde karar verilmesi kararlaştırılmıştır. Ön heyette, Moskova Ticaret ve Sanayi Odası'na ve T.C. Moskova Büyükelçiliği'ne ziyaret gerçekleştirilmiştir. Toptancı merkezlerine gidilerek firmalarımıza uygun olan lokasyonlar belirlenmiştir.

Faaliyete katılan tüm firmaların logolarının yer aldığı ve projemizin anlatıldığı broşürler, el ilanları hazırlanarak faaliyetin tanıtımı ile ilgili çalışmalar başlatılmıştır. 13 – 17 Ağustos 2017 tarihleri arasında gerçekleştirilmiş olan Faaliyetimiz kapsamında; İlk günün akşamı "İş Forumu" toplantısı düzenlenmiş ve Rusya'nın siyasi ve ekonomik durumu, iş yapma fırsatları ve Rusya pazarı hakkında genel bilgiler aktarılmıştır.

14 Ağustos Pazartesi günü Sadovod ve Lyublino'da bulunan toptancı merkezlerine ziyaretler gerçekleştirilmiştir. Proje üyesi firmalarımız faaliyet öncesi yapılan toptancı ziyaretlerinde firmaların etkinliğimize davet edilmesinin faaliyetimiz için oldukça faydalı olduğunu belirtmişlerdir. Aynı günün akşamı, firmalarımız ürünlerini sergileme ünitelerine yerleştirerek salonla ilgili hazırlıklarını tamamlamış ve salonumuz ziyarete hazır hale getirilmiştir. 15 ve 16 Ağustos tarihlerinde B2B faaliyetimiz gerçekleştirilmiştir. Alıcı firmalar ile proje üyesi firmalarımız ikili işbirliği görüşmeleri yapmış ticari bağlantılar gerçekleştirmişlerdir. Ivanova Bölgesi'ndeki toptancıların da etkinlik alanımıza getirildiği faaliyetle, iki gün boyunca yaklaşık 500 ziyaretçi ağırlanmıştır.

B2B faaliyetimiz süresince yaklaşık 175 adet iş görüşmesi gerçekleştiği ve bunların yaklaşık %33'ünün olumlu sonuçlanma potansiyelinin olduğu proje üyesi firmalarımızın faaliyete ilişkin olarak sağladıkları geri bildirimlerin sonucunda görülmüştür.

Faaliyet sonrası gerçekleştirilen değerlendirme toplantısında; firmalarımız pazarı tanımak, rakip analizi yapmak ve ileriye dönük strateji belirlemek açısından faydalı bir faaliyet olduğunu ifade etmişlerdir.



Ev ve Mutfak Eşyaları Sanayicileri ve İhracatçıları Derneği

UR-GE Projesi Adı : Turkish Home and Kitchenware Cluster 1 Turkish Home and Kitchenware Cluster 2
Başlangıç Tarihi : 06.09.2017
Durumu : Devam Ediyor
Proje Yöneticisi : İrem Uzunöz

TURKISH HOME & KITCHENWARE CLUSTER

1 & 2

EVSiD'i biz büyük bir küme olarak konumlandırıyor, Turkish Home and Kitchenware 1-2 kümelerimizi de EVSiD kümesi içindeki küçük bir küme olarak değerlendiriyoruz. Bu kapsamda, hedef ülkelerimizden uzak pazarlar için UR-GE kapsamında heyet organizasyonları, yakın pazarlar içinse daha çok STH düzenlemeyi tercih ediyoruz.

UR-GE ile birlikte sektöre olan iletişimimizin arttığını, küme içinde yer alan firmalarımızın da aralarında güzel bir sinerji oluştuğunu özellikle belirtmek isteriz.

Bununa birlikte, Bakanlığımız tarafından verilen birçok destek olmasına rağmen firmalarımız bu desteklerin hepsini kullanmıyor veya kullanamıyordu. UR-GE ile birlikte destek kullanım oranlarının da arttığını söyleyebiliriz. Bakanlığımız ayrıca, UR-GE projelerinin etkinliğinin artırılması için gereken esneklikleri sağlıyor ki, Tebliğin ilk düzenlenmesinde yer almayan nakliye, genel tanıtım gibi bazı destekler şimdi mevcut tebliğde yer alıyor.

UR-GE projelerinde tüm taraflar öğrenen bir yapıda ve süreç içinde hem bizlerin ve firmalarımızın hem de Bakanlığımızın projeyi olumlu şekilde geliştireceğine inanıyoruz. EVSiD olarak bizler de deneyimlerimizi diğer kümelerle paylaşmaya her zaman hazır olduğumuzu belirtmek isteriz.

Burak ÖNDER
EVSiD Yönetim Kurulu Başkanı

EVSiD olarak yürütmekte olduğumuz Turkish Home and Kitchenware Cluster 1 ve Turkish Home and Kitchenware Cluster 2 projeleri sadece üretici kimliğine sahip ev ve mutfak eşyaları üreticilerinin yurt dışı pazarlamalarına destek olmak ve özellikle yeni ve farklı pazarlara girişi amacıyla oluşturulmuştur.

Projenin stratejisini, proje için çalışmakta olduğumuz danışmanlık firması, küme katılımcılarının yer aldığı komite ve Derneğimizin proje ekibi ile birlikte oluşturulmuştur. Proje başlangıcında alınan eğitimler sonrasında ilk olarak Asya'da potansiyel olarak belirlediğimiz Vietnam'da ve ardından Latin Amerika ülkelerinden alıcıları tek bir noktada topladığımız Kolombiya'da yurt dışı pazarlama faaliyetleri gerçekleştirilmiştir.

2019 yılında endüstriyel tasarım ve ambalaj iyileştirme danışmanlıklarının alınması ve Avrupa, Kanada, İngiltere ve Latin Amerika ülkelerinde yurt dışı pazarlama faaliyetleri ile projenin devamı hedeflenmektedir.

Proje Kazanımları :

- Proje kapsamında küme firmalarımızın ilk kazanımlarının ortak bir strateji çerçevesinde yol haritalarına sahip olmaları olduğunu düşünmekteyiz. İkinci olarak, strateji çerçevesinde belirlenen hedeflere ulaşabilmek için alınan pazarlama, stratejik yönetim, pazar araştırma ve müşteri bulma ve ikili iş görüşmeleri/sunum teknikleri eğitimlerinin de projenin ilerideki adımları için önemli kazanımlar oluşturduğunu düşünmekteyiz.
- Projenin bizce en önemli kazanımı ise aynı sektörde faaliyet gösteren firmaların bir araya gelerek meydana getirdikleri sinerji ile daha güçlü bir şekilde ihracat pazarlama faaliyetleri gerçekleştirebilmeleridir. Firmaların bireysel olarak yurt dışında ulaşamadıkları ithalatçı ve zincir mağaza profiline hep birlikte bir araya geldiklerinde ulaşabiliyor olmaları, firmaların aslında rakip olmaktan çok yurt dışındaki rakiplere karşı ke-netlenilebilmeleri, küme firmalarının proje faaliyetlerine katılımlarını arttırmıştır.

Başarılı Uygulama Örneği :

Masa başı çalışmalarımız ve yerinde gerçekleştirdiğimiz pazar araştırmaları sonucunda, Latin Amerika pazarının önemli bir potansiyele sahip olduğu belirlenmiştir. Ancak, görece küçük bazı pazarların yurt dışı pazarlama faaliyeti (YPF) için yeterli firma sayısını barındırmaması nedeniyle daha önce uygulanandan farklı bir strateji uygulanmış ve ulaşımın kolay olduğu merkez bir nokta seçilerek farklı bölge ülkelerinden alıcıların küme firmaları ile tek bir noktada bir araya gelmeleri amaçlanmıştır. Böylelikle hedef ülkelerin her birine farklı zamanlarda ayrı ayrı organizasyonlar düzenlenmesine kıyasla ciddi bir maliyet avantajı ve zaman tasarrufu sağlanmıştır. Bu çerçevede, YPF için hem uçuş bağlantıları açısından kolay erişime sahip olması hem de farklı ülkelerden satınalmacılar ile gerçekleştirdiğimiz ön görüşmelerde tercih edilen bir nokta olması sebebiyle Bogotá – Kolombiya seçilmiştir.

Hedef pazar ve ikili iş görüşmeleri için Kolombiya'nın belirlenmesi sonrasında ilk etapta Meksika Panama, Kosta Rika, Peru, Ekvator, Şili, Brezilya gibi bölgedeki potansiyel alıcıları içeren bir veri tabanı oluşturulmuş ve ardından YPF'ye katılacak Türk firmaların belirlenmesi ile birlikte bu ülkelerdeki alıcılara yönelik davetlere başlanmıştır.

İkili iş görüşmeleri organizasyonu için proje danışmanlık firmamız, Meksika merkezli yerel danışmanlık firmamız ve komitemiz koordineli bir çalışma gerçekleştirmiş ve Brezilya, Uruguay, Şili, Peru, Ekvator, Guetamala, Dominik Cumhuriyeti, Meksika ile Kolombiya dâhil olmak üzere toplamda 9 farklı ülkeden 67 alıcı firmanın katıldığı toplantılarda 678 iş görüşmesi sağlanmıştır.

İkili iş görüşmelerinin yoğunluğu dikkate alınarak program 2 güne yayılmış ve yarımşar saatlik toplantı süreleri ile her katılımcı firmamız ortalama 28 iş görüşmesi gerçekleştirmiştir.

Proje çerçevesinde gerçekleştirmiş olduğumuz bu etkinlik, öncesinde pazarın yerinde incelenmesi, nokta atışı bölgedeki farklı önemli alıcılarla iş görüşmelerinin gerçekleştirilmesi ve sonrasında da bölgeye ihracatımızın artırılmasına yönelik stratejilerin küme firmaları ile istişare edilmesi açısından etkin ve başarılı şekilde gerçekleşmiştir.



İklimlendirme Soğutma Klima İmalatçıları Derneği

UR-GE Projesi Adı : Türkiye İklimlendirme Sektörü Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesi-II
Başlangıç Tarihi : 06.09.2016
Durumu : Devam Ediyor
Proje Yöneticisi : Murat Arısoy



İSKİD

İKLİMLENDİRME
SOĞUTMA
KLİMA
İMALATÇILARI
DERNEĞİ

İSKİD olarak iklimlendirme sektörü firmalarının uluslararası pazarlarda aranan kalitede ve tercih edilen markalara sahip olarak kabul görmesi için önemli çalışmalar gerçekleştirmekteyiz. 2016 yılında 1.UR-GE projemizi tamamlayıp halen sürdürmekte olduğumuz 2.UR-GE projesi bu yöndeki çalışmalarımıza hız ve sinerji kazandırmıştır.

Türkiye İklimlendirme sektörünün rekabet edebilmesi, küresel anlamda hizmet veren üreticiler ile birlikte uluslararası mekanik tesisat tasarımı ve uygulaması yapan organizasyonların kapasite ve seviyesinde firmalara sahip olunmasını gerektirmektedir. Bu doğrultuda hayata geçirdiğimiz UR-GE projesinin katılımcı firmaları arasında üreticiler ile birlikte tasarım firmalarının da yer alması, belirlediğimiz strateji ve hedeflere ulaşmamız için en önemli adımlardan biri olmuştur.

Ticaret Bakanlığı tarafından desteklenen UR-GE proje faaliyetlerine katılan firmalarımız teknoloji, tecrübe ve bilgi birikimleri ile sadece uluslararası standartlarda çevre dostu ürünler üretmekle kalmayıp aynı zamanda geliştirdikleri ortak hareket kabiliyeti sayesinde rekabet avantajı elde ederek ihracat kapasitelerini artırmaktadır.

İklimlendirme sektörünün Türk tasarımcısı, Türk üreticileri ve Türk müteahhitlerini bireysel bazda ulaşması güç olan dış pazarlara açmak ve katma değerli mal ihracatını arttırmak amacıyla, bu UR-GE projesi bitmeden hemen bir sonraki UR-GE projesine de hazırlanmaktayız. Projenin her safhasında gösterdiğimiz gayrete desteğini esirgmeden bizlere katkıda bulunan Ticaret Bakanlığı'na teşekkürlerimizi sunuyoruz.

Taner YÖNET
Yönetim Kurulu Başkanı

UR-GE kapsamında, sektörümüzde kümelenme anlayışının benimsendiği ve katılımcı firmalar arasında işbirliği yapılarak ortak değerlerin oluşturulduğu net olarak görülmektedir.

Proje sayesinde faaliyetlerin önceden araştırma yapılarak planlanması, etkinliğini artırmıştır. Katılımcı firmalarımız, tek tek ulaşamadıkları ülkelerdeki organizasyonlara uygun maliyetle ulaşarak o ülkeler hakkında pazar bilgisine sahip olmakta ve yeni müşteriler bulmalarına olanak sağlanmaktadır.

Projenin kazandırdığı sinerji ile gelişme hızı yüksek ve pazar payımızın düşük olduğu ülkelere yönelik pazarlama faaliyetleri yapılmış, firmalarımız yeni pazarlarda ihracata başlamıştır.

Eğitim, danışmanlık, alım heyeti ve yurtdışı pazarlama faaliyetleri firma beklentilerine uygun olarak organize edilmektedir. Projenin İhtiyaç Analizi aşamasında elde ettiğimiz veriler, değişen pazar dinamiklerine bağlı olarak katılımcı anketleri ile güncellenmektedir.

Proje Kazanımları :

- Proje kapsamında 12 eğitim, 3 danışmanlık, Rusya ve Hindistan alım heyetleri, Suudi Arabistan ve Avustralya yurtdışı pazarlama faaliyetleri gerçekleştirilmiştir.
- Katılımcı firmalarda özgün uygulamalar yapılarak dış ticarete bilgi ve istihbarat sistemleri kurulmuş, farklı pazar araştırma teknikleri ve yeni pazarlama stratejileri geliştirilmiştir.
- Katılımcılarımız esnek, dinamik ve toplam kaliteyi esas alan bir üretim ve yönetim modeline geçerek rekabet güçlerini artıracak şekilde Yalın Dönüşümü gerçekleşt-

tirmeleri için eğitim ve danışmanlık hizmetleri almaktadır.

- Gelişmekte olan sektör ihtiyaçlarını karşılamak için uluslararası alanda kullanılmakta olan BIM (Building Information Modeling) süreçlerinde danışmanlık hizmeti alınmaktadır. BIM süreçlerinde tek bir kaynak dosyada akıllı nesneleri içeren bir tesisin sanal modellenmesi oluşturulmakta ve ekip üyeleri arasında paylaşılarak iletişim ve işbirliği artırılmaktadır. İmalatçı firmalarımız ürünlerini dijital platformdaki kataloglara

ra taşımaktadır. Tasarım firmaları üreticiler tarafından hazırlanan bu akıllı elemanları kullanarak ilgili bütün verileri bu üç boyutlu modelleme sistemi üzerinden projelerinde kullanabilmektedir.

- UR-GE kapsamında gerçekleştirdiğimiz tüm faaliyetler; katılımcı firmalarımızın sadece cihaz üreticisi olarak değil, hedef pazarda yüksek katma değerli projeler üretmek için teklifler sunabilecek düzeyde entegre şekilde kümelenerek rekabete hazırlandığını göstermektedir.

Başarılı Uygulama Örneği :



UR-GE heyetimiz 6-11 Ağustos 2018 tarihleri arasında Melburn ve Sidney şehirlerinde 17 firmamızın katılımı ile gerçekleştirilmiştir.

Faaliyet öncesi 18-23 Şubat 2018 tarihleri arasında ön heyet düzenlenmiştir. Avustralya'daki muhatap sektör kuruluşları ile toplantılar yapılmış, mimar, müteahhit ve yatırımcı işadamlarının görüşleri alınmıştır. Heyet için uygun ziyaret tarihleri belirlenerek B2B Toplantıları öncesi/sonrası ziyaret yerleri, otel ve toplantı salonları araştırılmıştır.

Ön heyet sırasında bağlantı kurduğumuz Blink Group ile çalışarak Avustralya'daki kontak listeleri çıkartılmış ve katılımcı firmalarımızın kendi pazar araştırmalarından çıkan listelerle konsolidasyonu yapılmıştır. B2B etkinliklerinin duyuru ve kaydının yapıldığı web sayfası kurularak bu sayfaya ilgiyi çekmek için çeşitli reklam kampanyaları düzenlenmiştir. Avustralya'daki sektör kuruluşlarının e-dergi ve bültenlerine reklam verilmiş, ayrıca Google AdWords ve LinkedIn reklamları kullanılmıştır.

miştir. Faaliyetin bir hafta öncesinde sektörel firmaların yoğun ilgi gösterdiği AIRAH Trade Night sırasında broşür ve kataloglarımızla tanıtım yapılmıştır.

Heyet sırasında B2B'lere gösterilen yoğun ilgi sayesinde katılımcılarımız ürünlerini tanıtarak çeşitli bağlantılar kurmuş, ileriye yönelik işbirliği potansiyelini geliştirmişlerdir. Melburn ve Sidney'de gerçekleşen B2B'lerde 62 yerel firma ile 206 iş görüşmesi yapılmış, değerlendirme formlarından 65 görüşmenin olumlu sonuçlanma potansiyeli olduğu tespit edilmiştir. Faaliyet sonrası üretici firmalarımızdan görüşmelerinin siparişlere dönüştüğü bilgisi alınmaktadır.

Heyet kapsamında Victoria Ticaret Bakan Yardımcısı, Sidney Ekonomik Kalkınma ve Yatırım Genel Sekreteri gibi resmi makamlarla yapılan görüşmeler olumlu geçmiş ve bu vesile ile kurulan güçlü bağlantılar ile ülkemizin ihracat artışına katkı sağlamanın yanında ileriye yönelik çok yönlü işbirliğini geliştirme fırsatları oluşturulmuştur.



İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği

UR-GE Projesi Adı : Örme Konfeksiyon Sektörünün Rekabet Gücünün Artırılması
Başlangıç Tarihi : 20.06.2016
Durumu : Devam Ediyor
Proje Yöneticisi : Özlem Güneş



Ticaret Bakanlığı'nın UR-GE Tebliği firmalarımızın kurumsal kapasitesini geliştirmesinde ve dünya ihracat payını arttırmak için önemli bir rol oynadığını düşünmekteyiz.

UR-GE projesi kapsamında İHKİB koordinasyonu ile 2013 yılından günümüze 2'si tamamlanmış, 5'i aktif olarak devam etmekte olan toplam 7 adet UR-GE kümelenme projesi organize edilmiştir.

Örme Kümesinin yanı sıra çalışmaları devam eden UR-GE projelerimiz arasında İç Giyim Markalar, Denim Konfeksiyon, Çorap ve Gömlek üreticileri kümeleri yer almaktadır.

Ticaret Bakanlığı'nın UR-GE projesi desteği ile tüm söz konusu kümelerimizde dünya ihracatında karlığımızı arttırmak, koleksiyon ve tasarım gücüne güç katmak ve üretim verimliliğini artırarak Türk hazır giyim sektörümüzü dünyaya daha güçlü tanıtmayı amaçlıyoruz.

Geçmiş 20 yıl öncesine dayanan hazır giyim kümelerinin gelişiminde UR-GE desteğinin katkısı yadsınamaz. UR-GE Tebliği, küme girişimlerinde işbirliği kuruluşlarının arayüz olmasına imkan sağlayan ve her kümenin belirlediği ihtiyaç ve hedeflere göre belirlediği modelin desteklendiği tek ulusal kümelenme desteği mekanizması konumundadır. Bu özelliği dolayısı ile yürürlüğe girdiği zamandan günümüze UR-GE desteği kapsamında, 7 İHKİB kümesinde 20'ye yakın yurtdışı pazarlama faaliyeti, 40'ı aşkın eğitim ve danışmanlık programı tasarlanmış ve uygulanmıştır. Her bir projeye ihtiyaç analizi ile başlanması şartına, her bir projenin etki analizi ile tamamlanması prensibini de ekleyerek performansı takip edilebilir küme modeli kurgulanmıştır.

Söz konusu kümelerimiz arasında bu yıl danışmanlık programlarındaki performansı ile iyi uygulama örneği olarak seçilen örme konfeksiyon kümesinde tamamı "private label" yoğun çalışan imalatçı/ihracatçı yapıdaki firmaların kapasite kullanımlarını iyileştirmeye ve hedef pazarlarında güçlenmelerini sağlayacak danışmanlık programlarına odaklanılmıştır.

Tamamı örme konfeksiyon üreticisi olmak üzere 21 firmadan oluşan Örme Kümesinin UR-GE yol haritasında üretim öncesi/üretim süreçleri, tasarım, Ar-Ge ve inovasyon, sosyal uygunluk ile satış-pazarlama kabiliyetlerini geliştiren teknik eğitim/danışmanlık faaliyetlerine ve yeni pazarlara açılımlarını sağlayan etkinliklere yer verilmiştir.

Proje Kazanımları :

Küme firmaları projede yer verilen faaliyetler ile kurumsallaşma, verimlilik artışı, sosyal uygunluğun sağlanması, tasarım/inovasyon kapasitesinin artırılması ve yeni pazarlara açılım alanlarda şu kazanımları elde etmiştir;

- Üretim öncesi süreçlerde ölçülen kriter sayısında %70 artış sağlanmıştır,
- Zamanında sevkiyat oranında %15 iyileşme sağlanmıştır,
- İlk defa hat dengeleme sistemi verimli bir şekilde uygulayan firma sayısı 14 olmuştur,
- Numune operatörü performansında %30 iyileşme sağlanmıştır,
- Bant verimliliğinde %23 iyileşme sağlanmıştır,
- 5 firma tasarım merkezi yapılandırmasını tamamlamıştır,

- 15 tasarımda inovasyon projesi geliştirilmiştir,
- 6 firmada 11 personel Sosyal Uygunluk Baş Denetçisi olarak sertifikalandırılmış firmalar sosyal uygunluğunu denetleyebilir ve müşterisi ile aynı standartları kullanabilir duruma gelmiştir,
- 6 firmada sosyal uygunluk ve yönetim sistemi seviyesinde ortalama %20 iyileşme sağlanmıştır,
- İsveç Yurtdışı Pazarlama Faaliyeti kapsamında yapılan iş görüşmeleri sonrasında, küme firmalarının %73'ü ihracat yapma beklentisi taşımaktadır.

Başarılı Uygulama Örneği :



Danışmanlık faaliyetlerinin başarısında temel etmenin ihtiyacın doğru tespit edilmesi olduğu kanaatiyle ihtiyaç analizinin küme firması bazında yönetim, üretim, satış-pazarlama ve ihracat kabiliyetlerinin yeterince değerlendirilmiş olmasına özen gösterilmektedir. Bu analizden hareketle faaliyet-firma-hizmet sağlayıcı eşleştirmeleri yapılmakta ve danışmanlık faaliyetlerinin; uzun dönemli olması, firma yerleşkelerinde yürütülmesi, sektörel tecrübesi olan hizmet sağlayıcı ile çalışılması, tailor-made / özelleştirilmiş olması ve personel kabiliyetini geliştirmesine önem verilmektedir.

Danışmanlık süreçleri yalnızca faaliyet sonunda değil, faaliyet süresince ara ilerleme raporları ve toplantıları ile izlenmektedir. Böylece küme firmalarının faaliyetten ve hizmet sağlayıcıdan beklenti ve memnuniyetleri anlık olarak izlenmektedir.

Danışmanlık süreçlerinde ön hazırlıklara yer verildiği gibi, faaliyet tamamlandıktan sonra performans takip süreçleri de dahil edilmekte ve faaliyetin sürdürülebilirliği sağlanmaktadır.

Örme Kümesinde yürütülen danışmanlık programları;

1. Üretim Öncesi/Modelhane Verimliliği: firmalarda siparişin düştüğü andan imalata çıkana kadar geçen ön süreçlerde ve modelhane içi süreçlerde süreç performans yönetimi ve kurumsal karne sistemi kurulmuştur. Danışmanlık faaliyeti kapsamında Kurumsal Performans Yönetimi, Sürekli İyileştirme Yaklaşımı-Kaizen ve Problem Çözme Teknikleri Eğitimleri verilmiştir.

2. Üretimde Verimlilik Optimizasyonu: firmaların üretim süreçlerinde verimliliğin artırılması için gerekli sistematikğin oluşturulması için hat dengeleme ve bant verimliliği odaklı iyileştirmelerin yapılması amacıyla motivasyon yönetimi ve iletişim eğitimleri verilmiştir.

3. Tedarikçi ve Alt Tedarikçilerde Sosyal Uygunluk İyileştirme Programı: firmaların hem kendi bünyelerinde hem de seçtikleri 4 alt tedarikçide uygulanan denetimler ile sosyal uygunluk denetim süreçlerini içselleştirmeleri ve tedarik zincirinde denetim kontrolünü sağlayabilmeleri amaçlanmaktadır. Danışmanlık faaliyeti kapsamında katılımcılara beş gün boyunca Yönetim Sistemi ve Baş Denetçi Eğitimi verilmiştir.

Ayrıca, halihazırda Ar-Ge Tasarım Kapasitesinin Artırılması, Inovasyon Projelerinin Uygulanması: Satış ve Pazarlama ve Dijital Tanıtım Yol Haritası Geliştirme konularında da yine danışmanlık hizmetleri alınmaktadır.



ODTÜ Teknokent Yönetim A.Ş.

UR-GE Projesi Adı :	Teknokent Savunma Sanayi Kümelenmesi Firmaların Uluslararası Rekabetçiliğini Geliştirme Projesi
Başlangıç Tarihi :	2015
Durumu :	Devam Ediyor
Proje Yöneticisi :	Murat Gazi Tekin

ODTÜ·TEKNOKENT

ODTÜ·TEKNOKENT

ODTÜ TEKNOKENT YÖNETİM A.Ş. kurulduğu tarihten itibaren firmalarının katma değerli ürünler çıkarması ve bu ürünlerin uluslararası rekabet edebilmesi amacıyla kümelenme projelerinde aktif olarak rol almıştır. ODTÜ TEKNOKENT firmalarını, uzmanlaşmış olduğu sektörlerine göre daha verimli çalışmaları, ortak bir çalışma kültürü oluşturmaları ve uluslararası arenada daha güçlü olmaları için kümelenme çalışmalarına teşvik etmiş ve bu yönde adımlar atmıştır. ODTÜ TEKNOKENT YÖNETİM A.Ş.'nin işbirliği kuruluşu olarak başlattığı projeler;

1. Teknokent Savunma Sanayi Kümelenmesi Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesi Projesi 1

2. Teknokent Savunma Sanayi Kümelenmesi Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesi Projesi 2

3. Akıllı Sistemler, Bilgi Güvenliği ve Kurumsal Yazılımlar Alanındaki Firmaların Uluslararası Rekabetçiliğini Geliştirme Projesi

4. Oyun e- öğrenme, Mobil Uygulamalar ve Sağlık Alanındaki Firmaların Uluslararası Rekabetçiliğini Geliştirme Projesi

5. ODTÜ TEKNOKENT Bilişim ve Telekomünikasyon Kümelenmesi T.İCT Firmalarının Rekabet Gücünün Artırılması HİSER Projesi

Bu kapsamda ODTÜ TEKNOKENT YÖNETİM A.Ş. olarak T.C. Ticaret Bakanlığının UR-GE desteklerini firmalarımızın uluslararası alanda rekabet edebilmeleri ve katma değerli ürünleri ile ülkemize döviz kazandırmaları için kullanmaktan son derece mutlu olmaktayız. Önümüzdeki dönemde firmalarımızı bir adım öne taşıyacak ve daha başarılı bir UR-GE projesi gerçekleştirmek için çalışmalarımıza devam edeceğiz.

UR-GE desteği ile ODTÜ TEKNOKENT uluslararası ticaret heyetleri düzenlenmiştir. Bunun yanı sıra UR-GE desteği ile firmalarımıza konu odaklı eğitimler ve danışmanlıklar sağlanmıştır. UR-GE desteği firmalarımızın uluslararası arenada daha rekabetçi konuma gelmeleri ve eşsiz tecrübeler kazanması yönünde çok ciddi katkılar sunmuştur.

ODTÜ TEKNOKENT 350'den fazla AR-GE şirketi ile tasarım, üretim ve mühendislik alanlarında birçok firma ile rekabet edebilmektedir. Ancak UR-GE desteği ile bu rekabeti uluslararası alana taşımış ve birçok ülke ile ticari ilişkiler geliştirmiştir. İhtiyaç analizi ile firmanın kendini ve potansiyelini daha iyi tanıması, ardından sektörde kendisini bir adım öteye taşıyacak eğitimler alması ve nihayetinde alım ve ticari heyetler ile uluslararası alana açılması UR-GE projesi ile mümkün olmaktadır.

ODTÜ TEKNOKENT savunma alanında hem ülkemizde hem de yurtdışında rekabet gücü yüksek KOBİ ve büyük firmalara ev sahipliği yapmaktadır. Bu avantajı UR-GE projesinin destekleri ile daha da ileriye taşıyor olmamız hem Teknokentimiz hem de ülkemiz adına gurur vericidir.

Proje Kazanımları :

- UR-GE projesinde 10'dan fazla eğitim yapılmıştır. Bu eğitimlerde firmalarımız teknik anlamda ve pazarlama anlamında birçok eksiğini kapatmış bunun da ötesinden ciddi bir farkındalığa ulaşmışlardır.
- Söz konusu UR-GE projemizle 2017 Kasım ayında gerçekleştirilen ABD/ORLANDO IITSEC- Dünyanın en büyük eğitim modelleme ve simülasyon fuarına katılım sağlanmıştır. Bu etkinlikte firmalarımız, büyük firmaların ve rakiplerinin mevcut durumunu görme ve yeni pazarlara açılma fırsatı bulmuşlardır.
- Firmalarımızdan helikopter yazılımı yapan bir tanesi bu etkinlikte işbirliği anlaşması yapmış ve ülkemize döviz kazandırmıştır.

- Yine aynı etkinlikte 2 firmamız ayrı kategorilerde ödül almıştır. Fuarla yapılan ziyarette firmalarımızdan Simsoft geliştirmiş olduğu “My Startup” oyunu ile en iyi mobil oyunu ödülü almıştır. Simsoft, prestijli Ciddi Oyun Yarışması’nda En İyi Mobil Oyun Ödülü’nü Türkiye’ye getirmiştir. Bu anlamda firma kurucularından Prof. Dr. Veysi İşler ulusal ve uluslararası basında yer almıştır. Fuardaki konferanslar kapsamında, dünyanın en önemli simülasyon ve eğitim endüstrisi yayınlarından Military Simulation&Training Magazine (MS&T)

tarafından her yıl düzenlenen yarışmanın sonuçları açıklanmış ve askeri simülasyon ve eğitim endüstrisindeki en iyi teknoloji, hizmet ve çözümleri sunan, bu endüstride dünyanın önde gelen şirketleri ödüllendirilmiştir. 2017 Sanayi Simülasyon ve Eğitim Ödülleri’nin finalistleri arasında Türkiye’den HAVELSAN ve BİTES yer almıştır.”

- Tüm firmalarımız doldurmuş oldukları heyet sonrası ankette memnuniyetlerini dile getirmişlerdir.

Başarılı Uygulama Örneği :



Kasım 2017’de gerçekleştirilen ABD ticaret heyeti öncelikle firmalarımızın ihtiyaç analizden gidilmesi olası faaliyetler arasında yer almıştır. Faaliyet öncesinde ABD Büyükelçiliği ile olan ilişkilerde kullanılarak bir analiz yapılmış ve New York Ticaret Ataşeliği’nden faaliyet hakkında uygunluk istenmiştir. Akabinde önce aday firmalara daha sonra tüm UR-GE firmalarına mail, telefon ve birebir ofis ziyaretleri ile konu aktarılmıştır. İlgili duyan firmalar ile hızlı bir çalışma yapılarak otel, uçak ve transfer konuları ayarlanmıştır. Faaliyet öncesinde firmalar katılımcı uluslararası firmalar ile görüşüp randevu almışlardır. 8 firmadan 13 temsilci heyetimize katılım göstermiştir. Etkinlik boyunca stant ziyaretleri ve birebir firma görüşmeleri gerçekleştirilmiştir. Faaliyet sonrası ülkeye döndüğümüzde tüm firmalara anket gönderilmiş ve memnuniyetleri ölçülmüştür. Ayrıca, görüştükleri firmalar ile olan ilişkilerini takip ederek güncel gelişmelerden haberdar olunmaktadır. Firmalarımız ulusal basında genişçe yer bulmuşlardır.



Ordu Ticaret ve Sanayi Odası

UR-GE Projesi Adı	Fındık ve Fındık Mamülleri Sektöründe Rekabetçiliğin Arttırılması ve Güçbirliğinin Sağlanması
Başlangıç Tarihi	: 21.02.2016
Durumu	: Devam Ediyor
Proje Yöneticisi	: Tansu KEFELİ



UR-GE desteği özellikle Anadolu'da yer alan ve gelişmekte olan odalar ile onların üyeleri için tam bir can suyu olmuştur. Bakanlığımızın desteğiyle güçlü olduğumuz sektörlerdeki üye firmalarımızı bir araya getirip, onları daha da geliştirip yurtdışına açma imkanı elde etmiş durumdayız. İlk projemiz olan fındık projemizde elde etmiş olduğumuz başarıdan ötürü diğer üye firmalarımız da farklı sektörlerde UR-GE projeleri talep etmiş, bunlar arasından İnşaat ve Yapı Malzemeleri Sektörü halihazırda ikinci projemiz olarak hayata geçirilmiş olup, üçüncü projemizin hazırlıkları da devam etmektedir.

İhracatımızın gelişmesi amacıyla Ticaret Bakanlığımızın gerek ticaret odalarına gerekse diğer mesleki kuruluşlara vermiş olduğu bu tarz destekler özellikle ihracat potansiyeline sahip ancak henüz yurtdışına açılmayı başaramamış firmalarımızın desteklenmesi noktasında büyük önem arz etmektedir. Ordu Ticaret ve Sanayi Odası olarak sürekli kendini geliştiren bir oda olmayı, ülke ekonomimize katkıda bulunarak ithalata bağımlılığı azaltmayı, yerli ve milli bir ekonomi oluşturma noktasında elimizden gelen katkıyı sonuna kadar vermeyi amaçlamaktayız. Bakanlığımıza bize vermiş olduğu destekler için Ordu Ticaret ve Sanayi Odası yönetim kurulu ve üyeleri adına şükranlarımı sunuyorum, işbirliğimizin önümüzdeki yıllarda artarak sürmesini temenni ediyorum.

*Saygılarımla,
Servet Şahin
Ordu Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı*

Ordu gibi küçük ve sanayisi daha çok tarım ürünlerine, özellikle de fındığa dayalı, bir şehirde firmaları bir araya getirmek başlangıçta pek kolay olmasa da fındık sektöründe ülkemizin en önde gelen firmalarının ihracat kapasitelerini geliştirmek için Bakanlığımızın da desteğiyle böyle bir proje yapmaya karar verilmiştir. Gerçekleştirmiş olduğumuz bu projenin ilk aşaması olan ihtiyaç analizi faaliyeti ile katılımcı firmalarımızın ve sektörün analizi yapılmış, katılımcı firmalarımızın yurtdışı pazarlara açılma noktasındaki eksiklikleri tespit edilmiştir. Daha sonra sırasıyla eğitim ve danışmanlık faaliyetleri gerçekleştirilmiş olup, eğitim faaliyetleriyle genelde aile şirketi olan proje üyesi firmalarımızın aile şirketlerinde yönetim, uluslararası ticaret gibi konularda kendilerini geliştirmeleri amaçlanmıştır.

Eğitim faaliyetlerinden sonra gerçekleştirilen kurumsal kimlik danışmanlığı faaliyeti sayesinde de yurt dışında gerçekleştirecek olduğumuz pazarlama faaliyetleri öncesinde gerek kümemizde yer alan firmalarımızın kendilerini ve ürünlerini tanıtabilmesi gerekse ilimizin tanıtımı açısından tanıtım materyalleri hazırlanmış olup, ülkemizdeki firmalarımızın en büyük eksiklerinden olan yurtdışında doğru tanıtım yapma konusundaki eksiklerimiz tamamlanmaya çalışılmıştır. Daha sonra ise Almanya ve Dubai'de yurt dışı pazarlama faaliyetleri düzenlenmiştir. Bu faaliyetler ile firmalarımız başarılı iş bağlantıları sağlanmış olup, hali hazırda ihracat yapan firmalarımız mevcut ihracat rakamlarını arttırmış daha önce bu pazara hiç girmemiş olan firmalarımız da siparişler almışlardır.

Proje Kazanımları :

- Oda olarak daha önce farklı projeleri hayata geçirilmiştir. Ancak, özellikle UR-GE projesi sayesinde hem Odamızın proje yapma kapasitesini geliştirmiş hem de daha önce Karadeniz bölgesinde yapılmayana başarıyla oda üyesi fındık firmalarımızı bir küme etrafında toplaması başarılmıştır. Genel olarak projemiz için söylene-

bilecek en olumlu nokta, daha önce aynı sektörde yer almalarına karşın iş birliği içerisinde olmayan firmalarımız arasında bir sinerji sağlanması, sadece kümede yer alan fındık firmalarımız için değil odamız üyesi diğer firmalarımızın da bu tarz projelerle birlikte hareket ederek yurtdışına açılacaklarını anlamalarının sağlanmasıdır. Bunun sonucu olarak da inşaat ve yapı malzemeleri sektöründeki ikinci UR-GE projemiz çok yakın bir tarihte hayata geçmiştir.

- Bunların yanı sıra projemiz süresince küme firma-

larından bazıları artık birbirleri için ürün üretmeye başlamış olup, dış pazarlarda birlikte hareket etme kültürünü geliştirmişlerdir. Ortak yapılan aktiviteler ile firmalar birbirlerini daha yakından tanımış ve sektörel alakalı tecrübelerini birbirlerine aktarmışlardır. Gerçekleştirilen yurtdışı pazarlama faaliyetleriyle Dünyadaki en büyük gıda fuarlarına katılıp, sektörlerindeki gelişmeleri yakinen görmüşlerdir. Ayrıca gerçekleştiren B2B faaliyetleriyle de yeni satış kanalları yaratmayı başarmışlardır.

Başarılı Uygulama Örneği :

17-21 Şubat 2018 tarihleri arasında gerçekleştirilen Dubai yurt dışı pazarlama faaliyetimiz kapsamında Dubai Ticaret ve Sanayi Odası ziyaret edilmiş Dubai'de bulunan Türk firmalarının yetkilileri ile bir araya gelinmiş ve karşılıklı görüş alışverişinde bulunulmuştur. Daha sonra dünyanın en iyi Serbest Bölgesi seçilen DMCC'nin üst düzey yetkilileri tarafından Almas Tower'da heyetimize bir sunum gerçekleştirilmiş firmalarımıza serbest bölgede nasıl ofis açabilecekleri ve serbest bölgenin firmalarımıza katacakları hakkında bir brifing verilmiştir.

19 Şubat tarihinde Bayara Fze ve Arar Trading Sales ile ikili iş görüşmeleri gerçekleştirilmiştir. 20 Şubat'ta Aai Mir, Mohebi ve Carrefour firmasının satın alma müdürlerinin katılımıyla Dubai World Trade Center'da görüşmeler yapılmıştır. Dubai'deki en büyük toptancılardan ikisi olan Bayara Fze ve Arar Trading Sales firmalarıyla yapılan anlaşmalar ve özellikle Dubai'nin en büyük zincir marketi olan Carrefour UAE ile ihracat bağlantılarının yapılması Ortadoğu pazarına giriş konusunda

küme firmalarımızın önünü açmıştır. Gerçekleştirilen bu anlaşmalar neticesinde küme firmalarının ihracatlarında toplamda %22.6'lık bir artış gerçekleşmiştir.

Programımız dışında arta kalan zamanda da Gulfood fuarı ziyaret edilmiş olup Ortadoğu pazarı ve sektördeki son gelişmeler hakkında bilgi edinilmiştir.



Saha İstanbul Savunma Havacılık ve Uzay Kümelenmesi Derneği

UR-GE Projesi Adı :	Saha İstanbul Savunma Havacılık ve Uzay Kümelenmesi Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesi 1.Projesi ve 2. Projesi
Başlangıç Tarihi :	18.10.2016
Durumu :	Devam Ediyor
Proje Yöneticisi :	Cihan DEMİR



UR-GE projemiz rekabetçiliğin geliştirilmesi açısından önemli bir destek programıdır.

Küme bilinci, ortak iş yapmanın ötesinde sektörde ‘herkes tarafından paylaşılan’ strateji, program ve eylem planları yapılmasını da sağlamıştır. Ticaret Bakanlığımızın, proje sahibi işbirliği kurumlarına 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 kaynak olmaktadır. Bu da şirketlerimizin büyümeleri, ihracatta ivme kazanmaları için bir kaldıraç etkisi yaratmaktadır.

Saygılarımızla,

İlhami KELEŞ

Saha İstanbul Derneği Genel Sekreteri

Proje kapsamında yapılacak çalışmalar ile Savunma Havacılık Sanayi Üretiminde sektörün ihracat potansiyelinin artırılması 2023 hedeflerine erişilmesi, Türk markalarının oluşturulması ve ülkemizin küresel anlamda büyük oyuncuların tedarikçisi ve büyük oyunculardan birisi haline getirilmesi hedeflenmektedir. Projemizin amacı bölgede mevcut potansiyeli kullanarak savunma, havacılık sektöründe yüksek teknolojik ürün geliştirmek ve üretmek için bölge firmaları arasında ortak bir sinerji oluşturarak, işbirliği imkanları sağlamaktır. Üyeler arası işbirliği ile kritik ortak projeler yürütmek, milli projelerde yerli katkı oranını arttırmak, kamu, özel ve uluslararası ihalelerde güç birliği yapmak, milli üretim politikaları geliştirilmesine katkı sağlamak, katılımcı firmalara dünya markası olmaları için Turquality hazırlık süreçlerine destek olmak, katılımcı firmaların ulusal ve uluslararası akreditasyona kavuşturulması amaçlanmıştır.

Proje Kazanımları :

- Projeye katılan firmaların sürdürülebilir ihracat için uluslararası rekabet gücü kazanmaları ve ihracatta pazar çeşitliliği sağlamalarına yönelik gereksinimlerinin belirlenmesi amacı ile firma bazında, Strateji Yönetim ve İnsan Kaynakları, Pazarlama ve Marka Yönetimi, Satış Yönetimi, Tedarik Zinciri, Finansman Hibe ve Teşvikler, Bilgi Sistemleri ve Teknolojik Altyapı, Ar-Ge ve İnovasyon Yönetimi, Rekabetçilik, Yurtdışı Ticaret Bilgisi ve Tecrübesi, Sertifikasyon ve Akreditasyon, Pazar Bilgisi Satış Kanalları ve Offset Uygulamaları bazında Turquality hazırlık süreçlerinin de olduğu 12 başlıkta detaylı ihtiyaç analizleri yapılmış her firmaya Özel SWOT Analizleri yapılarak firma özelinde detaylı 20-25 sayfa aralığında raporlar oluşturulmuştur.

- İhtiyaç Analizinde tespit edilen eksikleri gidermek için eğitim ve danışmanlıklar plan dâhilinde uygulanmaya başlanmıştır.
- Firmalarımıza AS9100 bilinçlendirme eğitimi ile ISO 9001:2015 geçiş eğitimleri verilmiştir. An itibarıyla, UR-GE projelerimiz kapsamında 18 firmamızda sektör için çok önemli olan kurumsal altyapı analizleri, ISO 9001 sistemlerinin eksikliklerinin giderilmesi ve havacılık sektörü için önemli olan AS9100 sertifikas-

yon alt yapı sistemlerinin kurulması için danışmanlık süreçleri devam etmektedir.

- Yararlanmış olduğumuz istihdam desteği sayesinde derneğimizin etkinliklere ve projelere katılma kabiliyeti gelişmiş olup, daha kaliteli hizmet üretebilme yeteneği kazanmıştır. Böylece derneğimiz proje katılımcısı şirketlere daha hızlı ve kaliteli hizmetleri sunma imkânına kavuşmuştur.

Başarılı Uygulama Örneği :

Saha Expo fuarı T.C. Cumhurbaşkanlığı Savunma Sanayi Başkanlığı destekleriyle düzenlenmiştir. Fuarda Savunma, Havacılık, Denizcilik ve Uzay sanayi alanlarında harekât ortamında kullanılacak en modern platformların alt sistemlerinin ve komponentlerinin tasarlanması, geliştirilmesi ve üretilmesi maksadıyla çalışan firmaların ürünlerinin sergilenmesi için 3000 m² alanda 135 katılımcı firma ile 6905 ziyaretçi ile gerçekleştirilmiştir.

Proje kapsamında, 12 farklı ülkeden toplam 33 yabancı davetlinin katılımıyla 13- 15 Eylül 2018 tarihleri arasında Saha Expo fuarı ile eş zamanlı olarak Alım Heyeti Faaliyeti gerçekleştirilmiştir.

Program kapsamında alım heyetimiz Saha Expo açılış toplantısına katılım sağlayarak Sanayi ve Teknoloji Ba-

şkanlığımızın ve kuruluşlarımızın temsilcilerinin iştiraki ile sektörün önemli konuları önemli konuşmacıları tarafından anlatılmıştır.



kanımız Sayın Mustafa Varank ile SAHA Dernek Başkanımız Sayın Haluk Bayraktar'ın açılış konuşmaları dinlendikten sonra, heyetle birlikte SAHA Expo Fuarı standları gezilmiştir.

Oluşturulan B2B alanlarında alım heyeti katılımcıları ile UR-GE Projesi Üye firma katılımcıları B2B randevu sisteminde daha önceden organize edilen B2B toplantıları gerçekleştirilmiştir. Program kapsamında 80'den fazla B2B görüşmesi gerçekleştirilmiştir.

Bu şekilde yerli firmalarımız ile yabancı katılımcılarımız arasında 5 milyon dolarlık Memorandum of Understanding (İyi Niyet Anlaşması) imzalanmıştır.

Alım Heyeti Faaliyeti kapsamında gerçekleşen B2B Programlarımızla beraber düzenlenen seminer ve panellerimiz ise oldukça ilgi görmüştür. Tüm panellerde



S.S. Mobilyakent Toplu İş Yeri Yapı Kooperatifi

UR-GE Projesi Adı : İnegöl Mobilyum AVM Kümesi
Başlangıç Tarihi : 23.07.2015
Durumu : Devam Ediyor
Proje Yöneticisi : Aysun SANATÇI



İnegöl yüz yıldır mobilya üretmekte olup; 250 bin m² alanda yer alan 179 üretici firma ile mobilya sektöründe ülkemizin, Avrupa'nın ve dünyanın en büyük kapalı mobilya AVM'si olan İnegöl Mobilyum özellikle son on yılda, modern teknolojiler ve el yapımı üretimi birleştirerek 165 ülkeye ihracat gerçekleştirmektedir.

UR-GE proje desteği kapsamında yapılan faaliyetin sonucunda firmaların bir arada hareket etmesi sağlamış olup, birliktelikten doğan ortak gücün hepimize katma değer sağlamış olmasının haklı mutluluğunu yaşıyoruz.

T. Temur Han

İnegöl Mobilyum AVM Yönetim Kurulu Başkanı

Projemiz, işbirliği kuruluşu olarak bir "kooperatif" in yürüttüğü iki UR-GE projesinden birisidir. Ayrıca, İnegöl bölgesinde halihazırda doğal bir kümelenme örneği oluşturan ve hatta bir AVM çevresinde faaliyetlerini yürüten mobilyacı firmalarımız, UR-GE Tebliği ile oluşturulmuş olan politika hedeflerine tam olarak uyum sağlamaktadır.

İşbirliği kuruluşu olarak UR-GE desteği kapsamında; eğitim, danışmanlık, yurtdışı faaliyeti ve alım heyetini de gerçekleştirerek proje içinde yer alan kalemlerin tamamından yararlanılmıştır.

Birlik ve beraberlik içerisinde ortak hareket ederek başarıya elbette ki kolay ve kısa sürede ulaşamamıştır. Ancak, ortak kuvvetten dolayı başarıya ulaşabilmiş olmak ve sonucunda somut veriler almış olmak, UR-GE proje desteğinin ne denli faydalı olduğunu bizlere göstermiştir. Tüm üyelerimiz ve İşbirliği kuruluşu olarak Proje çıktılarını bizleri son derece memnun etmiştir. Bu projede başarılı olduğumuzu düşünerek ve ayrıca bünyemizdeki diğer firmaların isteği üzerine oluşturulan 2. projenin Bakanlığımız tarafından da onaylanması doğru yolda ilerlediğimizin göstergesidir.

Bu bağlamda; şu anda tamamı mobilya imalatçısı olmak üzere I. Projemizde 22, II. Projemizde 25; toplamda 47 küme üyesi firmanın yurtdışı pazarlara açılmasını hedefliyoruz.

Proje Kazanımları :

- Proje katılımcısı firmalar % 85 gibi yüksek bir oran ile faaliyetlere katılım göstermiştir. Belirlenen hedef pazarlara gidilmiştir. Yapılan Alım Heyeti organizasyonuna 8 Ülkeden toplamda 78 mobilya firması Türkiye'ye

getirilmiş ve toplamda 3.744 Küme iş görüşmesi yapılmıştır. Küme firmalarının ise yaklaşık 12 tanesi birebir gelen alıcı ile sıcak satış gerçekleştirmiştir.

Proje boyunca;

- Birlikte hareket etmenin zorluklarına karşın, doğru alındığında eğitim faaliyetlerinin ortak strateji geliştirilmede kümeye verdiği olumlu katkılar gözlemlenmiştir.
- 150 kişi eğitime katılmıştır. Eğitim sonucunda firmalar ülke hedeflerini belirlerken Masabaşı Pazar Araştır-

ması, Müşteri İlişkileri Yönetimi eğitimlerinden elde ettikleri deneyim sayesinde YPF gerçekleştirmeden önce yapılacak tüm çalışmaları ve müşteri yönetimini öğrenmişlerdir.

- Alınan danışmanlıkta küme olarak ortak faydada nasıl birleşileceği gibi kazanımlarımız olmuştur. Şu anda devam eden "Körfez ülkelerine giriş ve devamlılığın sağlanması yeni müşteriler edinilmesi" danışmanlığı ile Küme içerisinde toplamda 8 firma pazara giriş yapmış ve yeni müşteri portföyü edinmiştir.

Başarılı Uygulama Örneği :

Katar, ihtiyaç analizimizde hedef pazarımız olarak ön planı çıkmıştır. Aynı dönemde ve halen Türkiye'nin de hedef pazarı durumundadır. Katar'ın alım gücü yüksek ve kendi üretim yapmayan bir ülke olması ve bizim ürünlerimizin tarzının Katar halkına hitap etmesi bu pazarda son derece başarılı olmamızı sağlamıştır. Heyet yapılmasına karar verildikten sonra, Katar'da yoğun bir tanıtım çalışmasına başlanmıştır. PR'ın ne kadar önemli olduğu bir kez daha ortaya çıkmıştır. İkili iş görüşmelerinin organizasyonu için öncelikle Katar'da ticaret ile ilgili kurumlarla irtibata geçilmiştir. Bu kurumlarla yapılan birebir görüşmeler ile etkinliğe katılım ve destekleri sağlanmıştır. Bu kurumların üyelerine ve sektördeki diğer Katar'lı firmalara mail, arama ve birebir ziyaretlerle

ulaşılmış etkinliğin amacı ve katılımcı Mobiliyüm UR-GE projesi firmalarını tanıtıcı doküman ve davetiyeler ulaştırılmış ve ikili iş görüşmelerine davet edilmişlerdir. Teyit alınan firmalar Mobiliyüm UR-GE firmaları ile paylaşılmıştır. Ayrıca, Katar heyetine Bursa Valisi, Bursa Belediye Başkanı gibi üst düzey yetkililer de katılım sağlanmıştır. Böylece kamu ve yerel yönetiminin de desteği alınmıştır.

İkili iş görüşmelerine 13 Türk, 57 Katar'lı firma katılmıştır. 288 adet ikili iş görüşmesi gerçekleştirildi. Firmalarımız görüşmelerin 91 tanesinin olumlu olmasını bekleyerek ayrılmışlardır.



Taşıt Araçları Tedarik Sanayicileri Derneği

UR-GE Projesi Adı : Otomotiv Tedarik Zincirinde İş Mükemmelliği Grup 2
Başlangıç Tarihi : 2 Mart 2017
Durumu : Devam Ediyor
Proje Yöneticisi : Sevgi Özçelik



TAYSAD tarafından koordine edilen 5. küme çalışması olan İş Mükemmelliği Grup 2 Projesi, firmalarımızdaki iş rafların azaltılarak maliyetlerin iyileştirilmesine odaklanan bir projedir. Sürecin sonunda projeyi başarıyla tamamlayan firmalar; küresel piyasa koşullarında daha güçlü, esnek ve dayanıklı yapıda rekabet edebilecek ve tedarik zincirinde elde edilen kazançlarla, gerek mevcut yatırımların, gerekse gelecek yatırımların geri dönüşümünü artıracaktır. Firmalar, proje sayesinde, kalitesizlik maliyetinde azalma, stok devir oranında artış, proje yönetiminde ve iş güvenliğinde iyileşme sağlayacaktır.

Bizler, Ticaret Bakanlığı'nın desteği ile hayata geçirilen bu ve benzeri projelerin, firmalarımızın üretimde dijitalleşmeye geçmek için ihtiyaç duydukları dönüşümü sağlayacağına ve böylece ülkemizin gelecek hedeflerine ulaşmasında önemli bir adım olduğuna inanıyor; bu desteklerden daha çok üyemizin faydalanması için yeni projeler üretmeye devam ediyoruz.

Alper Kanca
TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı

İş Mükemmelliği Projesi eğitimlerle desteklenen bir dönüşüm projesidir. Proje, toplam 18 adet eğitim ve firma başına 36 günlük danışmanlık faaliyetini kapsamaktadır. Amaç, sürdürülebilir başarıyı sağlayan, verimli, güvenli, kaliteli, zamanında üretim yapan ve müşteriyi ön planda tutan bir organizasyon yaratmaktır.

Bu projenin güzelliği hem kısa zamanda firmaların parasal kazanç elde etmelerini sağlamak hem de organizasyon ve çalışanların gelişimi ile uzun vadede fayda yaratmaktır.

Proje birbirine bağımlı 3 fazdan oluşmaktadır. Birinci fazda, "Yalın araçları nasıl kullanırız? Bu araçlar ne işe yarar? Hangi durumda hangi araç kullanılır ya da kullanılamaz?" konularının ele alındığı temel eğitim ve danışmanlıklar verilmektedir. İkinci faz, bu süreçte yetiştirilen firma çalışanlarının yani firma iç danışmanlarının ve proje liderlerinin, firmanın geri kalan tarafına çalışmalarını yaygınlaştırması ve paralelinde de ürün geliştirme süreçleri ve mavi yaka organizasyonlarıyla alakalı çalışmaları kapsamaktadır. Son faz ise, artık icraatta bir noktaya gelindiğinde bunun topyekûn bir hareket haline gelmesi ve hedeflerle yönetim denilen modülün devreye alınmasından oluşmaktadır.

Proje Kazanımları :

- Proje başından itibaren 1. faz sonuna kadar sağlanan toplam kazanç 6.5 milyon TL civarındadır.
- 3. faz sonunda kazancın 13 milyon TL civarında olması öngörülmektedir.
- Bununla birlikte, projenin başından bu yana katılımcı firmalarda sağlanan önemli başarılarından bazıları şu şekildedir: Komple yeni hat devreye alınması, üretim adetlerinde ve devreye alınan proje adetlerinde artış sağlanması, müşteri puanlarının yükselmesi vb.

Başarılı Uygulama Örneği :

Projenin başında her firmada gerçekleştirilen ihtiyaç analizi çalışması ile firmaların öncelikli iyileşmeye açık alanları tespit edilmiştir.

Bu tespitler ışığında projenin ilk fazında, ortaya çıkan mevcut durum ve iyileştirmeye açık yönlerin hızlıca iyileştirme çalışmalarına başlanmıştır. Bir yandan problem çözme, kalite, bakım, makine etkinliği gibi yöntemler, çalışanlara uygulamalar üzerinden öğretilirken bir yandan da gerçek iyileşmeler sağlanmıştır.

İkinci fazda artık bu iyileştirme çalışmalarının firmada çalışan herkese yayılımını sağlamaya odaklanılmıştır. Aynı fazda yeni ürün devreye alma süreci ile mavi yaka organizasyonunun yeniden yapılandırılması sağlanmıştır.

Üçüncü fazda ise artık problem çözmeyi bilen çalışanlara sahip firmanın stratejik gelişimini ve gelecek hedeflerini planlama süreci başlatılmaktadır.



Tüm bu çalışmaların, belli indikatörler ile düzenli olarak takip edilerek, sürekli iyileştirme kültürünün de yerleştirilmesi projenin önemli odak noktalarından biri olmaktadır.



Tohum Sanayicileri ve Üreticileri Alt Birliği

UR-GE Projesi Adı : İç Anadolu Bölgesi Tohumculuk Sektörünün Geliştirilmesi – II Projesi
Başlangıç Tarihi : 14.02.2017
Durumu : Devam Ediyor
Proje Yöneticisi : Ebru Kevser Erkan



2012 yılından beri uygulamakta olduğumuz UR-GE Programlarında toplam 5 adet Projeyi başarı ile tamamladık ve altıncısı olan “İç Anadolu Bölgesi Tohumculuk Sektörünün Geliştirilmesi Projesi”ni de halen yürütmekteyiz.

Bakanlığımızın verdiği bu değerli destekle yürüttüğümüz Projelerimizde, ülkemiz Tohumculuk Sektörünün gelişimine önemli katkılar sağlandığını, firmalarımız arasında iletişimin eğitim ve yurtdışı pazarlama faaliyetleri sırasında güçlenerek devam ettiğini, firmalarımızın teknik ve kurumsal kapasitelerinin gelişimlerine katkı sağlandığını memnuniyetle gördük.

Aynı zamanda Alım Heyeti ve Yurtdışı Pazarlama faaliyetleri TSÜAB ve üyelerinin, dolayısıyla Türkiye Tohumculuk sektörünün yabancı ülkeler tarafından tanınması ve işbirliklerinin artmasına da yol açmış, Türkiye Tohumculuk Sektörünün Dünya Tohumculuk Sektöründe rekabet edebilirliğine katkı sağlamıştır.

*Dr. Ahmet Yılmaz
TSÜAB Yönetim Kurulu Başkanı*

Türkiye’de faaliyet gösteren bütün Tohum Sanayici ve Üreticilerinin üye olduğu TSÜAB 800’ün üzerinde üyesi ile Türkiye Tohumculuk Sektörü’nün temsili görevini başarı ile yürütürken sektörün uluslararası alanda temsili ve üyelerinin de bu alanda rekabet güçlerinin artırılmasına yönelik olarak UR-GE desteğinden aktif olarak yararlanmakta ve hal-i hazırda İç Anadolu Tohumculuk Sektörünün Geliştirilmesi-II Projesi ile altıncı UR-GE Projesini uygulamaktadır.

Proje çerçevesinde bugüne kadar firmaların ihtiyaç duydukları kurumsal kapasitelerini geliştirmeye yönelik temel ve ileri satış teknikleri, kurumsallaşma ve ticari istihbarat ve hedef pazar araştırması eğitimleri verilmiş, alım heyeti düzenlenmiş ve yurtdışı pazarlama faaliyetleri gerçekleştirilmiştir. Firmalar kapasite geliştirme faaliyetlerinin bir parçası olarak aynı zamanda yurtdışında uygulanan son teknolojiler hakkında bilgi sahibi olma fırsatı da yakalamışlardır.

Bu faaliyetler sırasında firmaların bir araya gelme, deneyimlerini paylaşma, uluslararası alanda daha rekabetçi olma yönünde bilgi ve deneyimlerini arttırmaları sağlanmıştır.

Proje Kazanımları :

- Verilen eğitimler ile firmaların kurumsallaşma, nokta atışı müşteri bulma ve ileri satış teknikleri konusunda bilgilendirilmeleri yoluyla rekabet güçlerinin artırılması sağlanmıştır.
- Gerçekleştirilen Alım Heyeti ve Yurtdışı Pazarlama Faaliyetleri ile farklı ülkelere tohumculuk firmaları ile işbirlikleri kurma yönünde adımlar atılmıştır.
- Tohumculuk alanında ileri olan ülkelere yapılan teknoloji

loji ve sistem görme faaliyetlerinin de firmaların tek başlarına giremeyecekleri bu pazarlara Proje ile girebilmeleri bilgi sahibi olabilmeleri sağlamıştır.

- Alım Heyeti faaliyeti sırasında yabancı tohumculuk firmaları ve kuruluş temsilcileri Türkiye Tohumculuk Sektörü'nün yapısını tanıma fırsatı bulmuşlar, aynı zamanda firmalarla yapılan B2B görüşmeleri sırasında

işbirliği fırsatı yakalamışlardır.

- Alım Heyeti faaliyeti sonucunda yurtdışına ihracat yapmak üzere bağlantılar kuran firmalarımız olmuş, üretim yapmaya yönelik anlaşmalar yapılmış, Türkiye Tohumculuk Sektörü yapısı ve ziyaret edilen firmalardan olumlu izlenimle ayrılmışlardır.

Başarılı Uygulama Örneği :

Alım Heyeti kapsamında TSÜAB'ın daha önce UR-GE ve Pazara Giriş destekleri kapsamında gerçekleştirilen faaliyetlerle bu ülkelerle geliştirilen işbirlikleri sonucunda tohumculuk firmaları ve kurumları temsilcilerinin davet edilmesinin UR-GE Programını tamamlayıcı nitelikte olacağı görülmüştür.

Bunun yanı sıra, Alım Heyeti TSÜAB tarafından yürütülen diğer UR-GE Projeleri ile birlikte TSÜAB Çalıştayı ile eşzamanlı olarak programlanmış böylece Alım Heyeti programının içeriğinin zenginleşmesi ve yabancı firmaların Türkiye Tohumculuk Sektörünü daha iyi tanımaları amaçlanmıştır.

TSÜAB'ın yürütmekte olduğu üç UR-GE projesinin alım heyetlerinin bir arada bu faaliyete davet edilmesinin hem firma görüşmelerinde daha fazla verimin elde edilmesinin hem de daha az kaynakla daha çok görüşme yapılmasını ama aynı zamanda görünürlük açısından da ülkemiz tohumculuk sektörünün yabancılara tanıtımına

olumlu katkı sağlanması planlanmıştır. Bu doğrultuda, TSÜAB'ın bugüne kadar geliştirmiş olduğu işbirlikleri kanalıyla 13 ülkeden firma ve sektör temsilcileri ülkemize davet edilmiştir.

Heyet, TSÜAB tarafından organize edilen TSÜAB Çalıştayına katılmış ve bu sırada Türkiye genelinde faaliyet gösteren farklı firma temsilcileri ve sektör temsilcileriyle tanışma olanağı bulmuş, alan ziyareti kapsamında firmalara ait tesis ve seraları gezmiştir. Heyetin B2B görüşmeleri ise tam gün olarak TSÜAB'ın yürütmekte olduğu üç UR-GE projesi ile birlikte eş zamanlı olarak gerçekleşmiştir.

Birebir iş görüşmelerine Ege Bölgesi Projesinden 14, Güneydoğu Anadolu, Doğu Anadolu ve Doğu Akdeniz Bölgesi Projesinden 30, İç Anadolu Projesinden ise 43 firma masa açarak katılmıştır ve 100'ün üzerinde birebir iş görüşmesi gerçekleştirilmiştir.



