

Röportaj

Niş pazarlara güçlü fuarlar

NTSR FUARCILIK GENEL MÜDÜRÜ SERKAN TIĞLIOĞLU İLE TÜRKİYE'DE FUARCILIK, NİŞ PAZARLAR, YÖNETİM ANLAYIŞI VE HEDEFLERİ ÜZERİNE...

"Niş" yeni dünya düzeninin sihirli kelimesi. Siz de niş alanlara yönelik fuar çalışmalarını tanıyan bir grupsunuz. Ekonomi tarihinin kilometre taşı sayılan 2009 sizin faaliyetlerinize nasıl yansdı?

Dünya ekonomisinin çöküş yaşadığı 2009 yılında ülke ekonomimiz birçok sektörde zor bir dönem geçirdi. Çeşitli sektörlerde krizin darbesi daha yoğun hissedilirken, Fuarcılık sektöründe de ciddi sarsıntılar yaşandı. Bazı sektörlerde hizmet eden fuar firmaları fuarlarını iptal ederken 40'a yakın fuar şirketi sektöre veda etmek zorunda kaldı. Fuarcılık sektörünün başarılı marka fuarları ivme kazanırken, bazıları geriledi ancak katılımcılar için en etkin pazarlama olanaklarını sağladı. Şirketimiz niş pazarlara güçlü fuarlar yaratmak konusunda uzman bir kuruluş. Bu sene niş olarak nitelendirilen sektörlerdeki fuarlarımız güçlenerek büyüdü ve gelecek için umut verdi. Niş sektörlerde hizmet kaliteniz mükemmel yakın kurgulanmalıdır. Planlama doğru yapıldığında ve şirketin iç dinamikleri de buna uyum sağlayabiliyorsa, yönetim biçimi ile bağlantılı olarak başarı doğallıyor. Ekim ayında düzenlediğimiz İstanbul Shop&Miles Boat Show Fuarı'nda yatçılık sektörüne kriz ortamında hareketlilik getirdi. Katılım için daha uygun koşullar sağlanarak 28 yıl destek verdiğimiz sektö-



rümüze, bu zor dönemde üst kalitede hizmet ederek müşteri memnuniyetimizi artırdık. Daha önce düşünülmemiş özel etkinlikler düzenleyerek, organizasyon yeteneğimizi başarıyla sergileyerek, müşterilerimizin zihinlerinde sıra dışı algı yarattık.

2009 yılı içerisinde Mart ayında Expo-hipping Europort İstanbul Uluslararası Denizcilik Fuarı, Mayıs ayında Uluslara-

rası Intertraffic İstanbul Fuarı, Ekim ayında İstanbul Shop&Miles Boat Show ve Aralık ayında düzenlenen Growtech Eurasia Uluslararası Sera, Tarım, Çiçekçilik ve Teknolojileri Fuarı olmak üzere 4 fuar gerçekleştirdik. İlgili sektörlerde büyük katkılar sağlayan fuarlarımızda katılımcı ve ziyaretçi sayıları krize rağmen yükselen bir ivme gösterdi. Türkiye'de ekonomik krizin etkilerinden en fazla et-

kilene sektör ve endüstrilere baktığımızda, tarım sektörünün nispeten diğer sektörlerle göre daha iyi bir performans gösterdiğini söyleyebiliriz. Bu nedenle Balkanlar ve Doğu Akdeniz'in en büyük tarım fuarı olan Growtech Eurasia Fuarı'nın 2009 yılında gerçekleştirdiğimiz en verimli organizasyonlarımızdan biri olduğunu belirtebiliriz. Growtech Eurasia 2009; 420 ulusal ve uluslararası firmanın katılımıyla ve 49.562 ulusal ve uluslararası ziyaretçi ile gerçekleştirildi.

Fuarcılık, dünyada hem çok daha derin hem de çok daha kapsamlı bir faaliyet olarak algılanıyor. Ama Türkiye'nin en önemli fuarlarında bile aynı derinliği ve algıyı göremiyoruz. Siz bu konuda ne düşünüyorsunuz?

Fuarcılık sektöründe kaliteli ve ilkeli çalışan şirketlerin olmasının, yaşanan rekabette kaliteyi artırdığını düşünmekle birlikte, genellikle fuarcılık sektörüne giriş yapan şirketlerin birçoğunun deneyimsiz ve tecrübesiz olmasından dolayı gerekli standartların sağlanamıyor olduğunu düşünüyorum. Bu doğrultuda yapılan her başarısız fuar, sektöre olan güveni zedeleyebiliyor. Bu nedenle doğru organizasyon kabiliyeti ile tecrübesine sahip şirketlerin ve bu kapsamdaki arz talep dengesinin sağlıklı bir sayıya ulaşması verimliliği arttıracaktır.

Ülkemizdeki mevcut organizatör sayısı beklenen rakamın çok üstünde ancak bu sayı geçmiş yıllara oranla da ciddi bir düşüş kaydetti. Kurumsal yapıların gelişmesi, kurumsallaşmış organizatör şirketlerinin büyümesi, sektörde fuarların etkili bir tanıtım mecrası olarak benimsenmesini güçlendirecek.

Türk fuarcılık sektörünün gelişimi için 2023 Ulusal Stratejik Vizyonu kapsamında Fuarcılık anlayışının şehircilik ile beraber benimsenerek desteklenmeye ihtiyacı vardır. Bu kapsamda güçlü ve destekçi devlet politikasının, fuarcılığın 'hızlı' gelişmesine katkısı olacağına inanıyorum. Altyapısal yatırımların sağlıklı oluşturulması, haksız rekabet koşullarının

ortadan kalması gerekir. Resmi kurum ve kuruluşların sektöre vereceği stratejik destekleri, kurumsal yönetim kabiliyetlerini sındırılmış fuar organizatörlerinin etkin ve kabiliyetli çalışmaları ile Türkiye'nin Fuarcılık sektöründeki bölgesel liderlik konumunu sözde değil özde gerçekleştirmiş olacaktır.

Bir üst düzey yönetici olarak, hizmetin maksimum önem taşıdığı bir alanı yönetiyorsunuz. Kurumlar o bir kaç günlük zaman diliminde kusursuz bir servis bekliyorlar. İK politikamızda bu konu nasıl bir yer kaplıyor?

İK politikamızı dünyada alışlagelmiş standartların gerektirdiği şekilde yönetilmesine özen gösteriliyor. Beş farklı liderlik yaklaşımlarını ele alığımızda şirketimiz 'insan odaklı liderlik yaklaşımı'ni benimsemiş bulunuyor. Hizmetin bütününde her bir operasyonun başarı ile sonuçlanması için, insan odaklı liderlik yaklaşımı çok önemlidir. İnsan kaynağınızın gücü, kariyer ve gelişim programları, eğitim programları ve bunun sonucunda global – çağdaş vizyona sahip takım ve takımlar inşa etmek için çalışıyor ve bu prensipleri uyguluyoruz.

Üst düzey yöneticiler, yetenekli çalışanları bünyelerine çekebildikleri ve ellerinde tutabildikleri sürece başarılı görülüyorlar. Yetenek yönetimi ile ilgili ne düşünüyorsunuz?

Uluslararası organizasyon yeteneğine sahip olan yönetici/çalışanların yetkinlik ve özellikleri belirgindir. Bu özelliklere sahip kişiler için kariyer, gelişim ve eğitim programlarını sunarak bir gelecek planlamasının yapılması ve bunun üzerine de şirket ve kişinin beklentilerinin örtüşmesi durumunda, arzulanan imkânların sağlanmasını yaratmak iyi bir başlangıç olacaktır.

Türkiye'deki hummalı fuar ve konferans alanı yapılaşması doğal olarak İstanbul'u merkez alıyor. Oysa farklı bölgelerde farklı konuların potansiyeli



FUARCILIKTA BİR VİZYON ORTAYA KOYMAK GEREKİYOR. 'DÜNYANIN ÖNCÜ, LİDER FUAR KENTİNİ ÜLKEMİZDE YARATMAK' YETERLİ VE BÜYÜK BİR HEDEFTİR.

değerlendirilebilir. Fuarlardan sorumlu bakan olsaydınız neleri hayata geçirirdiniz?

Bu güzel soru karşısında ilk düşüncem Bakanlıkların ilgili konudaki amaç ve vizyonunu ortaya koymaları olacaktır. Bunun sonrasında beraber bu hedefe odaklanmış bir ekibin kısa zamanda yaratılarak, azimli ve arzulu çalışmaları sağlamak ve daha iyiyi yapmak için uğraş vermek yeterlidir.

Fuarcılıkta bir vizyon ortaya koymak gerekiyor. 'Dünyanın öncü, lider fuar kentini ülkemizde yaratmak' yeterli ve büyük bir hedefdir. Bu hedefin gerçekleşmesi için birinci öncelik gelecek 10 yılda Avrupa ve Asya'daki lider fuar şehirlerine alter-

Röportaj



natif olacak şehir ve şehirlerin belirlenmesi (Istanbul – Antalya), bu şehirlerin yerel otoriteleri ile bir iş birliği geliştirilerek, fuar alanını modern, sıra dışı, yenilikçi içerikte yapılandırılması gerekir. Bu, yeni bir hava alanı yatırımı gibi düşünülmelidir. Rekabet koşullarının en sağlıklı şekilde sağlanması ve son olarak da ciddi bir denetim mekanizmasının yaratılması (BDDK gibi bir denetleme birimi) bu hedeflere ulaşılmasında yeterli olacaktır.

Ülkemizde makro ölçekte düzenleme yapmak, düşünce ve hayallerinizi gerçeğe dönüştürmek için şirket sahibi olmanız maalesef yeterli olamıyor. Bizler Kültür ve

Turizm Bakanlığı ile Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'nın bu alanda rol almasını arzuluyoruz.

Kurumunuzu önümüzdeki 5 yılda görmek istediğiniz yer ve hedefleriniz neler?
15 yıldır çalıştığım ve 30 yıldır faaliyette olan şirketimizin hizmet ettiği fuarlarda bölgenin lider fuarlarını yaratmayı hedefliyoruz. Fuar katılımcılarımıza ilave hizmetler sağlayarak müşteri memnuniyetini en üst seviyede yaşatan, aile dinamiklerinin faydalarını kazanmış ve bunu tam kurumsallaşma ile birleştirmiş bir kurum olmayı hedeflemekteyiz.

2010'un ilk fuarı Cardist

NTSR Fuarcılık'ın 2010 yılında düzenleyeceği fuarlar, III. Cardist Kart ve Akıllı Teknolojiler Fuarı & Zirvesi ile başlıyor. BKM (Bankalararası Kart Merkezi) kurumunun Ana Sponsor, Visa ve Mastercard kurumlarının Ödeme Sistemleri Sponsorları olarak destek verdiği ve 12 – 14 Mayıs tarihlerinde Lütfi Kırdar Uluslararası Kongre ve Sergi Sarayı'nda düzenlenecek olan fuar için Serkan Tıgınoğlu "Cardist Kart ve Akıllı Teknolojiler Fuarı & Zirvesi ilk yılından bu yana sektörün önde gelen kurumları tarafından desteklendi. Ulusal ve uluslararası yüzlerce lider markayı ağırlayan, 5000'in üzerinde yerli ve yabancı profesyonel tarafından ziyaret edilen, 50'nin üstünde sektör duayeni konuşmacının bir araya geldiği fuar, sektörün en büyük buluşma noktası oldu. Bugüne kadar edinilen deneyimin, bilgi birikiminin ziyaretçilere sunulduğu bölgenin en gelişmiş fuar ve zirvesine 3. kez ev sahipliği yapmaktan dolayı büyük mutluluk duyuyoruz" diyerek fuarın heyecanını paylaşıyor.

Serkan Tıgınoğlu'ndan Satır Başları...

- Üst düzey yönetici olarak doğmadım. Çalışma hayatıma fuar kuruluşları sırasında müşteri stantlarının malzemelerini taşımada yardımcı olarak başladım, en ufak operasyonu bizzat yaparak, organizasyon sürecin içindeki her faaliyette görev aldım.
- Bir genel müdürün en önemli silahları; vizyonu, doğru insan kaynağı, azim ve arzusu ile güçlü liderlik vasıflarıdır.
- Ölmeden önce yapacaklarım listesinin ilk üç maddesi;
 - Oğullarımın, ebeveynleri gibi mutlu ve sağlıklı yaşamalarını tecrübe etmek
 - Özel olarak planladığım 30'un üzerindeki yere yolculuk yapmak
 - Ülkemiz insanının mutlu, refah içinde tarihine yakışır bir toplumun parçası olarak kalkınmış olmasını görmek
 - Yükselmek isteyen gençlerin görmeleri gereken en önemli nokta; Hedefler belirlemeleri, bu hedeflere ulaşmak için gerçekçi bir plan yapmaları, bu planları harekete geçirecek girişimlerde bulunmaları ve durumlarını dünyada olanlarla birlikte ölçerek değerlendirmeleri gerekir.
 - Türkiye'nin gelişebilmek için; Kendi öz kaynaklarını doğru değerlendirmeye ihtiyacı var. Bu vatandaşlarımızın eğitilmesinden, meslek sahibi olmasına ve çalışarak gerçek katma değer yaratan bireyler haline gelmesini ifade ediyor. Ülkemizin kendi dinamiklerini, dışı bağımlı olmadan kontrol edebilen bir ekonomik yönetim anlayışını hayata geçirmesi gerekir.
 - Ülke insanımızın en büyük avantajı; genç yaş ortalaması, farklı kültür ve alışkanlıklara hemen adapte olması; dezavantajı ise görgü ve bilginin alt seviyelerde bulunmasıdır.