



## EUROPORT EURASIA IMPRESSIONS

# EUROPORT EURASIA İZLENİMLERİ

**25-29 Nisan 2007 tarihleri arasında Ahoy Rotterdam ve NTSR iş birliği ile İstanbul Fuar Merkezi'nde düzenlenen Exposhipping Europort Eurasia, İstanbul'daki 9. uluslararası denizcilik fuarı, Türkiye'de daha önce gerçekleştirilen denizcilik fuarlarına nazaran daha iyi geçse de, yabancı katılımcıların beklentilerini fazla karşılayamadı.**

*Even though Exposhipping Europort Eurasia, the 9<sup>th</sup> international maritime exhibition organized at the Istanbul Expo Centre between the 25<sup>th</sup> and 29<sup>th</sup> of April in cooperation with Ahoy Rotterdam and NTSR was better compared with the past maritime exhibitions organized in Turkey, it was not able to meet the expectations of foreign participants.*



### EXHIBITION OPENING

**T**he exhibition, which was extended into two halls, hosted the representatives of a total of 531 companies, of which 169 were from Turkey, 59 from Germany, 56 from the Netherlands, 44 from Norway, 38 from the U.K., 18 from Korea, and 19 companies from each one of Denmark, Italy, and Sweden, and 90 from other 20 countries.

The exhibition was opened by Cengiz Kaptanoğlu, Istanbul MP, İsmet Yılmaz, Undersecretary for Maritime Affairs, Metin Kalkavan, the Chairman of the Board of Directors of Chamber of Shipping, and Jos Van Der Vegt, CEO of Ahoy Rotterdam.

While Serkan Tiglioglu stated that the exhibition was one of the most important and largest maritime exhibitions organized in Turkey, Ahoy Rotterdam's CEO Jos Van Der Vegt noted that they organized the exhibition biennially in the Netherlands as Rotterdam Maritime, and said that their objective was to carry the exhibition amongst the world's best exhibitions in the shipbuilding industry by applying the experience and knowledge they gained in the maritime sector under the umbrella of Exposhipping Europort Eurasia. Jos Van Der Vegt added that as Rotterdam they are also closely interested in large regions like China.

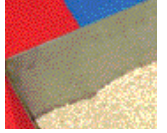
Metin Kalkavan, the Chairman of the Board of Directors of the Chamber of Shipping, stated that we were advancing in parallel with the developments in the world regarding maritime, and added, "As a maritime nations, Turkey is an important market and has always preserved the status of being an important country. For years, we have stated that the maritime industry of this country has great potentials and that it is going to be a

### FUAR AÇILIŞ

**T**ürkiye'den 169, Almanya'dan 59, Hollanda'dan 56, Norveç'ten 44, İngiltere'den 38, Kore'den 18, Danimarka, İtalya ve İsveç'ten 19'ar ve diğer 20 ülkeden de 90 firmanın temsil edildiği iki salona yayılan fuar, toplamda 531 firmaya ev sahipliği yaptı.

Fuarın açılışını İstanbul Milletvekili Cengiz Kaptanoğlu, Denizcilik Müsteşarı İsmet Yılmaz, İMEAK Deniz Ticaret Odası (DTO) Yönetim Kurulu Başkanı Metin Kalkavan ve Ahoy Rotterdam'ın CEO'su Jos Van Der Vegt gerçekleştirdi.

Serkan Tiglioglu fuarın Türkiye'de gerçekleşen en önemli ve büyük denizcilik fuarı olduğunu dile getirirken, Ahoy Rotterdam'ın



CEO'su Jos Van Der Vegt ise Rotterdam Maritime olarak 2 yılda bir Hollanda'da bu fuarı düzenlediklerini kaydetti ve denizcilik sektöründe kazandıkları deneyimi, bilgiyi Exposhipping Europort Eurasia çatısı altında uygulayarak, fuarı gemi inşa sanayi alanında dünyanın en iyi fuarları arasına taşıma amacıyla olduklarını söyledi. Jos Van Der Vegt, Rotterdam olarak Çin gibi büyük bölgelerle yakından ilgilendiklerini de sözlerine ekledi.

DTO Yönetim Kurulu Başkanı Metin Kalkavan'sa, denizcilik konusunda dünyadaki gelişmelerle paralel ilerlediğimizi dile getirerek, "Türkiye, bir deniz ülkesi olarak önemli pazar ve önemli ülke statüsünü her zaman korudu. Biz yıllarca, bu ülkenin denizcilik sektörünün potansiyelinin olduğunu ve gelecekte büyüyen, yükselen bir piyasa olacağını belirttik. Hepimiz bu ülkenin çok ciddi bir potansiyele sahip olduğuna inandık. Bizim için oyun, uluslararası arenada çok ciddi olarak 3-4 sene önce başladı. Bundan sonra da ülke olarak uluslararası denizcilikte çok önemli bir oyuncu olacağız." dedi.

Denizcilik Müsteşarı İsmet Yılmaz yaptığı konuşmada; Türkiye'nin denizcilik sektöründe son yıllarda oldukça hızlı büyüdüğünü ve birinci sektör konumuna geldiğini ifade ederek fuarların üretim gücünün gösterilmesi açısından önemine dikkat çekti.

Sektörün geleceğinin daha da aydınlık olacağını dile getiren Yılmaz, "Türk denizcilik sektörü altın çağını yaşıyor. Yeni gemi inşa faaliyetleri ile 1.5 milyar dolar, bakım onarım faaliyetleri ile 1 milyar dolar yani toplamda 2,5 milyar dolar döviz girdisi sağlanıyor. Doğrudan 25,000 kişiye istihdam sağlayan sektör, dolaylı olarak 100,000 kişiye de iş imkanı yaratıyor. Türkiye, gemi inşasında 2003 yılında dünya 22.'siyken, şu anda 14. sırada. Yılda 297,000 ton çelik işlerken bu rakam günümüzde 500,000 tona yükselmiş durumda. Karadeniz'de Hopa'dan başlayıp, 8,400 km'lik sahil şeridi boyunca faaliyete geçen ve hazırlıkları devam eden tersaneler devreye girdiğinde Türkiye, gemi inşasında 6 milyon dwt üretim kapasitesine ulaşacak. Bu kapasiteyle de dünyanın üçüncü büyük gemi inşa ülkesi haline gelecek. Tersanelerimizin 2010 yılına kadar dolu olması da bunun en açık göstergesidir." şeklinde konuştu.

Yılmaz, 2002'de 32 iken, 2007 yılında 62'ye çıkan tersane sayısının, 2009 itibariyle 123'e çıkmasının hedeflendiğini söyledi. Tuzla'da 48, Ereğli'de 6, İskenderun'da 1, Trabzon'da 5, Ordu ve Gelibolu'da 1'er tersane bulunduğunu belirterek, 2002'den bu yana tersane sayısında %62'lik artış yaşanırken, inşa halindeki tersaneler bitince bu rakamın %227'ye ulaşmasının beklendiğini vurguladı.

*growing and rising market in the future. We all believed that this country has a very serious potential. For us, the game in the international arena commenced 3-4 years ago in the very serious sense. And from now on, as a country, we are going to be a very important player in international maritime industry."*

*In his speech, Undersecretary for Maritime Affairs İsmet Yılmaz stated that in recent years, Turkey grew quite fast and became a leader in the sector, and drew attention to the importance of exhibitions in terms of showing production power. Yılmaz, who stated that the future of maritime is going to be even brighter, said, "The Turkish maritime industry lives its golden age. The foreign currency return is 1.5 billion dollars with new shipbuilding operations, and 1 billion dollars with maintenance-repair activities, i.e. 2.5 billion dollars in total. The sector that provides direct employment to 25 thousand people also creates indirect employment opportunities for 100 thousand people. While Turkey was internationally in the 22<sup>nd</sup> position in 2003, it currently ranks the 14<sup>th</sup>. While it used to process 297 thousand tons of steel per year, this figure has currently reached 500 thousand tons. When the shipyards that have commenced operations along the 8 thousand 400 kilometers of coastal line in the Black Sea starting from Hopa, and the shipyards which are still under construction commence operation, Turkey is going to reach a production capacity of 6 million dwt in shipbuilding. And with this capacity, it is going to become the world's third largest shipbuilding country. Our shipyards being full until the year 2010 are the most obvious indication of this fact."*

*Yılmaz said that the number of shipyards which increased to 62 in 2007 while it was 32 in 2002 is planned to reach 123 as of 2009, and stated that there are 48 shipyards in Tuzla, 6 in Ereğli, 1 in İskenderun, 5 in Trabzon, and 1 each in Ordu and Gallipoli, and emphasized that while there is a 62 percent increase in the number of shipyards since 2002, this number is expected to reach 227 percent once the shipyards under construction had been completed.*

#### IMPRESSIONS FROM THE EXHIBITION

*The exhibition did not have the same positive effect on every participant. Even though there were positive and supportive*



İsmet Yılmaz



Metin Kalkavan



Serkan Tıglioğlu



Jos Van Der Vegt



## FUARDAN İZLENİMLER

Fuar her katılımcı üzerinde aynı pozitif etkiyi bırakmadı. Olumlu ve destekleyici görüşler olsa da, standlarda ziyaret ettiğimiz özellikle yabancı firmaların çoğu, ziyaretçi açısından fuara katılımın çok düşük olduğunu ve 5 günlük sürenin bu fuar için gereğinden fazla olduğunu dile getirdiler. Elbette yabancı katılımcıların fuarı, Türkiye’de yapılan geçmiş fuarlarla kıyaslamak yerine, yurt dışında yapılan diğer denizcilik fuarlarıyla kıyaslama yoluna gitmesi kaçınılmazdı.

Bunun yanı sıra, çok fazla kişinin ziyaret etmesinden “az ama öz” ziyareti tercih eden şirketler de vardı. Nitekim fuar esnasında sadece varlıklarını göstermek yerine güçlü bağlantılar kuran ve anlaşmalara imza atan firmalar da oldu.

Türkiye’de temsilcilikleri bulunan firmalar başta olmak üzere bazı firmalardan fuar, yeni ürünler ve Türk gemi inşa sanayi üzerine görüşler aldık.

### John Nielsen – Bölge Satış Müdürü, Logstor Marine

Fuar iyi gidiyor. Buraya ilk defa katıldığımdan benim için çok ilginç bir deneyim. Dün, resmi açılışta pek kimse yoktu, ama bugün daha iyi görünüyor. Ancak tabii yine de daha fazlasını bekliyoruz.



John Nielsen

Logstor olarak yaptığımız işi tanıtmak için çok çalışıyoruz. Yaptığımız iş pek ucuz olmadığından Türkiye’de zorlanıyoruz. İskandinavya’lı gemi yan sanayicileri yıllardır gemi ekipmanı üretiyor ve Kuzey Avrupa’da tersanelerde çalışan işçiler daha yüksek maaş aldıklarından daha kaliteli ürünler elde edebiliyorsunuz. Belki biraz daha fazla para ödüyorsunuz, ama sonuçta tersane daha az işçi istihdam edilmesi sayesinde para kazanıyor. Çin, Vietnam veya Türkiye gibi piyasalara gittiğinizde bu geçerli değil. Çünkü insanlar aynı maaşı almadıkları için daha az ya da daha çok para ödemeniz pek fark etmiyor. Halen bazı Türk armatörler uluslararası alanda iş yaparken daha yüksek kaliteli ürüne ihtiyaçları olduğunu öğrendi. Sanırım bu yavaş, ancak daha güçlü bir şekilde geliyor. Türkiye’de armatör ve tersane çok, ancak sadece Türkiye’de değil uluslararası alanda ticaret yapıyorlar. Daha iyi bir proje ve projeye ömür boyu sahip olmak için daha çok para ödüyorsunuz. Biraz daha fazla para öderseniz iki sene sonra sorun yaşamazsınız. Bu, Mercedes almak gibi bir şey.

Buna ek olarak, artık Türkiye’de de anlaşmalar yapacağımızı, yani burada bir fabrikamız olacağını duyurmak istiyorum. Bu resmen teyit edilmiştir.

### Jorgen Holm – Global Satış Müdürü ve Louise Sogaard Madsen- Satış Yöneticisi - Kargo Departmanı / Viking Life Saving Equipment A/S

Burada olmamızın nedeni acentemiz YKS ile yeni çalışmaya başlamış olmamızdır. Ayrıca desteğimizi ve Viking’i göstermek istiyoruz.

*opinions, particularly the majority of foreign companies which we visited at their stands stated that the participation in the exhibition was very low in terms of visitors, and that a 5 day period is more than necessary for this exhibition. Of course it was inevitable for foreign participants to compare the exhibition with the other maritime exhibitions organized overseas rather than with past exhibitions organized in Turkey.*

*Apart from this, there were also companies that preferred "succinct" visits rather than visits by too many people. Consequently, there were also companies that established strong connections and signed contracts rather than only showing their presence.*

*We took the opinions of some companies, mainly those having offices in Turkey regarding the exhibition, new products, and the Turkish shipbuilding industry.*

### John Nielsen - Area Sales Manager, Logstor Marine

*The fair goes well. It is very interesting for me since it is the first time I am participating here. Yesterday, in the official opening there was not many people but today it seems better. But still, we hope more of course.*

*As Logstor, we are trying hard to promote what we are doing and we have tough time in Turkey because what we are doing is not very cheap. Scandinavian marine suppliers are making marine equipment for years and it is optimized and optimized due to the fact that in Northern Europe people working in the shipyard have more salary in that sense you have a higher quality product. You pay maybe a little more money but in the end shipyard earns money because of less workers. This is not applicable when you go to the markets like China, Vietnam or Turkey since it really does matter whether you pay less or more money because people do not get the same wages. Currently, some of the Turkish owners found out that they need maybe higher quality product when they are doing business with the international arena. I think it is coming slowly but more. You have a lot of ship owners and shipyards in Turkey but they are not just trading in Turkey but also internationally. You pay more money to have a better project and to have it for lifetime. If you pay a little more money you won't have the problem two years later. It is like buying a Mercedes.*

*In addition to that, we would like to announce that we will now take contracts in Turkey meaning we will have a factory here. It is formally confirmed.*

### Jorgen Holm – Global Sales Manager and Louise Sogaard Madsen- Sales Executive - Cargo Department / Viking Life Saving Equipment A/S

*The reason why we are here is because we have started with a new agent YKS and we want to show our support and also Viking. We have been here for many years and we have seen the decline of our appearance in Turkey before but we are coming stronger now. We have very good connections with a lot of Turkish shipyards and to some Turkish owners that has been a very positive development since we came with our new agent. We have a lot of equipment what we are trying to build here is LSA package. YKS is keeping local stock.*



Jorgen Holm



Yeong Tae Son



Stephan Behrens



Uwe W. Nickschat

Uzun yıllardır buradayız. Türkiye'deki varlığımızda düşüş olduğunu gördük, ama şimdi daha güçlü geliyoruz. Türk tersaneleri ve bazı Türk armatörlerle çok iyi bağlantılarımız var, ki bu da yeni acentemizle çalışmaya başladığımızdan bu yana çok olumlu bir gelişme. Çok sayıda ekipmanımız bulunuyor. Burada yapmaya çalıştığımız şey bir LSA paketi oluşturmak. YKS yerel bir stoka sahip.

Adımızı piyasada yeniden güçlendirmemiz gerekiyor. Ancak bu biraz zaman alacak. Türkiye şu an Avrupa'da en ilgi çeken gemi inşa ülkesi konumunda. Sanırım bu patlama bir süre devam eder, ancak bir noktada kapasite aşımı olacaktır ve tabii armatörler için de bir doygunluk noktası söz konusu. Yani sadece gemi inşa yerine aynı zamanda ithalata da yönelmek daha iyi olur. Polonya aynı tipte gemiler inşa ediyor ve bir rakip olabilir. Baltık devletleri ve Polonya da yükselmeye çalışıyor. Ancak Türkiye'de gemiler daha küçük ve daha standart hale gelmiş. Türk gemi inşacıları daha uzmanlaşmış gemiler üreterek kendilerini dünyadaki diğer ülkelerden farklılaştırmaları gerek.

#### **Yeong Tae Son – Başkan & CEO, K.C. Ltd.**

Şirketimiz 1986 senesinde kuruldu. Kore'de çok önemli bir pazar payına sahibiz. Ancak Koreli tersaneler verdiği emeklerin çoğunun meyvelerini şu an alıyorlar. Ancak bunun devam edeceğini sanmıyoruz. Kore'nin dünya piyasasındaki payı düştüğünde güçlü bir rakibi olacak: o da Çin. Artık bununla devam etmemiz gerekiyor. Yani yeni gemi inşada hangi bölgeler yükselişte gibi başka alternatifler arıyoruz. Türk tersanelerinin yeni gemi inşa piyasasında büyük bir rolü olabileceğine inanıyoruz. Bu sebeple buradayız. Ancak Soli Tersanesi'nden bazı siparişler aldık. Tuzla bölgesinde küçük ve orta çaplı tersaneler son derece yoğunlar. Daha da büyümeliler, işte o zaman Koreli tersanelerle daha akıllı ve daha net rekabet edip, gerçek gemi inşası piyasasının tadını çıkarabilirler. Türkiye'de yılda 100 gemi inşa edildiğini duyduk ve bu bize oldukça ilginç geldi. O sebeple burada iyi bir acente aradık. Seneye Türk tersaneleri daha etkin hale gelecek. Biz de bu paralelde daha çok talep bekliyoruz.

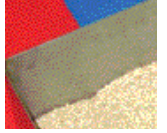
Davet mektuplarımızı Tuzla'da bulunan 39, birkaçını da Tuzla dışında bulunan tersanelere gönderdik. Ne yazık ki yavaş çalışıyorlar. Standlarımızın daha çok kişi tarafından ziyaret edilmesini bekledik, ama davet ettiğimiz tersanelerden henüz kimse gelmedi.

*We have to create our name in the market again which takes time of course. If you look at Turkey at the moment it is the most interesting newbuilding country in Europe. I think this boom can stay for a while but there will be an overcapacity at some point and of course a saturation for the owners so it is also better to lean towards exports not only building ships. Poland is doing the same kind of ships and can be a competitor. Baltic states and Poland are trying to move up too. However in Turkey the ships are smaller and more standardized. Turkish shipbuilders have to differentiate themselves in the world compared to other countries going more specialized vessels.*

#### **Yeong Tae Son – President&CEO, K.C. Ltd.**

*Our company was formed in 1986. We have a very significant market sharing in Korea. However Korean shipyards are enjoying a lot of their fruit right now but we do not think this will continue. When Korea reduces its market share in the world market, it has a strong competitor, China, and then we have to keep along with this. So we are looking for other alternatives like which areas are coming up in new building. We believe that Turkish shipyards can have a big role in the new building market. That is why we are here. Fortunately we got some orders from Soli shipyard. In Tuzla area small and medium shipyards are concentrated with their full activities. They should get bigger and bigger and then they could compete more cleverly and clearly with Korean shipyards and they can enjoy the real shipbuilding market. I heard 100 ships are built per year in Turkey and it is quite interesting for us. So I looked for a good agency here. Next year Turkish shipyards will be more active and we expect more demand.*

*We sent our invitation letters to 39 shipyards in Tuzla and some more to out of Tuzla. Unfortunately, they work late. We expected more people to our stands but nobody has come from those shipyards so far. And when you prepare and come from Korea, from a very far distance, you want to see more attendance. When you compare this fair with the other fairs around the world it remains very small of course. The number of participants is not sufficient. I hope it will be better in the next years. Just two halls are not enough for a maritime fair.*



Kore'den, yani uzak mesafeden, daha çok katılım görmek istiyor-sunuz. Bu fuarı dünyadaki diğer fuarlarla karşılaştırınca elbette çok küçük kalıyor. Katılımcı sayısı yetersiz. Umarım önümüzdeki yıllarda daha iyi olur. Bir denizcilik fuarı için sadece iki salon az.

### **Stephan Behrens – Bölge Satış Müdürü, J.P.Sauer & Sohn Maschinenbau GmbH**

25 seneyi aşkın bir süredir Türkiye piyasasındayız. Ancak Artı Denizcilik ile ortak girişimimizi 2000 yılında başlattık. Deniz kuvvetleri, sanayi ve normal denizcilik piyasası dahil 3 sektörde faaliyet gösteriyoruz. Normal denizcilik piyasası karışık bir piyasa, deniz kuvvetleri piyasası ise daha küçük, ama daha karlı. Piyasa bizim için 2000 yılından beri çok iyi gidiyor. Geçen sene yaklaşık 42 geminin işini aldık. Türk denizcilik sektörü çok hızlı büyüyor. 2000 yılında başladığımızda teslim edilecek toplam 20 gemi vardı, ancak geçen sene bu rakam 125'i buldu. Gemilerin hem boyutu büyüyor hem de sayısı artıyor. Bu bizim için çok önemli.

Tüm denizcilik sektörü bu fuardan haberdar. Her ne kadar genel olarak sakın olsa da burada mutlaka bulunulması şart. İnsanlar kataloglara ve broşürlere bakıyorlar, bu önemli. Ayrıca Artı için burada onlarla birlikte olmak da önemli. Fuarın kalabalık olmadığı bir gerçek, ancak 100 ziyaretçiden sadece 1 tanesinin gerçek alıcı olmasının pek faydası yok. Fuar iki sene öncesine göre daha büyük. Gelişiyor. Türkiye piyasası güzel, insanlar dostane ve burada iş yapmak çok kolay.

### **Uwe W. Nickschat – Bölge Satış Müdürü, Hatlapa Marine Equipment**

Biz, uluslararası gemi inşa sanayi için dümen donanımları, büyük makineler ve kompresörler üreten bir şirkettiz. Tüm gemiler için geleneksel ekipmanlar imal ediyor ve gemileri modernize ediyoruz. Merkezimiz Batı Almanya'da, Hamburg yakınlarında. Türk piyasasıyla uzun süredir devam eden bir ilişkimiz var ve Senak bizim burada Türkiye'deki işlerimizle ilgilenen acentemiz konumunda. Türkiye bize çok yakın ve çok hızlı büyüyen bir ülke. Bu geleneksel bir piyasa ve burada bulunmak gerekiyor. Biz irtibatı koparmamak için buradayız. Fuar bizim için iyi geçiyor.

### **Peter Ericsson – Satış & Pazarlama Müdürü, Jowa AB**

Jowa Türkiye kuruldu ve yakında Türkiye'de faaliyetlerine başlayacak. Jowa Türkiye'yi kurmak için uzun zamandır Senak ile yakından çalışıyoruz. Bunu yıllardır düşünüyorduk ve sonunda gerçekleştirdik. Türkiye iyi ve ilginç bir pazar, yerel mevcudiyet de ima önemlidir. ABD, Çin, Avrupa dahil olmak üzere bunu her zaman, bulunduğumuz her yerde yapıyoruz.

Gelecek fuara "yeşil" gemi ürünleri dahil, daha fazla ürün ile geleceğiz. Bu bizim için çok büyük bir gelişme oldu, sıfırdan başladık ve önümüzdeki yıllar çok daha iyi olacaktır. Seneye %20'lik bir artış bekliyoruz. Bu yıl bizim için çok iyi gitmedi. Daha önce Türkiye'de 50 geminin işini aldık, buna devam etmemek için herhangi bir sebep görmüyoruz.

### **Kamran Khatami – Yönetici Satış Mühendisi, Hamworthy**

Hamworthy olarak, Norveç, Amsterdam, Hindistan, Singapur ve



### **Stephan Behrens – Area Sales Manager, J.P.Sauer & Sohn Maschinenbau GmbH**

*We are in the Turkish market for more than 25 years. But we started the joint venture with Arti Denizcilik in 2000. We are active in 3 sectors including navy, industry and normal shipping market. Normal shipping market is a mess market but navy is a niche market, which is smaller but more profitable. Since 2000, the market goes for us very well. Last year we got almost 42 vessels. Turkish shipping market is growing enormously. In 2000 when we started, there were 20 ships to be delivered but last year it was 125 vessels to be delivered. Both the size and the number of the ships are getting bigger. This is very important for us.*

*The entire maritime sector knows the fair, although it was silent mostly, still it is a must to be here. People look at the catalogue and brochure, it is important. Also for Arti, to be present with them is important. It is a fact that the fair is not that crowded but you do not necessarily need 100 visitors but 1 customer who is really interested in buying. The fair is bigger than two years before. It is developing. Turkish market is very nice, people are very friendly and it is easy to make business here.*

### **Uwe W. Nickschat – Area Sales Manager, Hatlapa Marine Equipment**

*We are producer and manufacturer of steering gears, big machinery and compressors of the worldwide shipbuilding. We are manufacturing traditional equipments for all ship going vessels and we modernize them. Our location is in Western Germany close to Hamburg. We have a very long relationship with Turkish market and Senak is our agent here dealing with all our interest in Turkey. Turkey is very close to us and it is growing fast. This is a traditional market and you have to be present here. To stay in touch we are here. The fair goes well for us.*

### **Peter Ericsson – Sales & Marketing Manager, Jowa AB**

*Jowa Turkey has been established and soon it will start business in Turkey. We have been working closely with Senak for a long time to establish Jowa Turkey. We have been thinking for years and now organized it finally. Turkey is a good and interesting market and local presence is always important. That is why we always do it everywhere we are active including, US, China, Europe.*



Frans van der Zalm



Murat Bodur

Amerika Birleşik Devletleri dahil dünya çapında şubelerimiz bulunuyor. Türkiye, İspanya ve Hollanda benim sorumluluğum altında. Türkiye’de Alesta Marine ile çalışmaya başladık ve sonuç çok iyi. 3 yıl önce bir deniz ekipmanları şirketi olarak burada çok fazla satışımız olmuyordu, ancak şu an oldukça artmış durumda, hatta Türkiye bizim bir numaralı vakum müşterimiz. Fuarda yer almaktan mutluluk duyduk.

Türkiye’nin özellikle denizcilik ve offshore alanında çok hızlı ilerlediğini görüyorum. Koreli ve Çinli gemi inşacılarının önümüzdeki 2-3 yıl içerisinde dolu olmaları halinde, Türkiye global denizcilik sektöründe daha büyük bir rol oynayacak; Türkiye’nin siparişleri alma imkanı var. Şu an Türk Deniz Kuvvetlerine ürün temin etme süreci içindeyiz.

#### **Frans van der Zalm – İş Geliştirme Müdürü, Ecospeed**

Deniz boya üretimi yapan bir firmayız ve Antares ile 1,5 yıldır beraber çalışıyoruz. Ürünlerimizin Türkiye’de tanıtılıp anlaşılması gerekiyor ama elbette bu biraz zaman alıyor.

25 yıl gibi uzun bir ömrü olan deniz boyası üretiyoruz ve armatörün tekrar tekrar gemiyi boyaması gerekmiyor. Aşınmaya karşı oldukça dayanıyor. Genelde çalışmak için armatörleri seçiyoruz çünkü armatör hangi ürünlerin kullanılması gerektiğini tersaneye söylüyor ve tersanede mecburen onu kullanıyor. Türkiye pazarında yer alabilmek için iyi bir referansınızın olması gerek. Burada sektör hızlı büyüyor ve çok iyi gidiyor. Türkiye gemi inşada lider bir ülke ve pazarı etkiliyor. Ancak rekabetçi olduğu kadar oldukça da tutucu bir sektör burası.

Fuarla ilgili olarak ise daha yüksek beklentilerim vardı ancak gördüğüm kadarıyla pek de etkili geçmiyor.

#### **Murat Bodur – Genel Müdür, Delta Co. Ltd**

Fuardan memnunum, ama kurulumundan hiç memnun değilim. Standın kendi tarafımızdan yapılacağını ve buradan ofisi rahat takip etmek için en çok ihtiyacımız olan internetin olmadığını önceden söylemediler.

Fuara 5. katılımım. Öncekilere göre daha gösterişli olduğunu ve daha fazla katılımcı bulunduğunu söyleyebilirim. Bunda 2010 sonrası gelen isteklerin ve yapılacak olan gemilerin büyük etkisi olduğunu düşünüyorum. Türkiye için faydalı olacağına inanıyorum.

*We will come with more products in the next fair with some environmental green ship products. For us it is been a tremendous development, we started from zero and the following years will be much better. Next year we are waiting 20 percent increase. This year it was not very well for us. We supplied 50 ships in Turkey before and we don't see any reason why we won't continue doing that.*

#### **Kamran Khatami – Executive Sales Engineer, Hamworthy**

*As Hamworthy, we have branches around the world including Norway, Amsterdam, India, Singapore and America. Turkey, Spain and Holland are in my charge. We started with Alesta Marine in Turkey and the result is very good. 3 years ago as a marine equipment company we did not have much sales here but now it increased a lot in fact Turkey is our number one vacuum customer. We have been delighted to take part in the fair.*

*I found Turkey's progressing very fast especially in the marine and offshore business. It is going to play a very big role in global shipping if the Korean and Chinese shipbuilders are all full in next two or three years, Turkey has the chance to snatch orders. We are now in the process of offering units to the naval wing of Turkish Navy.*

#### **Frans van der Zalm – Director Business Development, Ecospeed**

*We are producers of the marine painting and we are working together with Antares for 1,5 year. They are our exclusive agent here. Our products need to be introduced and understood in the Turkish market. Of course it takes some time and we need to get known in this market.*

*Our product is a coating and has a very long lifetime, which is 25 years. So in time we do not need to apply a new coating but the coating will remain for 25 years also having a guarantee against corrosion. Mainly we work with ship owners and they are making a list to the shipyards, which equipments and products should be used. We understand that in order to penetrate in the Turkish market, you have to have a Turkish reference. The industry here is growing fast and going very well. Turkey is leading the shipbuilding market and it is a very challenging market. However, it is quite conservative market and also competitive. In terms of fair, as a matter of fact my expectations were higher however it turned out to be less effective.*

#### **Murat Bodur – General Manager, Delta Co. Ltd**

*I am happy with the exhibition, but very unhappy with the installation. They did not tell us beforehand that we have to put the stand together ourselves and that there was going to be no Internet, which we need the most to monitor the office from here.*

*This is my 5<sup>th</sup> participation in the exhibition, and I can say that it is more splendid and that there are more attendants compared to the past ones. I believe that the demands for the period after 2010 have a great impact on this. I believe that it will be very beneficial for Turkey.*



## Ulaş Alingan – Gemi Mühendisi, Ormar Marine & Industrial Systems Eng.Trade Co.Ltd

Aslında biz fuarda sipariş beklentisinde değildik. Fuardan önce hesapladığımız bütün siparişleri aldığımızı düşünüyorduk. Ama fuarda 2009 - 2010 teslimli siparişler gündeme geldi ve orada imzalanmış oldu. Bu da bizim için ekstra harcama yapmadan fuar ortamında siparişleri almış olmamız açısından bir artı. Yurt dışı fuarlarının da neredeyse tamamına katılıyoruz. Bu sefer Exposhipping biraz farklı oldu. Hollanda ve Almanya'nın ayrı bir holde katılıyor olması, geçmiş senelere göre ziyaretçi sayısını arttırdı. Belki de 3 senedir Türkiye'de bir fuar olmadığı için insanlar açtı ve herkes geldi. Tersanelerin sadece tersane müdürü veya satın alma müdürleri değil, satış sonrası destek departmanları bile geldi. Piyasanın genişlemesinden dolayı ortaya çıkan yeni firmaları tanımak açısından da iyi oldu, onlar için de bu bir avantajdı.

Biz piyasada pahalı, ama garantili satış yapıyoruz ve felsefemiz "Ben ucuz mal alacak kadar zengin değilim". O nedenle fuar esnasında yeni müşteri aramamız söz konusu değildi. Bizim kilit bir müşteri profilimiz zaten var.

## Erhan Ak – Yönetici Ortak, Senkron Elektro Teknik Ltd.

Standımızın yerini daha sonra beğenmedik, daha iyi bir yerde olsaydı daha fazla ziyaretçi gelirdi diye düşünüyorum. Fuarın sektöre yer olarak uzaklığı, ziyaretçi sayısının az olmasına yol açtı. Çünkü Tuzla'dan Yeşilköy'e gidip gelmek neredeyse bir gününüzü alıyor. İdareciler veya çalışanların gelmesi tamamen bir günün iptali demek. Bence Tuzla civarında bir fuar alanı



oluşturulmalı. Sonuçta Tuzla gemi inşacısından, yan sanayicisine, tamircisine kadar bu sektör için bir merkez konumunda.

Fuarda yaptığımız çok somut bir iş bağlantısı henüz yok. Aslında daha fazla ilgi bekliyorduk. Umarım bundan sonraki fuarlar daha iyi olur. Yurt dışında katıldığım fuarlara göre bile burada fiyatlar yüksek. İnternet bağlantısında dahi şifre var. Bu beni oldukça şaşırttı. ☒

## Ulaş Alingan – Naval Engineer, Ormar Marine & Industrial Systems Eng. Trade Co. Ltd

We actually did not expect any orders at the exhibition. We had thought that we had already received all the orders we planned before the exhibition, but the orders to be delivered in 2009 - 2010 came up at the exhibition and were contracted there. So this was an advantage for us to receive orders in an exhibition environment without having to make any extra expenditures. We also participate in almost all international exhibitions. This time Exposhipping was a little different. The Netherlands and Germany participating in a separate hall increased the number of guests compared to past years. Maybe it was because people were longing for something like this and came, as there has been no exhibition in Turkey for 3 years. The exhibition was attended not only by the shipyard managers or purchasing managers, but also by the after sales department. I believe that it was beneficial. It was also good in terms of getting to know new companies that were established due to the expansion of the market, this was an advantage for them as well.

We make expensive but guaranteed sales in the market, and our philosophy is, "I am not wealthy enough to buy cheap goods," thus,

seeking new customers during the exhibition was out of the question. We already have a key customer profile.

## Erhan Ak – Managing Partner, Senkron Elektro Teknik Ltd.

Additionally, we were unhappy with the location of our stand, I think that we would have scored more visitors if it was in a better position. The exhibition being distant from the sector in terms of location led to a smaller number of visitors,

because traveling from Tuzla to Yesilkoy almost takes up the entire day. The attendance of administrators and personnel means the cancellation of an entire day. I think that an exhibition area should be established around Tuzla. After all, Tuzla is like a centre for this sector from the shipbuilders to the supplier industrialists and repairers.

Currently, there are no concrete business connections that we established at the exhibition; we were actually expecting more interest. I hope that future exhibitions would be better. The prices here are high even compared to exhibitions which I attended overseas. There is a password even for its Internet connection. This was quite a surprise for me. ☒

