

Kasım & Aralık 2026

hasanoğlu
Tuz, Deri Ve. Kimya. Sın. - Koti.

Şube: İkitelli OSB. Mah. Aymakoop San Sit. Yeni Ticaret Merkezi No: 13 Başakşehir/İstanbul
Tel: +90 212 671 98 65-66 Fax: +90 212 671 98 99
Gsm: +90 (544) 940 48 44 / +90 (506) 340 90 99
Tel: +90 212 671 98 69

SS
SHERLOCK SOON





sherlocksoonshoes

www.metinayakkabi.com
info@metinayakkabi.com

SS
SHERLOCK SOON





sherlocksoonshoes

www.metinayakkabi.com
info@metinayakkabi.com

SELFİRON

SELFİRON





Eski Londra Asfaltı Biberoğlu İş Merkezi No:11 Çeşme / Güngören / İstanbul

0532 343 24 73

www.selfironshoes.com info@selfironshoes.com

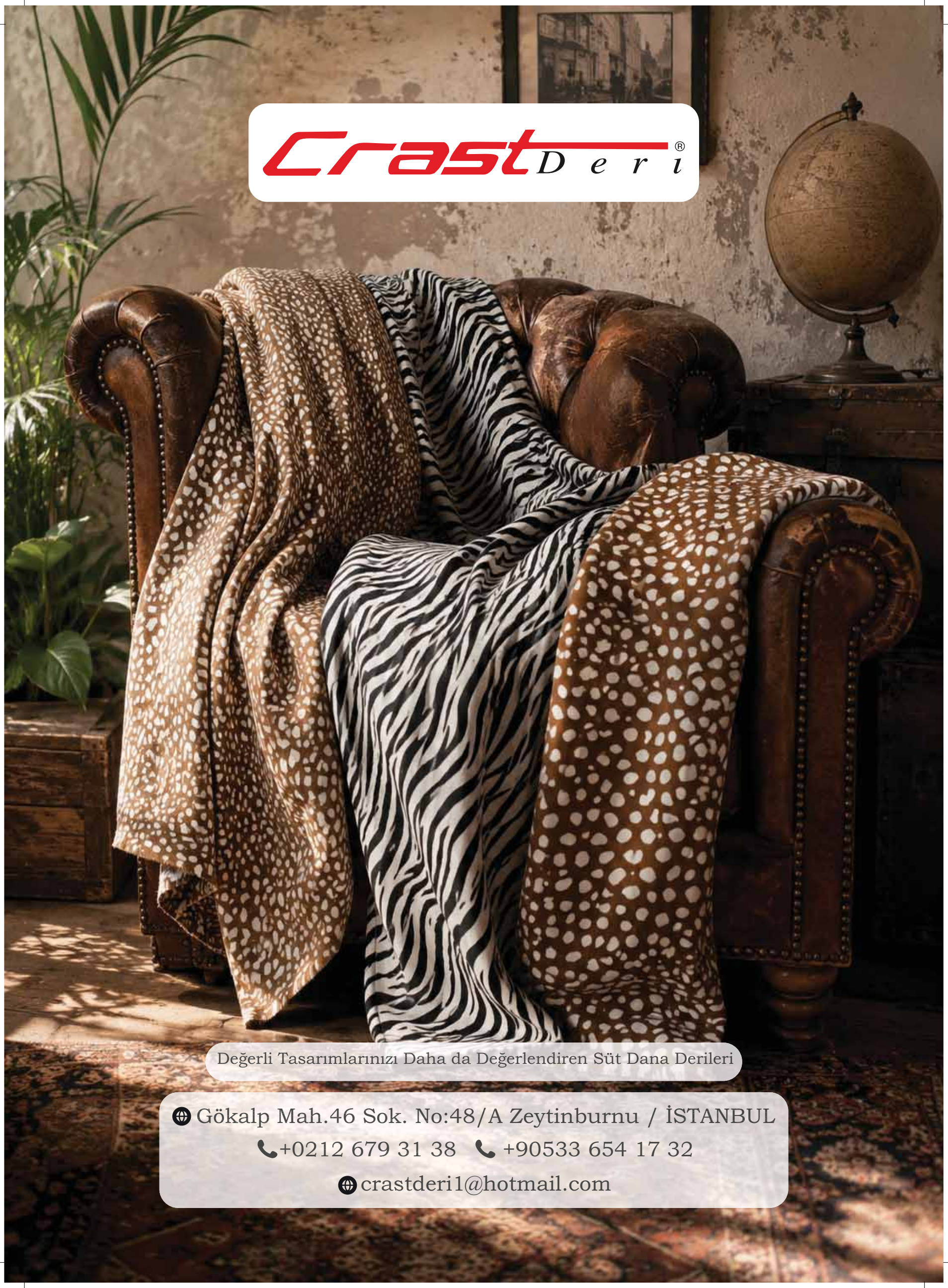



Badis
AYAKKABI

%100 Leather and Handmade



Fevziçakmak Mah. Aykent ayakkabıcılar San. Sitesi
10716. Sok. No:21 Karatay / KONYA
+90 545 979 7545 badis.ayakkabı@hotmail.com
Contact for the 2027 Summer Catalog


Crast Deri®
Değerli Tasarımlarınızı Daha da Değerlendiren Süt Dana Derileri
Gökalp Mah.46 Sok. No:48/A Zeytinburnu / İSTANBUL
+0212 679 31 38
+90533 654 17 32
crastderi1@hotmail.com



hasanoğlu
Tuz, Deri Ve. Kimya. Sın. – Koti.

Şube: İkitelli OSB. Mah. Aymakoop San Sit. Yeni Ticaret Merkezi No: 13 Başakşehir/İstanbul
Tel: +90 212 671 98 65-66 Fax: +90 212 671 98 99
Gsm: +90 (544) 940 48 44 / +90 (506) 340 90 99
Tel: +90 212 671 98 69





knbshoes

Sanayi Mahallesi Ferah Sokak No:11 Güngören / stanbul / Türkiye

(0212) 269 36 48 0533 390 30 22

knb.ayakkabi@gmail.com



Ayakkabının bakıldığında görünmeyen, ancak giyildiği anda ilk hissedilen kısmını üretiyoruz.

Konforun, Dayanıklılığın ve İnovatif Üretimin Merkezi



LMC
SHOE INDUSTRY

FABRİKA

Saraç Mah. 149044 Sk. No: 4/B Lamcı
Sanayi Sitesi Sarayönü / Konya

T_ +90 553 141 68 28 M_ info@lmcendustri.com

İSTANBUL OFİS & SHOWROOM

Aymakoop Ayakkabıcılar San. Sitesi B9 Blok
No: 23 İkitelli Başakşehir / İstanbul

T_ +90 553 141 68 29 M_ istanbul@lmcendustri.com

MERKEZ SHOWROOM

Aykent Ayakkabıcılar San. Sitesi 10748 Sk.
No: 11 Karatay / Konya

T_ +90 444 88 57 M_ bilgi@lamci.com.tr



LMC
SHOE INDUSTRY

We produce the part of a shoe that goes unseen
at first glance, but is felt the moment it is worn.

The Center of Comfort, Durability and Innovative Manufacturing





Mesina Shoes

Ziya Gökalp Mah. Aymakoop San. Sit.
C-1 Blok No:65 Başakşehir/İSTANBUL

0212 549 88 46 0535 920 23 76

mesinashoes@gmail.com

L'EQUILIBRE





Aymakoop San Sit. C4 Blok No:35 İkitelli / İSTANBUL
Tel: +90 212 5496085 Fax: +90 212 5491751 Gsm: +90 534 5796011
zweckduly@gmail.com
www.zweckduly.com

BALIZIA

www.balizia.com

QUITE LUXURY



BALIZIA

www.balizia.com

Sanayi Mah Tekin Sok No:8 K:2 Güngören/Çeşme/İstanbul

0532 784 99 74

info@balizia.com



Anadolu Firmaları Büyüyor

Şimdiye kadar yurtdışı fuarlarında hep İstanbul merkezli firmalarımızı görürdük.
Son bir kaç yıldır önce İstanbul fuarlarında sonra yurtdışı
fuarlarında Anadolu'nun ayakkabı
üretim merkezli şehirlerinden firmalarımızın katılım göstermesi bizleri mutlu ediyor.

Üretim kapasitesinin yanı sıra, kaliteli ve modaya uygun
ayakkabı ve çanta üretimleri ile yabancı alıcıların ilgisini çekmeyi başardılar.

Yaptıkları ihracatlar ile elde edilen rakamlar ülke ekonomisine katkı sağladığı gibi
uluslararası pazarlarda da yerlerini tercih edilen firmalar olarak korumayı başarıyorlar.

Yeni ve renkli sayılarımızda buluşmak üzere...

Hayriye CANBOLAT

TURKISH Leather SHOES

İmtiyaz Sahibi
HAYRİYE CANBOLAT

Supervisor
EMRE AKSOY

Dergi Tasarım
HAY REKLAM

Yunanistan Temsilcisi
GÜNAY EMİN

Kiev Temsilcisi
MİHRİCAN GACHAYLI

Kazakistan Temsilcisi
SALTANAT KENZHALIYEVA

Fransa Temsilcisi
AYTEN DURSUN

Iran Temsilcisİ
AMIR AYWEZI

Çin Temsilcisi
OKTAY ARSLAN

Grafiker
BATUHAN BOZKURT

Yayın Türü / İki Aylık Süreli Yaygın Yayın
Yayın Periyodu / İki Aylık

Basım Yeri:
C&B BASIMEVİ
Litros Yolu 2. Matbaacılar Sitesi
A Blok Zemin Kat
No:ZA16 34020 Topkapı / İSTANBUL
Telefon: +90 (212) 612 65 22

Yönetim Yeri:
Yeşiltepe Mah. 58 Bulvar Cad.
52 Dok Üver İş Mrk. No: 1 K:3 No:21
Zeytinburnu / İSTANBUL

www.turkishleather.com.tr

info@turkishleather.com.tr

turkishleather turkishleather2006

Bu dergi içeriğindeki tüm yazı ve
resimler kaynak gösterilmeksizin ve
izin alınmaksızın kullanılamaz.
Tüm yazıların sorumluluğu yazarlarına aittir.

MİLO

Kürk ve Deri San. ve Tic. A.Ş.





K E M E R L İ K D E R İ





MİLO KÜRK VE DERİ SAN.VE TİC. A.Ş.

Organize Deri San. Bölgesi Süet Sok No: 6 Parsel No:5 İç Kapı A Tuzla / İSTANBUL

+90 216 3941765-6 - +90 216 394 20 29 +90 532 283 60 62

miloderi.com miloo.deri



feris® vardola

PAHT Welt



ferisvardola







İmzama Ayakkabıcılık San.
ve Dış Tic. Ltd. Şti. kuruluşudur

Sanayi Mah. Kanarya Cad. Gür Sok.
Murat Han No:3/2 Güngören/İstanbul
Phone: +90 212 637 2189 Fax: +90 212 556 3244
Gsm: +90 543 297 79 79

www.feris.com.tr
info@feris.com.tr

MERTHAN

MAKİNA SANAYİ



MH 035
Bally ve Solüsyon Sürme



SB 150
Lateks Sürme



SB 1
Su Bazlı Püskürtme



MH 995 T
Eva Seviyeleme



MH 950
Kozi Jurdan



MH 400
Lateks Sürme

www.merthanmakina.com.tr
info@merthanmakina.com.tr



MH 967
Kollu Jurdan



MH 942
Eva Vardola Dönme



MH 960
Vardola Sıkıştırma Presi



MH 986
Pnömatik Klişe ve Numaratör



MH 975
Ökçe Tırpan ve Eşitleme



MH 110
Şerit Freze

Halitpaşa Cad.
Uysallar Sk. No: 21
Gaziosmanpaşa/İstanbul
Tel: +90 212 564 76 21
Fax: +90 212 581 58 30

75. AYMOD, Türk Ayakkabı Sektörünü Dünya Pazarlarıyla Buluşturdu

İstanbul Fuar Merkezi'nde 7–10 Ekim 2026 tarihlerinde gerçekleştirilen 75.AYMOD Uluslararası Ayakkabı Moda Fuarı, 70'in üzerinde ülkeden uluslararası ziyaretçinin de aralarında bulunduğu 10 bini aşkın ziyaretçiyi ağırladı. İlkbahar/Yaz 2027 koleksiyonlarının sergilendiği fuar, Türk ayakkabı üreticileri ile uluslararası alıcılar arasında yeni ticari bağlantılara zemin hazırladı.

Türkiye Ayakkabı Sanayicileri Derneğinin (TASD) fuarcılık iştiraki TASD Fuarcılık A.Ş. tarafından düzenlenen 75. AYMOD, dört gün boyunca ayakkabı sektörünün ulusal ve uluslararası temsilcilerini İstanbul'da bir araya getirdi.

Yaklaşık 26 bin metrekarelik alanda düzenlenen fuara, 35'i yabancı olmak üzere 200'ün üzerinde firma katıldı. İspanya, Çin, Özbekistan, Yunanistan ve Portekiz'den firmaların da koleksiyonlarını sergilediği AYMOD'da; kadın, erkek ve çocuk ayakkabılarından spor, klasik ve el yapımı modellere, çanta ve saraciye ürünlerine kadar geniş bir ürün yelpazesi sunuldu.

Üreticileri, markaları, ithalatçıları, perakende zincirlerini, toptancıları ve distribütörleri buluşturan fuar, Türkiye'nin ayakkabı üretim kapasitesini, tasarım kabiliyetini ve ürün çeşitliliğini uluslararası alıcılara tanıttı.

VIP Alım Heyeti Programı ile uluslararası katılım desteklendi

TASD, VIP Alım Heyeti Programı kapsamında farklı ülkelerden nitelikli alıcıları İstanbul'da ağırladı. Programa katılan alıcılara, katılım koşulları çerçevesinde seyahat ve konaklama desteği sağlandı.

Rusya, Kazakistan, Polonya, Yunanistan, Özbekistan, İspanya, Bulgaristan, Kosova ve Moldova başta olmak üzere farklı pazarlardan gelen satın almacılar, yeni sezon koleksiyonlarını yerinde inceleyerek Türk üreticilerle doğrudan görüşmeler gerçekleştirdi.

B2B programında 300'ü aşkın ikili iş görüşmesi gerçekleştirildi

Ticaret Bakanlığının desteğiyle fuarla eş zamanlı düzenlenen B2B programında; ABD, Kanada, Portekiz, İspanya, Meksika, Güney Kore, Şili ve Güney Afrika'dan toplam 18 yabancı firma, 25 Türk firmasıyla bir araya geldi. Program kapsamında 300'ü aşkın ikili iş görüşmesi gerçekleştirildi. Türk ayakkabı üreticilerinin farklı pazarlardaki potansiyel müşterilerle doğrudan temas kurmasını sağlayan programla, yeni iş birliklerinin geliştirilmesi ve ihracat pazarlarının çeşitlendirilmesi hedeflendi.

AYMOD'un bir sonraki buluşması 17–20 Mart 2027'de

İlkbahar/Yaz 2027 koleksiyonlarını dünya pazarlarıyla buluşturan 75. AYMOD, sektörün uluslararası ticari ilişkilerinin geliştirilmesine katkı sağladı. AYMOD'un bir sonraki buluşması, 17–20 Mart 2027 tarihlerinde gerçekleştirilecek.

Held at the Istanbul Expo Center on 7–10 October 2026, the 75th AYMOD International Footwear Fashion Fair welcomed more than 10,000 visitors, including international visitors from over 70 countries. Showcasing Spring/Summer 2027 collections, the fair provided a platform for new business connections between Turkish footwear manufacturers and international buyers.

Organised by TASD Fuarcılık A.Ş., the exhibition subsidiary of the Footwear Industrialists Association of Türkiye (TASD), the 75th AYMOD brought together domestic and international footwear industry professionals in Istanbul over four days. Covering approximately 26,000 square metres, the fair featured more than 200 exhibiting companies, including 35 international exhibitors. Companies from Spain, China, Uzbekistan, Greece and Portugal were among those presenting their collections. The exhibition offered a broad product range, from women's, men's and children's footwear to sports, classic and handmade styles, as well as bags and leather accessories. Bringing together manufacturers, brands, importers, retail chains, wholesalers and distributors, the fair showcased Türkiye's footwear manufacturing capacity, design capabilities and product diversity to international buyers.

VIP Hosted Buyer Programme Supports International Participation

TASD welcomed qualified buyers from various countries to Istanbul through its VIP Hosted Buyer Programme. Participants received travel and accommodation support in accordance with the programme's eligibility criteria. Buyers from markets including Russia, Kazakhstan, Poland, Greece, Uzbekistan, Spain, Bulgaria, Kosovo and Moldova explored the new-season collections and held direct meetings with Turkish manufacturers.

More Than 300 Business Meetings Held through the B2B Programme

Organised alongside the fair with the support of the Republic of Türkiye Ministry of Trade, the B2B programme brought together 18 international companies from the United States, Canada, Portugal, Spain, Mexico, South Korea, Chile and South Africa with 25 Turkish companies. More than 300 one-to-one business meetings took place during the programme. By connecting Turkish footwear manufacturers directly with potential customers across different markets, the programme aimed to develop new business partnerships and diversify export markets.

Next AYMOD to Take Place on 17–20 March 2027

Presenting Spring/Summer 2027 collections to global markets, the 75th AYMOD supported the development of international business relationships across the footwear industry. The next edition of AYMOD will take place on 17–20 March 2027.





aymod ISTANBUL

ULUSLARARASI AYAKKABI MODA FUARI

INTERNATIONAL FOOTWEAR FASHION FAIR

FW 27/28



ISTANBUL EXPO CENTER

17–20 MART
MARCH 2027

ULUSLARARASI
AYAKKABI MODA FUARI

INTERNATIONAL
FOOTWEAR FASHION FAIR

TASD FUARCILIK A.Ş.

ifm Istanbul Fuar Merkezi

Türkiye · İSTANBUL TİCARET ODASI · ufi Member · TASD Türkiye Ayakkabı Sanayicileri Derneği · TASEV · KOSGEB · TURKISH AIRLINES

BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) İZNİ İLE DÜZENLENMEKTEDİR.
THIS FAIR IS ORGANIZED WITH THE AUDIT OF TOBB (THE UNION OF CHAMBERS AND COMMODITY EXCHANGES OF TÜRKİYE) IN ACCORDANCE WITH THE LAW NO.5174.

aymod.istanbul · /istanbulaymod · istanbulaymod · www.aymod.com

ERKAN MAKİNA

TAMPON BASKI MAKİNELERİ



EMS 469
MASAÜSTÜ TAMPON BASKI MAKİNESİ

3 x 5 cm



TAMPON BASKI MAKİNESİ

8 x 8 cm



EMS 698
ÇİFT BAŞLI TAMPON BASKI MAKİNESİ



EMS 697
TAMPON BASKI MAKİNESİ TEK KAFA

Phone
+90-506-110-00-10

Website
www.alierkanmakina.com

ERKAN MAKİNA
SINCE 1961

ERKAN MAKİNA

KLİŞE BASKI MAKİNELERİ



EMS 731
SARGILI KLİŞE BASKI MAKİNESİ
200 x 300 mm



EMS 732
SARGILI KLİŞE BASKI MAKİNESİ
300 x 400 mm

EMS 708
YALDIZLI KLİŞE BASKI MAKİNESİ
35 x 80 mm



EMS 673
HAVALI KLİŞE BASKI MAKİNESİ
90 x 90 mm



EMS 711
HAVALI KLİŞE BASKI MAKİNESİ
250 x 150 mm



Phone
+90-506-110-00-10

Website
www.alierkanmakina.com

İDMİB 5. Ayakkabı Tasarım Yarışması'nın Kazananları Belli Oldu

Dünya pazarındaki payımızı genç tasarımcılarla büyüteceğiz

Türk ayakkabı sektörünün tasarım gücünü geliştirmek, genç yetenekleri sektörle buluşturmak ve katma değerli ihracata katkı sağlamak amacıyla düzenlenen 5. Ayakkabı Tasarım Yarışması'nda kazananlar belli oldu. İDMİB Yönetim Kurulu Başkanı Güven Karaca, Türkiye'nin dünya ayakkabı pazarındaki payını büyütme hedefinde tasarım ve genç yeteneklerin önemli bir rol üstleneceğini belirterek, "Genç tasarımcılarımız bu yolculukta yeni yol arkadaşlarımız olacak. Sektörümüzün üretim gücünü onların yaratıcı bakış açısıyla buluşturarak dünya pazarında daha güçlü bir konuma ulaşmak istiyoruz" dedi.

Ticaret Bakanlığı ve Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin (TİM) destekleriyle İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği (İDMİB) tarafından düzenlenen 5. Ayakkabı Tasarım Yarışması'nın ödül töreni, İstanbul Moda Akademisi'nin ev sahipliğinde gerçekleştirildi. Türk ayakkabı sektörünün yaratıcı gücünü geliştirmek, yeni nesil tasarımcıları sektörle buluşturmak ve tasarım odaklı katma değerli üretimi desteklemek amacıyla düzenlenen törene İstanbul Vali Yardımcısı Cengiz Karabulut ile sektör temsilcileri katıldı.

Açılışta konuşan İstanbul Vali Yardımcısı Cengiz Karabulut, İstanbul Valisi Davut Gül'ün selamlarını ve yarışmaya katılanlara başarı dileklerini iletti. Ayakkabı sektörünün rekabet gücünün geliştirilmesinde tasarımın önemine dikkat çeken Karabulut, dünyada değer gören ürünlerde tasarımın belirleyici olduğunu vurgulayarak yarışmanın genç tasarımcıların sektöre kazandırılmasına katkı sağlamasını temenni etti.

Jüri başkanlığını Emel Güven Bardız'ın, kreatif direktörlüğünü ise Gamze Saraçoğlu'nun üstlendiği yarışmada genç tasarımcılar; özgünlük, işlevsellik, üretilebilirlik, yenilik, katma değer ve ihracat potansiyeli kriterleri doğrultusunda değerlendirildi.

Yarışmanın Kazananları Belli Oldu

Kadın Ayakkabı Kategorisi'nde Beste Serim birinci, İrem Demir ikinci, Ayşegül Çolak üçüncü olurken; Erkek Ayakkabı Kategorisi'nde Nur Akbulut birinci, Halit Şeyhoğlu ikinci, Abdüssamet Kurt üçüncü oldu.

Her iki kategoride birinciler 200 bin TL, ikinciler 150 bin TL, üçüncüler ise 100 bin TL para ödülünün sahibi oldu. Yarışma kapsamında genç tasarımcılara ayrıca yabancı dil ve yurt dışı eğitim imkânları sunuldu.



"Genç Tasarımcılar Yeni Yol Arkadaşlarımız Olacak"

İDMİB Yönetim Kurulu Başkanı Güven Karaca, yarışmayı genç tasarımcıları sektörün gelecek vizyonuyla buluşturan ve Türk ayakkabı sektörünün tasarım gücünü geliştiren önemli bir çalışma olarak değerlendirdiklerini söyledi. Küresel deri ve deri mamulleri pazarının yaklaşık 300 milyar dolarlık büyüklüğe ulaştığına dikkat çeken Karaca, Türkiye'nin bu pazardan aldığı payı artırmak için üretim gücünü tasarım, yenilik ve markalaşmayla desteklemesi gerektiğini vurguladı.

Karaca, "Dünya pazarındaki payımızı daha yukarı taşımak istiyoruz. Bu yolculukta genç tasarımcılarımız bizim yeni yol arkadaşlarımız olacak. Sektörümüzün tecrübesini onların yaratıcılığı ve yeni bakış açılarıyla buluşturarak tasarımıyla farklılaşan, daha yüksek katma değer üreten ve küresel rekabet gücünü artıran bir sektör hedefliyoruz" dedi.

Katma Değerli Üretim Küresel Rekabette Öne Çıkıyor

Karaca, 2026 yılının Ocak-Ağustos döneminde deri ve deri mamulleri ihracatının 970,6 milyon dolar olarak gerçekleştiğini belirterek, sektörün ihracatta daha yüksek birim değere odaklandığını söyledi. Aynı dönemde ayakkabı ve aksamları ihracatının 510,6 milyon dolara ulaştığını ve toplam sektör ihracatından yüzde 52,6 pay aldığını ifade eden Karaca, ayakkabının sektör ihracatındaki belirleyici konumunu koruduğuna dikkat çekti.

İhracatta katma değeri artırmanın temel önceliklerinden biri olduğunu vurgulayan Karaca, deri ve deri mamulleri sektöründe kilogram başına ihracat fiyatının 2025 yılında 13,87 dolar seviyesindeyken 2026 yılının Ocak-Ağustos döneminde 16,65 dolara yükseldiğini belirtti. Ayakkabıda da benzer bir gelişim yaşandığını ifade eden Karaca, 2025 yılını 4,2 dolar seviyesinde kapatan çift başına ihracat fiyatının 2026 yılının Ocak-Ağustos döneminde 5,69 dolara çıktığını söyledi. Karaca, bu gelişmelerin tasarım, kalite ve markalaşma odaklı, daha yüksek katma değer yaratan üretimin önemini ortaya koyduğunu vurguladı.

"Trendleri Takip Eden Değil, Trendlere Yön Veren Tasarımcılar İstiyoruz"

Finale kalan tüm tasarımcıları kutlayan Karaca, gençlerden yalnızca küresel trendleri takip etmelerini değil, kendi çizgilerini oluşturarak yeni trendlere yön vermelerini beklediklerini söyledi.Malzeme ve üretim süreçlerinin iyi tanınmasının önemine işaret eden Karaca, yaratıcılığın üretilebilirlikle, estetiğin konforla, yerel birikimin ise küresel bakış açısıyla buluşturulması gerektiğini belirtti. Yarışmada ortaya çıkan tasarımların sektörün üretim altyapısı ve doğru iş birlikleriyle buluşarak uluslararası pazarlarda karşılık bulan ürünlere, markalara ve yeni ihracat başarılarına dönüşebileceğini ifade etti.

Güçlü Jüri Kadrosu Değerlendirdi

Yarışmanın jüri üyeleri arasında Ahmet Baytar, Arzu Kaprol, Belma Özdemir, Erkan Zandar, Giray Sepin, İlhan Kuşeli, Kubilay Kaban, Mehtap Elaidi, Melani Bakkaloğlu Turan, Neslihan Canpolat, Niyazi Erdoğan, Özlem Kaya, Pelin Kaya, Ruken Mızraklı, Sait Salıcı,Sedef Orman, Sefa Şahin, Selim Can Çelik ve Melis Ağazat yer aldı.

Liseli Genç Tasarımcılara Türdev Ödülleri

Törende liseli genç tasarımcılar da TÜRDEV Ödülleri ile ödüllendirildi. Elanur Tekibaş birinci, Ceylin Naz Taş ikinci olurken; Ömer Doğan ve Birsu Çelik üçüncülüğü paylaştı.

BAF

BALKAN FOOTWEAR AND
LEATHER ACCESORIES EXPO

14–16
APRIL 2027

HOTEL HILLS • SARAJEVO

BOSNIA AND HERZEGOVINA

www.bafexpo.com

baf expo baf.expo

Co-Organiser

Expo Dutch

tg expo think global

SIMAC TANNING TECH ACCELERATES ITS INTERNATIONAL EXPANSION AND OPENS UP NEW DEVELOPMENT OPPORTUNITIES FOR TECHNOLOGIES IN THE FASHION AND LEATHER INDUSTRY

Simac Tanning Tech records a 25% increase in attendance, with international visits accounting for 50% of the total and international exhibitors and brands for 30%, confirming its role as a strategic platform connecting technology demand, companies and new markets. The 52nd edition strengthens dialogue with Latin America by addressing the technological and production needs of 12 countries in the region, including the Mercosur area. A three-year Memorandum of Understanding was signed between Assomac and ACCAL, setting the stage for technical, educational, and industrial collaboration aimed at supporting the growth and modernization of local supply chains. The initiative launched in Africa with the Robbiki Leather City project and the partnership with AICS Cairo continues, opening up new opportunities for dialogue between Italy and Egypt on technology, expertise, sustainability, industrial cooperation, and investment. Milan, September 18, 2026 – Simac Tanning Tech, the leading international trade show for machinery, technologies, and solutions for the footwear, leather goods, and tanning industries, organized by Assomac - the Confindustria association representing Italian companies in the sector—concluded its 52nd edition at Fiera Milano Rho, further solidifying its role as a strategic international platform. Over the three days of the exhibition, from 15 to 17 September, more than 8,800 attendances were recorded (+25% compared with 2025), with international visits accounting for around 50% and 30% of international exhibitors, brands and innovative organisations coming from more than 20 countries - a testament to the platform's ability to foster engagement with foreign markets and open up new business opportunities for companies in the sector. Added to these were the visitor flows generated by the concurrent events Lineapelle, MICAM, and MIPEL, bringing the total number of visitors recorded at Simac Tanning Tech to over 11,500, confirming the value of the synergy among the industry's events and the support provided by the Italian Trade Agency (Agenzia ICE). This result confirms Simac Tanning Tech's role as an international platform for the Italian tanning industry, at a time when geographic diversification, access to new markets, and the ability to meet evolving technological demands are becoming increasingly important drivers of business competitiveness. The work carried out with Latin America fits into this framework. During the event, Assomac and ACCAL— Agrupación de Cámaras de Calzado de América Latina signed a three-year Memorandum of Understanding to strengthen industrial cooperation, technological exchange, and economic relations between Italy and the region. The agreement concerns a network that brings together footwear industry associations from twelve countries and aims to more directly align the needs of local production systems with the expertise of Italian companies. Initial findings across the different markets show a clearly defined demand for technology, including the upgrading of cutting systems, with CNC, laser and automatic die-cutting machines, as well as programmable stitching and greater digital integration. Strong attention is also being given to CAD/CAM software, ERP and MES systems, traceability and production data collection. This demand for modernization therefore concerns both factory technologies and the digitization of processes, and directly aligns with some of the key areas of specialization within Italian industry. The region's significance amplifies its prospects: with approximately 1.5 billion pairs of shoes produced in 2024, Latin America is the world's second-largest producer and the largest in the Western Hemisphere, accounting for about 6% of global production—a sector that includes over 30,000 factories and more than 600,000 employees, within a regional economy valued at approximately 7,400 billion dollars. The agreement with ACCAL now aims to build on this work through B2B meetings, trade and institutional missions, and investment-focused initiatives, transforming an understanding of local needs into new business opportunities for companies. A first stop is already scheduled for Mexico in October, during the ANPIC trade show in León, and further activities are planned for Colombia and Argentina.In Africa, Simac Tanning Tech continued the work begun in 2025 with Kenya, focusing in 2026 on Egypt and the Robbiki Leather City project, developed in collaboration with AICS Cairo and the institutional and industrial partners involved. The project forms part of the programme “Support for the development of the Robbiki Leather City tanning district”, funded by Italian Cooperation to the tune of 6 million euros, which has supported the modernisation of the district through infrastructure, training, technology transfer, technical assistance and skills development. Within this framework, Assomac has helped to strengthen the link between the Egyptian production system and Italian companies in the sector, facilitating the transfer of technology and know-how and supporting the sector's evolution towards more advanced production models. Around 90 per cent of the technology used in the production workshops at Robbiki Leather City is, in fact, 'Made in Italy', reflecting the well-established role of Italian companies in the modernisation of the local supply chain. At Simac Tanning Tech, this initiative provided a further opportunity for dialogue with an Egyptian business and institutional delegation, comprising, amongst others, representatives from the Ministry of Industry, the Leather Technology Training Centre (LTTC) and Cairo for Investment and Development (CID), during a Study Tour dedicated to the leather and footwear supply chain and related technologies. The visit also led to the signing of an agreement between Assomac and the LTTC to develop joint training programmes for technicians and young professionals, as well as research into new tanning processes and sustainable chemicals, with the aim of enhancing the quality and competitiveness of Robbiki Leather City and facilitating its integration into international value chains.The initiative will continue with a second phase, dedicated to the development of the footwear sector, with the aim of supporting the creation of an area specifically dedicated to footwear production and thereby expanding the opportunities for growth and integration of the supply chain at Robbiki Leather City. Mauro Bergozza, President of Assomac, commented: “Internationalisation is a key driver for growth in the technology sector and for our companies' ability to establish a presence in increasingly diverse markets. Simac Tanning Tech plays a decisive role in this process: it does not merely bring together operators and technologies from around the world in Milan, but creates the conditions for building lasting industrial relationships and opening up new avenues for development. This year, 65 delegates arrived from Latin America with the support of Agenzia ICE, a region where the demand for production modernisation aligns directly with the expertise of Italian companies. The agreement with ACCAL, together with the new trade framework between the European Union and Mercosur, further strengthens our focus on markets such as Brazil, Argentina, Mexico and Colombia – strategic partners given their size and technological needs. At the same time, our established work in Egypt confirms the value of a sustained presence in these markets and of collaboration with local partners. This is the direction in which we wish to continue investing: making Simac Tanning Tech an international platform that is increasingly capable of connecting demand, technology and businesses. In 2027, this journey will continue with a particular focus on India, anotherstrategic market for the development of the supply chain.”





Simac Tanning Tech

INTERNATIONAL EXHIBITIONS OF MACHINES AND TECHNOLOGIES
FOR FOOTWEAR, LEATHERGOODS AND TANNING INDUSTRIES

14.15.16 SEPTEMBER 2027

MILAN • ITALY

simactanningtech.it

BE SMART!

FROM SKILLS TO FACTORY

FIERA MILANO

Organized by: Assomac Servizi Srl | Tel.: +39 038 178 883 | exhibition@assomac.it

it·ex

madeinitaly.gov.it

Ministero degli Affari Esteri
e della Cooperazione Internazionale

ITA
ITALIAN TRADE AGENCY
ICE - Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane

assomac
NATIONAL ASSOCIATION OF ITALIAN MANUFACTURERS OF FOOTWEAR, LEATHERGOODS AND TANNING TECHNOLOGIES

İDMİB, İhracatta Fark Yaratan 254 Firmayı Ödüllendirdi

Deri sektörü, kilogram başına ihracatta 1.000 doların üzerini zorluyor

İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği (İDMİB) tarafından düzenlenen "İhracatta Fark Yaratanlar Ödül Töreni"nde, 2025 yılı ihracat performanslarıyla öne çıkan 254 firma ödüllendirildi. Türkiye'nin kilogram başına ortalama ihracat değeri 1,5 dolar seviyesindeyken, deri ve deri mamulleri sektörü, kilogram başına 1.000 doların üzerini zorlayan ihracat başarılarıyla dikkat çekiyor. Törende, ayakkabı, saraciye, deri ve kürk konfeksiyon ile tabakhane sektörlerinde kilogram başına en yüksek ihracat değerine ulaşan dört firmaya Özel Platin Ödülü de takdim edildi.

İDMİB tarafından düzenlenen "İhracatta Fark Yaratanlar Ödül Töreni", 14 Ekim 2026 tarihinde İstanbul'daki Dış Ticaret Kompleksi Şehit Ömer Halisdemir Konferans Salonu'nda gerçekleştirildi. Törende, 2025 yılı ihracat rakamları esas alınarak belirlenen 254 firmaya ödülleri takdim edildi.

İDMİB Başkanı Güven Karaca'nın ev sahipliğinde düzenlenen törene, İstanbul Vali Yardımcısı Mehmet Sülün, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkan Vekili Ahmet Öksüz, İstanbul Sanayi Odası (İSO) Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Bahçıvan, birlik, ilgili dernek ve vakıf başkanlarının yanı sıra sektör ve ihracatçı firmaların temsilcileri katıldı.

'DÜNYAYI TÜRKİYE'YE GETİRİYORUZ'

İDMİB Başkanı Güven Karaca, törende yaptığı konuşmada deri ve deri mamulleri sektörünün ihracat performansını, firmaların küresel rekabet gücünü ve sektörün gelecek dönem önceliklerini değerlendirerek şunları söyledi; "2026 yılının ilk dokuz ayına bakacak olursak 1 milyar 100 milyon doların üzerinde ihracat gerçekleştirdik. Bu yıla yüzde 8-9 oranında kayıpla başladık ama an itibariyle geçen yılın aynı dönemine göre kaybımız yüzde 1'in altına indi. Yıl sonunu ihracat kaybı yaşamadan 2025 yılı ile aynı rakamda kapatacağımızı umuyoruz. Türkiye, deri ve deri ürünleri imalatında Avrupa'nın üçüncü büyük ülkesi, 200'e yakın ülkeye ihracat yapan sektörümüz, aynı zamanda Türkiye'nin birim ihracat değeri en yüksek dördüncü sektörü. 2025 yılında kilogram başına yaklaşık 14 dolar olan birim ihracat değerimizi, bu yıl 16 doların üzerine çıkardık."

Karaca, "Hedefimiz, ihracatta yeniden kalıcı büyümeyi yakalamak. Ticaret Bakanlığımızın katkılarıyla 'Dünyayı Türkiye'ye getiriyoruz' sloganı ile çıktığımız yolda yaklaşık 1 yıl içerisinde ABD ve Avrupa'daki 27 önemli markanın satın alma temsilcilerini Türkiye'ye getirerek ihracatçılarımızla buluşturduk ve yüzlerce ikili görüşme gerçekleştirdik." ifadelerini kullandı.

Sektörün kaliteyle birlikte tasarım gücü, hızlı ve esnek üretim kabiliyeti olduğunu vurgulayan Karaca, şöyle devam etti: "Ancak fiyatta rekabet edemediğimizde bu avantajlarımız siparişe dönüşmüyor. Sipariş kaybı ise üretimimizi ve istihdamımızı doğrudan etkiliyor. Bugün kaybettiğimiz üretim kapasitesini ve nitelikli iş gücünü yarın yeniden kazanmak kolay değil. Zorlu koşullara rağmen uluslararası pazarlarda varlık göstermeye devam ediyor, Türk deri ve deri mamulleri sektörünün gücünü dünyaya taşıyorsunuz. Verdiğimiz ödüller, işte bu emeğin ve elde ettiğiniz ihracat başarısının bir takdiri. Ödül alacak firmalarımızı kutlarken, sektörümüzün gelişimine emek veren tüm ihracatçılarımıza da teşekkür ediyorum."

'BÖYLE BİR ÜRETİM KÜLTÜRÜ BİR GÜNDE OLUŞMUYOR'

TİM Başkan Vekili Ahmet Öksüz ise deri ve deri mamulleri sektörünün Türkiye'nin üretim tecrübesini, tasarım gücünü ve işçiliğini dünya pazarlarına taşıyan en köklü sektörlerden birisi olduğunu vurgulayarak, "Böyle bir üretim kültürü bir günde oluşmuyor. Yılların emeği, ustalığı, tecrübesiyle yatırımlar şekilleniyor. Bu birikimi korumak en az onu oluşturmak kadar önemli. Son yıllarda artan maliyetler ve ağırlaşan rekabet koşulları sektörümüzün üretim ve ihracat gücünü zorluyor. Artan maliyetler özellikle enflasyonun altında kalan döviz kuru artışları sektörümüzün en büyük sorunu." dedi.

İDMİB'in sadece ihracatları değil, birim fiyatıyla öne çıkan firmaları da ödüllendirmesinin oldukça anlamlı olduğuna işaret eden Öksüz, "Çünkü ihracatımızın geleceği açısından ne kadar sattığımız değil, hangi değerle sattığımız da büyük önem taşıyor. Tabi burada markalaşmanın da önemli bir katkısı var. Bu konuda da Türkiye belli bir yere geldi ama hala önümüzde bu konuda alınacak çok mesafemiz var. Buralara da emek vermeliyiz diye düşünüyorum. Tüm zorlu koşullara rağmen üretmeye, ihracat yapmaya ve yeni müşteriler kazanmaya devam eden firmalarımızı gönülden tebrik ediyorum." dedi.

254 FİRMAYA İHRACAT PERFORMANSI ÖDÜLÜ

İhracat performanslarıyla ödüle hak kazanan firmalar, Platin, Altın, Gümüş, Bronz ve Başarı kategorilerinde değerlendirildi. Buna göre 9 firma Platin, 27 firma Altın, 57 firma Gümüş, 70 firma Bronz ve 91 firma Başarı Ödülü almaya hak kazandı.



Ödül Alan İlk 10 Firma;

GEZER AYAKKABI DERİ SAN. VE TİC. A.Ş, FLO MAĞAZACILIK VE PAZ. A.Ş.,ORJİN DERİ KONF. SAN. VE TİC. A.Ş.,METİN AYAKKABI VE TEKS. SAN. TİC. LTD. ŞTİ., DGS DIŞ TİC. A.Ş. HANSOY DERİ KONF. SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ. TGS DIŞ TİC. A.Ş. LOUIS VUITTON ÇANTACILIK TİC. A.Ş.İSKEFE DERİ SAN. VE TİC. A.Ş. YAKUPOĞLU TEKSTİL VE DERİ SAN. TİC. A.Ş.

Ödüllerle, firmaların ihracat başarısının ve sektörün uluslararası pazarlardaki rekabet gücüne katkılarının görünür kılınması amaçlandı.

DÖRT FİRMAYA ÖZEL PLATİN ÖDÜLÜ

Ayakkabı, saraciye, deri ve kürk konfeksiyon ile tabakhane sektörlerinde, 2025 yılında kilogram başına en yüksek ihracat değerine ulaşan birer firma olmak üzere toplam dört firmaya, katma değerli ihracattaki başarıları dolayısıyla Özel Platin Ödülü takdim edildi.

TÜRK DERİ SEKTÖRÜNÜN DÜNYADAKİ TEK TEMSİLCİSİ

2026-2027 DERİ VE DERİ MAMÜLLERİ FUAR LİSTESİ

16/19 OCAK	EXPORIVASCHUH	GARDA
16/19 OCAK	GARDABAGS	GARDA
26/28 OCAK	PREMIEREVISION	PARIS
21/23 ŞUBAT	MICAM	MILANO
23/25 ŞUBAT	LINEAPELLE	MILANO
14/16 NISAN	BAF	SARAYBOSNA
14/16 TEMMUZ	SHOE&LEATHER	VİETNAM
04/06 AĞUSTOS	ILF	JAKARTA
20/22 AĞUSTOS	LEATHER&SHOE	WENZHOU
13/15 EYLUL	MICAM	MILANO
14/16 EYLUL	SIMAC TANNING TECH	MILANO
15/17 EYLUL	SIMAC TANNING TECH	MILANO
15/17 EYLUL	LINEAPELLE	MILANO
17/18 EYLUL	SHOESSTAR	IRKUTSK
07/09 EKIM	UZCHARMEXPO	TAŞKENT
07/10 EKIM	AYMOD	ISTANBUL
29/01 EKIM	SHOESSTAR	YALTA
11/13 KASIM	AYSAF	ISTANBUL
30 KASIM/02 ARALIK	SHOES&LEATHER	HONAI VIETNAM



turkishleather turkishleather2006

www.turkishleather.com

LINEAPELLE DERİ TREND

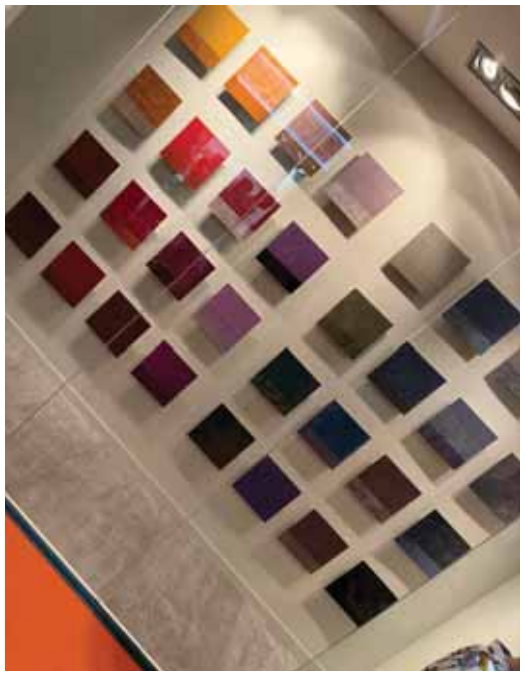








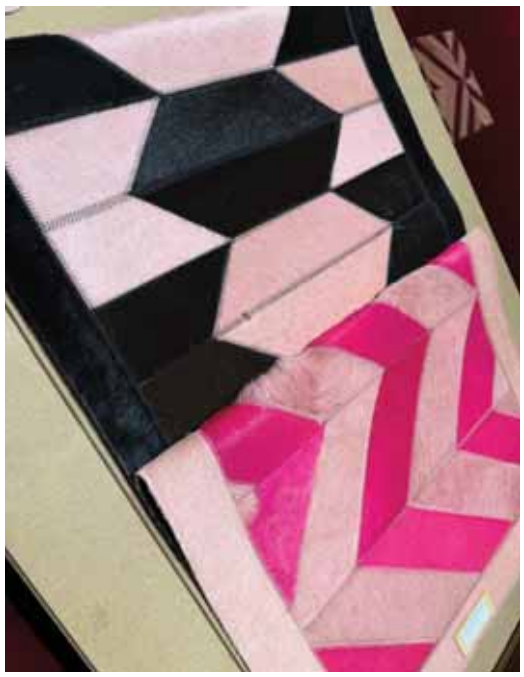










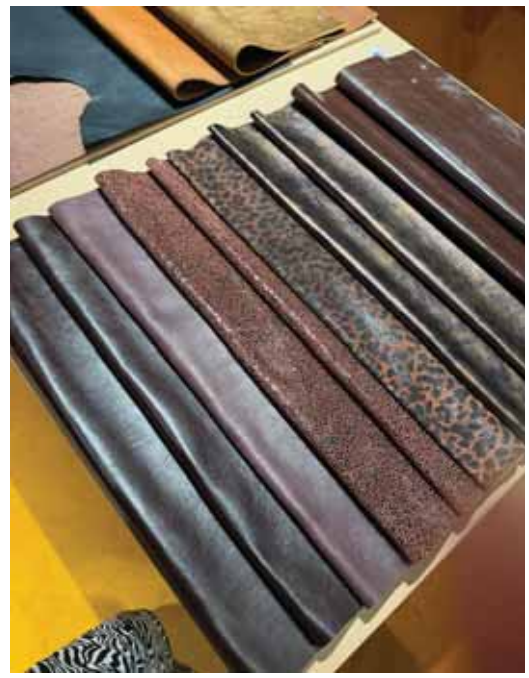










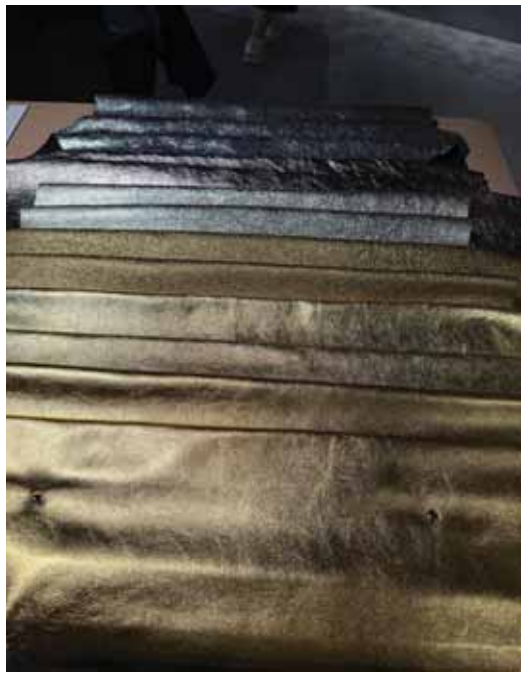
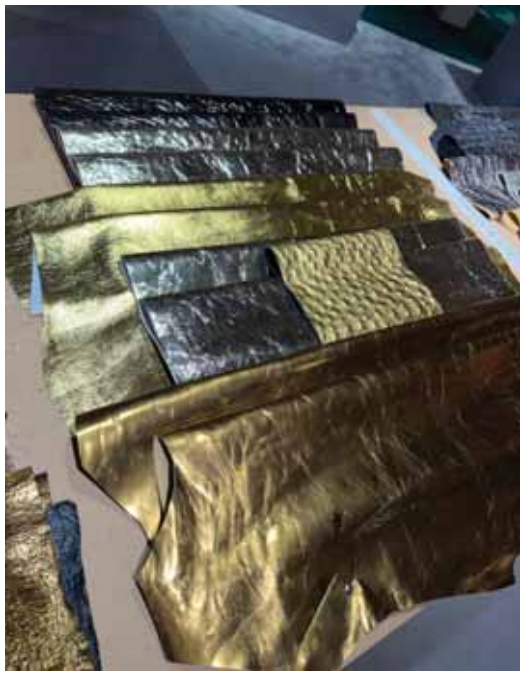
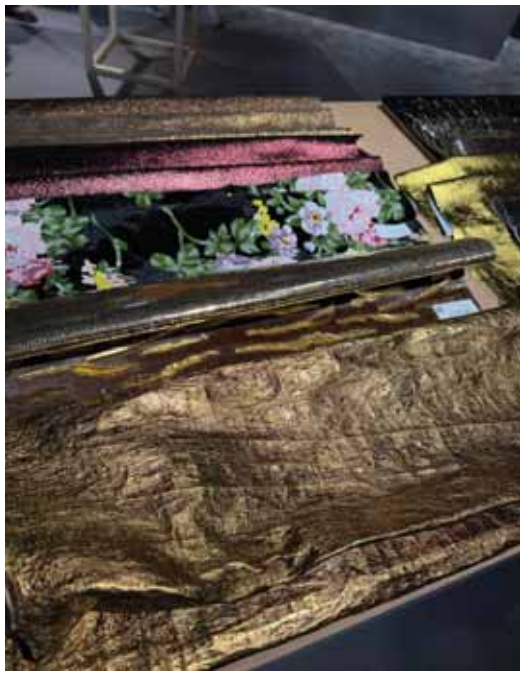
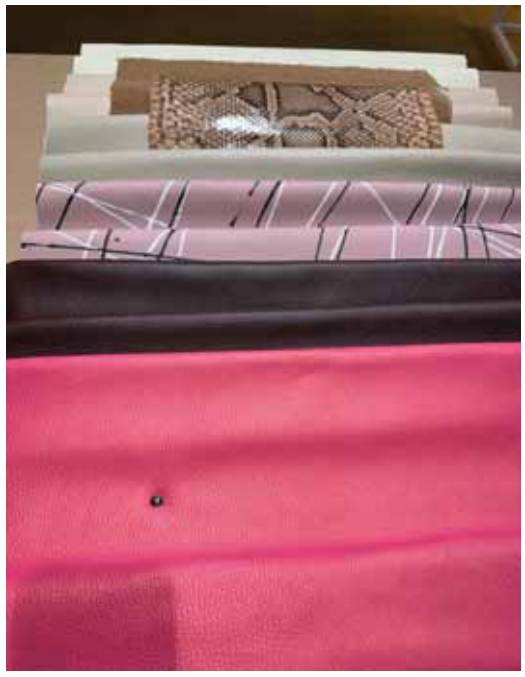





















FEWER PAIRS, HIGHER PRICES: THE FOOTWEAR AND BAGS MARKET IS CHANGING SHAPE

Global production remains flat at 24.6 billion pairs, the average price of Italian leather footwear exports rises above $100 per pair, and Cambodia overtakes China in the US. The data reveal an increasingly polarised industry — one that finds in Expo Riva Schuh and Gardabags a business platform for understanding, anticipating and seizing the opportunities created by shifts in international markets.

In its *Megatrends 2026* report, EY uses the acronym NAVI to describe the new environment in which businesses are operating: non-linear, accelerated, volatile and interconnected. To put this into perspective, its research shows that in 2021 only 1% of global executives said they had been surprised by political risk events; by 2025, that figure had risen to 35%. 'Trade liberalisation used to require a decade of negotiations,' observes Oliver Jones, EY-Parthenon Global Geostrategy Leader. 'Today, new tariffs can be introduced in a matter of days.' The speed and fluidity of today's market make reliable points of reference essential: places from which to observe and understand change and make decisions that can strengthen competitiveness in the international footwear and bags market. **Expo Riva Schuh** and **Gardabags** have always explored market developments with the aim of offering industry professionals not only opportunities to meet and do business, but also deeper insight into commercial dynamics, providing information and encouraging debate across the industry.

PRODUCTION FLAT, VALUE RISING

The latest edition of APICCAPS' *World Footwear Yearbook 2026* paints a picture of **a static 2025, with 24.6 billion pairs produced**, up just 0.1% on the previous year. It is interesting to look at the same comparison one year further back: the 2024 estimate was revised upwards to 24.5 billion pairs, meaning that production had actually grown by almost 10% that year, rather than the 6.9% initially estimated. After the surge came the pause. **Export volumes fell by 0.1%, while the value of trade rose by 1.6%**, to almost $172 billion. Over ten years, the number of pairs exported has increased by 3.3%, while their value has risen by 35.7%: growth in the industry has been **a story of prices, not quantities**. The average export price confirms this, reaching $11.65 per pair, compared with $8.87 in 2016.

Concentration also remains high: the top 20 producing countries account for 93.7% of global production, while the top 10 exporters account for 88%.

TWO WAYS OF OPERATING IN THE SAME MARKET

One figure deserves particular attention: **Asia accounts for 84.3% of global footwear exports by volume but only 58.1% by value; Europe accounts for 13.1% of volume and 39.1% of value**. The average export price is $34.76 in Europe and $8.02 in Asia — a gap of $26.74 that shows no sign of narrowing. Different business models coexist within this divide, as the relationship between exports and production clearly shows. Vietnam, Myanmar, Cambodia and Portugal export between 92% and 100% of what they manufacture, making them almost entirely export-oriented production hubs. At the other end of the spectrum, India — the world's second-largest producer with 3 billion pairs — exports just 8.9% of its production, while Brazil exports 12.3%: manufacturing bases primarily serving their domestic markets. Italy falls into a third category, with an export-to-production ratio of 173.3%: it exports more than it produces because part of the flow consists of re-exports

LEATHER IS NO LONGER A EUROPEAN STRONGHOLD

Leather footwear accounts for 14.1% of exported pairs but 36.7% of export value: it is the premium category by definition. Yet Vietnam, rather than Italy, tops the 2025 ranking of exporters by value, with $11 billion and 435 million pairs exported at an average price of $25.23 per pair. Italy ranks second at $8.4 billion, despite shipping just 84 million pairs: its average price reached $100.31, breaking the $100 threshold for the first time. China ranks first by volume, with 491 million pairs at $14.30 each. Three figures, three different roles. Vietnam has developed expertise in high-end contract manufacturing. Italy sells positioning. China sells scale. An important distinction when choosing suppliers.

Meanwhile, one category is moving faster than all the others: **textile footwear**. Its average export price has risen from $8.37 to $12.62 over ten years, **an increase of 51%, while accounting for 29.2% of volumes and 31.6% of value**. It is the only product category undergoing a consistent upward repositioning. Synthetic footwear, which accounts for more than half of all exported pairs, generates 29% of total value, at $6.65 per pair.

ITALY: FEWER PAIRS, MORE VALUE, FEWER COMPANIES

The $100-per-pair milestone has another side to it, reflected in figures released in September by the Confindustria Accessori Moda Research Centre for Assocalzaturifici. In the first five months of 2026, **Italian footwear exports were worth €4.77 billion: down 2.4% in value and 5.8% in volume**. Once again, the same pattern emerges: fewer pairs, sold at higher prices. The trade surplus rose to €2.16 billion, up 9.6%, while first-half turnover fell by 2.3%.

The geography of the downturn reflects geopolitics more than product performance: **Middle East -34%, Russia -24.6%, United States -5.2%, Far East -1.6%**, following the sharp decline recorded in 2025. Moving in the opposite direction was the **European Union, up 2% in value**, led by France (+4.3%), the leading destination market with more than one fifth of the sector's exports. Then there are figures that are difficult to overlook. Production fell by 6.7% according to the Istat index. **In six months, the industry lost 151 active companies (-4.7%) and 3,065 employees (-4.5%)**, leaving 3,045 footwear manufacturers and 65,279 workers. A different signal is coming from the domestic market. After three years of gradual decline, in the first half of 2026 **footwear purchases by Italian households increased by around 2%**, both in volume and value. Women's footwear led the growth, up 4% in both quantity and expenditure, while sports shoes and sneakers rose by 1.5% and now account for more than 42% of total spending.

BAGS: FEWER KILOS, MORE EUROS

So far, we have focused on footwear — a market whose many facets have been represented in Riva del Garda for more than 50 years by Expo Riva Schuh, which welcomes exhibitors from Italy and around the world at every edition. But in recent editions, **Gardabags** has also brought bags and luggage into the picture.

The most robust Italian data on the leather goods industry come from the Confindustria Accessori Moda Research Centre for Assopellettieri. **Italy closed 2025 with turnover of around €11.4 billion (-4.9%) and exports of €9.7 billion (-5.4%)**. The first quarter of 2026 reveals a widening gap: exports stood at €2.35 billion, down 3.7% in value but 12.4% by weight, while the average price per kilogram rose by 9.9% to almost €160. Much less is being shipped, at a much higher price. Bags, which account for 72% of exports, remained relatively stable (-0.2%), while small leather goods (-12.7%) and belts (-11.7%) declined. The downturn is far from uniform.

Bain-Altagamma recorded a 5–7% decline in leather goods and footwear within the personal luxury market in 2025, while jewellery and eyewear grew: **for the first time in years, bags are no longer driving growth**. High-spending customers accounted for 30% of the market in 2019 and 46–47% in 2025. Meanwhile, Alliance France Cuir reports **4% growth in French leather goods**, reaching €6.14 billion: 17 million bags worth €4.72 billion, or around €280 each. Same year, same industry, opposite trajectories. The difference lies not in quality, but in positioning along the value chain.

A SHIFTING GEOGRAPHY

The **China** Leather Industry Association describes a **contracting market** in 2025: **exports across the entire leather industry fell to $82.72 billion (-10.9%)**, while footwear exports reached 9.02 billion pairs (-2%) but fell to $41.55 billion in value (-11.3%). Similar volumes, significantly less value. In the **United States**, where imports under HS 4202 — bags, luggage and backpacks — remained broadly stable at $11.25 billion (-2.4%), **Cambodia overtook China for the first time**, at $1.96 billion versus $1.77 billion. Vietnam followed at $1.46 billion, Italy at $1.43 billion and France at $1.40 billion — five leading countries with vastly different volumes. It is a ranking shaped by tariffs as much as by products. Cambodia is also gaining ground in footwear: 264 million pairs produced, ninth place among global exporters, with 95.8% of production sold abroad at $8.15 per pair. A position built rapidly, and attributable to tariffs at least as much as to industrial capacity.

'A few years ago, rankings of producers and exporters were mainly determined by industrial capacity, which changes over long timeframes,' observes **Enrico Cietta, economist and Chairman of the Scientific Committee of Expo Riva Schuh and Gardabags**. 'Cambodia overtaking China in exports to the United States shows that **geopolitics can now reshape global competition much faster**.' Cietta identifies two practical consequences: it is essential to distinguish industrial structure from the effects of tariffs; and rankings alone can be misleading, because they reflect both production capacity and rapidly changing trade relationships. For buyers, he adds, the advantage of a trade fair such as Riva del Garda — which represents global production capacity across the industry — lies precisely in the ability to respond quickly to these dynamics, including when searching for new suppliers.

WHERE DEMAND IS GROWING

Africa accounts for 10.7% of global consumption and 13.7% of imported pairs, but only 3.1% of import value, with an average import price of $2.82. Consumption stands at 1.6 pairs per capita, compared with 4.6 in North America and 4.1 in Europe. Growth is occurring in volume before value: an interesting profile for businesses focused on high-volume markets. At the opposite end of the spectrum is China, the world's largest market with 4.8 billion pairs consumed. Imports account for just 3.6% of consumption, yet China has the highest average import price among the top 20 consumer markets: $31.49 per pair. What enters China does so at the premium end of the market. 'The factory of the world is no longer just the factory of the world,' Cietta comments. 'Chinese production can still meet almost all domestic demand, but alongside this we are seeing highly selective imports of products with high added and symbolic value.' It is a manufacturing base, a domestic market and a selective premium market — three identities at once. 'Seeing it only as the factory of the world,' he concludes, 'is an image that belongs to the past.' The United States remains the world's largest importer, although its share fell from 17.4% in 2024 to 15.7%, with consumption at 1.95 billion pairs. Europe accounts for 35.3% of imports by volume and 52.4% by value: the world's highest-value destination, with a strongly regional rather than global internal market, as 84% of the value exported by European countries remains within Europe.

CONSUMERS ARE PRIORITISING THE ESSENTIALS

According to APICCAPS' US retail analysis based on federal data, **US footwear inflation reached 5.2%** in May 2026, its fastest pace in almost four years and above overall inflation. Gary Raines, Chief Economist at FDRA, attributes the increase to tariffs making their way through to retail prices. Sales have not followed the same trajectory: **after rising 10.7% in February, footwear sales slowed**, turned negative in May and recovered by just 2.2% in June, while apparel continued to grow steadily. Imports rebounded by 20.7% in May, but **consumer confidence fell by 18.5%**: this appears less like a recovery and more like advance inventory building. Matthew Shay, President and CEO of the NRF – National Retail Federation, notes that ‘consumers continue to spend, but are prioritising essentials.’

For Cietta, the connection is direct. 'Footwear inflation running above overall inflation shows that the impact of tariffs is reaching consumers. But higher costs cannot automatically be passed on through prices: if consumers are unwilling to absorb them, the adjustment takes place either through lower purchases or through margin compression along the supply chain.' His outlook is that **in the medium term, the trend for US footwear consumption remains downward**.The United States is, of course, not the whole world, but it provides a useful barometer for some of the market dynamics currently unfolding across a number of international markets

THREE QUESTIONS, ONE PLACE TO LOOK FOR ANSWERS

Delphine Arnault, founder of the LVMH Prize and CEO of Dior, has said that in selecting the 2026 winner, the jury considered three aspects: **where the product is made, where it is distributed and who the end customer is**. These are almost exactly the same questions facing producers and buyers. **Expo Riva Schuh** and **Gardabags**, organised by Riva del Garda Fierecongressi, exist to help explore and provide answers to these questions. Opening the season **from 16 to 19 January 2027** and bringing producers and buyers face to face precisely when key decisions are taking shape, creates a significant competitive advantage for the entire supply chain.

The figures above reinforce the picture of an extremely complex and fast-changing market that requires opportunities for dialogue involving the full spectrum of industry players. This is precisely the role of the Riva del Garda trade fairs: helping the industry navigate uncertainty through **dialogue between producers and buyers**, market intelligence explored through the **Market Focus** sessions, new technological solutions presented by startups at the **Innovation Village Retail**, and insights into consumer trends through the **Highlights Area**.





co-located with

GARDBAGS
CONNECTION INTELLIGENCE

#exporivaschuh #gardabags

RIVA DEL GARDA
EXHIBITION CENTER
INFO@EXPORIVASCHUH.IT
(+39) 0464 570153

SCAN THE CODE AND
VISIT OUR WEBSITE!
EXPORIVASCHUH.IT

Organised by

Riva del Garda Fierecongressi

in cooperation with:

Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale

ITA ITALIAN TRADE AGENCY

OpportunItaly

BE HERE OR BE WRONG

MEET. CONNECT. GROW.

16/19 JANUARY 2027
RIVA DEL GARDA
ITALY



EXPO RIVA SCHUH

THE FAIR THAT MOVES THE WORLD

co-located with

EXPO RIVA SCHUH
THE FAIR THAT MOVES THE WORLD

#exporivaschuh #gardabags

RIVA DEL GARDA
EXHIBITION CENTER
INFO@EXPORIVASCHUH.IT
(+39) 0464 570153

SCAN THE CODE AND
VISIT OUR WEBSITE!
EXPORIVASCHUH.IT

Organised by

Riva del Garda Fierecongressi

in cooperation with:

Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale

ITA ITALIAN TRADE AGENCY

OpportunItaly

BE HERE OR BE WRONG

MEET. CONNECT. GROW.

16/19 JANUARY 2027
RIVA DEL GARDA
ITALY



GARDABAGS
CONNECTION INTELLIGENCE

International Exhibition of Footwear, Leather Goods and Outwear ®

SHOESTAR

Every step counts!

autumn-winter
2027/28

1-3 March
Ekaterinburg

5-7 March
Novosibirsk

12-13 March
Irkutsk

15-17 March
Almaty



www.shoesstar.ru www.shoesstar.kz 8 912 222 65 85

TÜRKİYE MİLLİ
KATILIM ORGANİZASYONU

ULUSLARARASI

SHOES STAR URAL

AYAKKABI, DERİ ÜRÜNLERİ VE DİŞ GİYİM FUARI



01-03
MART 2027

YEKATERİNBURG, RUSYA

Global
İŞ BİRLİKLERİ SINIRSIZ FIRSATLAR

2600'den fazla mağaza

Erken rezervasyonla direkt uçuş imkanı

Şehir turu



Gül BAYKARA
gul@turkel.com.tr
+90 533 248 11 59

https://shoesstar.ru/en/ekb | https://turkel.com.tr

Fashion MEETS OPPORTUNITY

Katıldığımız Fuarlar







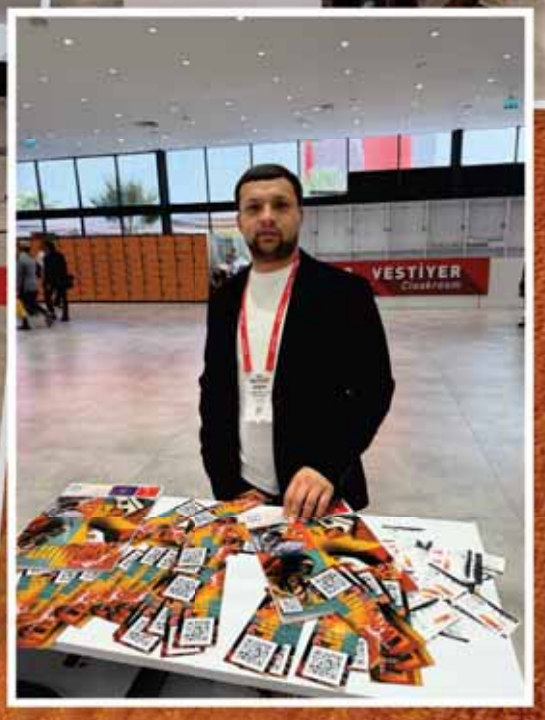












Aymod


TURKISH
Leather
SHOES


ROVIGO


GUARDI®
Turkish
Shoes


VOYAGER


SS
SHERLOCK SOON




Alkan
Since 1971


MICAM
MILANO
Padiglione Hall


MICAM
MILANO
5
Padiglione Hall
5
7
MICAM
MILANO
VISITOR'S GUIDE

Micam



















Simactaningtech


HOSUNG


MACRO
MACRO ECO MATERIALS


BERK DERI




ANKA 99
LEATHER


BERKEM


alpakaderi




TEK-OR INSOLE
HELI

Lineapelle

Top Repute Co. Ltd.

2027 INTERNATIONAL SHOES & LEATHER EXHIBITIONS

2027 20-22 May

SHOES & LEATHER GUANGZHOU 2027 Guangzhou, China

Machinery | Material

Guangzhou · Canton Fair Complex Area D

2027 20-22 May

IFLE GUANGZHOU Guangzhou, China

Footwear | Bags

Suitcases | Leather Products

Guangzhou · Canton Fair Complex Area D

2027 14-16 July

SHOES & LEATHER VIETNAM 2027 IFLE VIETNAM Ho Chi Minh City, Vietnam

Machinery | Material

Footwear | Bags | Suitcases | Leather Products

Saigon Exhibition and Convention Center (SECC)

2027 30 Nov - 2 Dec

SHOES & LEATHER HANOI 2027 IFLE HANOI Hanoi, Vietnam

Machinery | Material

Footwear | Bags | Suitcases | Leather Products

Vietnam Exposition Center (VEC HANOI)

Tel/WhatsApp :(852) 2851 8603

Email : enquiry@top-repute.com

Website : www.toprepute.com.hk

WhatsApp *Top Repute*

SHOES & LEATHER VIETNAM 2027

IFLE VIETNAM

The 27th International Shoes & Leather Exhibition - Vietnam

Incorporating

International Footwear, Bags & Suitcases, Leather Products Exhibition (IFLE) - Vietnam

14 - 16 JULY 2027

Saigon Exhibition & Convention Center (SECC)

No. 799 Nguyen Van Linh, Tan My Ward, Ho Chi Minh city, Vietnam

ORGANIZERS:

Vietnam Leather, Footwear and Handbag Association (LEFASO VIETNAM)

Top Repute Co. Ltd.

Unit 2802,Shun Tak Centre,West Tower,
Nos.168-200,Connaught Rd.C.,Hong Kong

(852)2851 8603

enquiry@top-repute.com

www.toprepute.com.hk

www.toprepute.com.cn

LOCAL CO-ORGANIZER:

Hien Dat Exhibition & Trading Service Co., Ltd

SUPPORTER:

The Leather, Footwear and Handbag Association of Ho Chi Minh City (SLA)

Hanoi Leather and Footwear Association

LEATHER & SHOE TECH

30th

THE 30th CHINA (WENZHOU)

LEATHER, SHOE MATERIAL &SHOE MACHINERY FAIR

20-22 AUG 2027

Wenzhou Int'l Convention & Exhibition Center

FREE ACCOMMODATION FOR OVERSEAS BUYERS

First Step
Scan The QR Code For Pre-registration

Second Step
Scan The QR Code For Free Hotel Application

德纳展览 DONNOR EXHIBITION | ufi Member

www.chinaleatherfair.com

market@donnor.com

+86-178 5811 5007