

TURKISH Leather SHOES



Ocak & Şubat 2026



@DERKONDERICUZDAN



DERKON®



@DERKONDERI

SU • JIN



📍 Nuripaşa Mahallesi Zübeyde Hanım
Caddesi No 234 Zeytinburnu / İstanbul

📷 [sujinleathertextiles](#)

☎ +90 531 302 03 81

✉ sujinwholesale@gmail.com

🌐 www.sujinwholesale.com



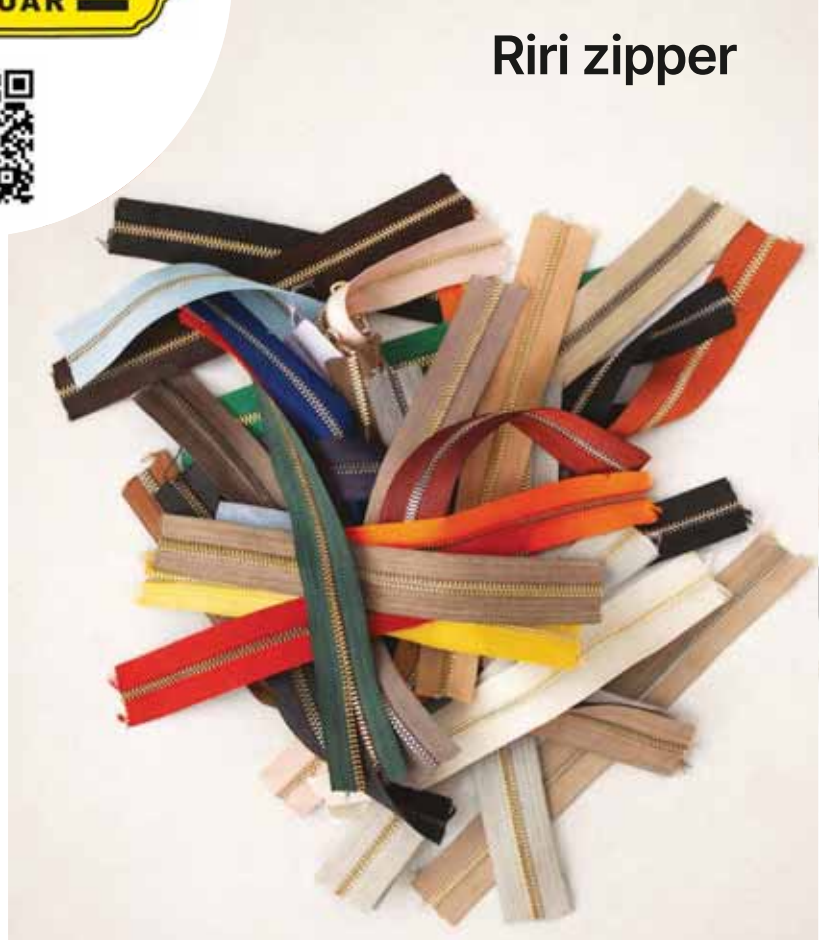
EXCELLA zipper



Leather paints



Accessories



Riri zipper

Office: Mimar Hayrettin Mah. Yahyapaşa Sk.
Kristal İş Hanı No: 8/G Beyazıt - İstanbul / TÜRKİYE

Mail: info@modernaksesuar.com.tr
Web: www.modernaksesuar.com.tr

GSM: +90 212 517 12 35
GSM: +90 536 836 10 36



www.metinayakkabi.com
info@metinayakkabi.com



 [sherlocksoonshoes](https://www.instagram.com/sherlocksoonshoes)

www.metinayakkabi.com
info@metinayakkabi.com



@DERKONDERICUZDAN

📍 Mimar Hayrettin mah . Hattat sok no:4/c Fatih
Beyazıt / İstanbul

☎ 0531 347 59 02 📞 +90 532 424 57 02

@derkonderi



@DERKONDERI



@DERKONDERICUZDAN

📍 Mimar Hayrettin mah . Hattat sok no:4/c Fatih
Beyazıt / İstanbul

☎ 0531 347 59 02 📞 +90 532 424 57 02

@derkonderi



@DERKONDERI

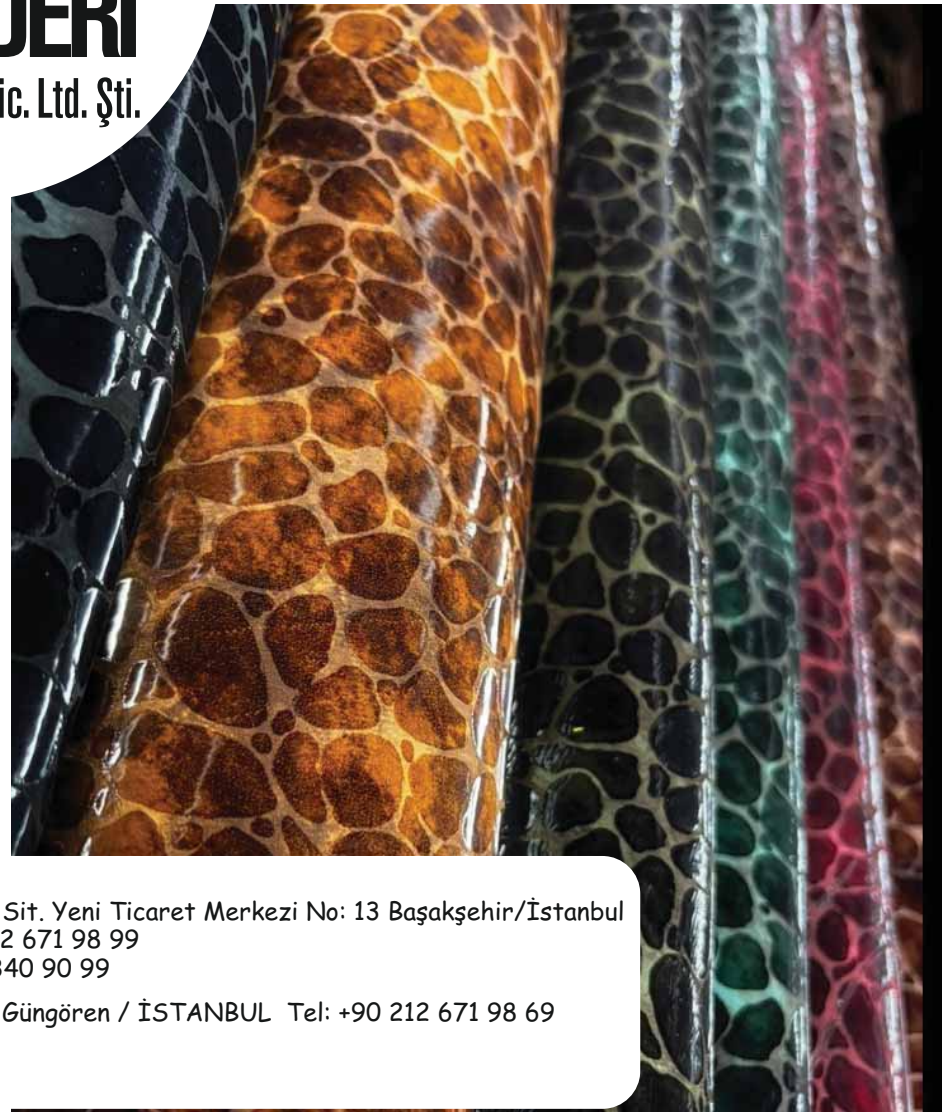


 cesaderi.2023



www.cesaderi.net

ÇESA DERİ
Ayakkabı San. Tic. Ltd. Şti.



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

Merkez: Sanayi Mah. Okçu Sok. No:5/7 Güngören / İSTANBUL Tel: +90 212 671 98 69

 cesaderi.2013 info@cesaderi.net



TEK-OR INSOLE

Small details, big difference



TEKOLIGHT

Performance Foam

ESD INSOLE

Health, Safety & Comfortable

Keep shoes odor free only TEK-OR insoles



ECO-FRIENDLY



WASHABLE



HIGH LEVEL
COMFORTABLE

MOISTURE



MANAGEMENT

LONG TERM



CUSHIONING

LIGHTWEIGHT



www.tek-or.com | tekor@tek-or.com | +90(533)296 17 82



U.S. POLO ASSN.
SINCE 1890

kemerİST

Aycan Demir
Deri Ürünleri

Her Çizgisiyle Rafine,
Her Dokunuşuyla Güçlü



U.S. POLO ASSN.
SINCE 1890

kemerİST

Aycan Demir
Deri Ürünleri

TAH



☎ +989155156505 📍 +989155156505

taktalaeesole8451@gmail.com

TAK



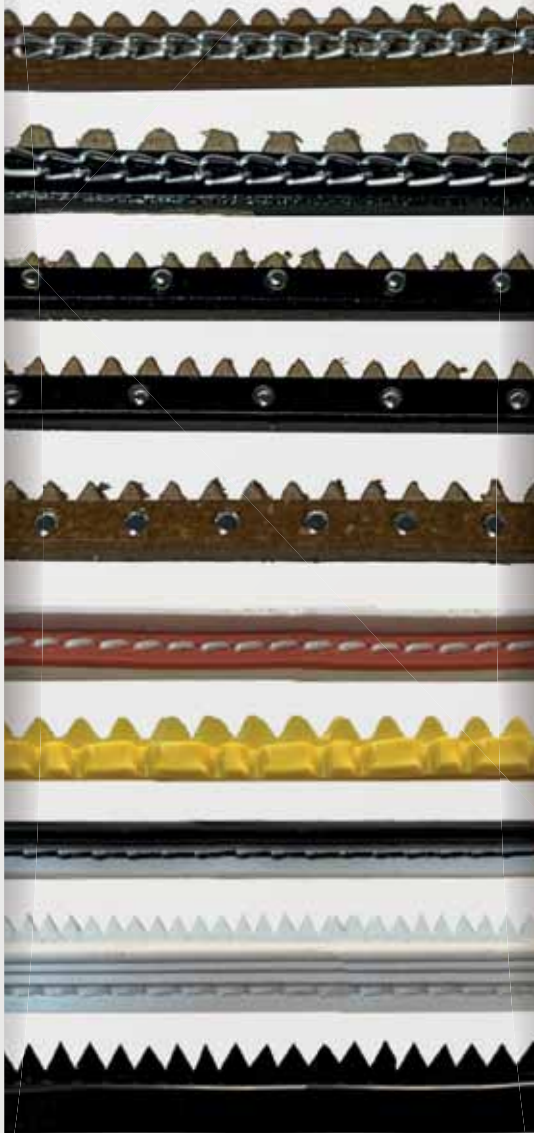
+989155156505 +989155156505

taktalaeesole8451@gmail.com



feris[®] vardola

PAHT Welt



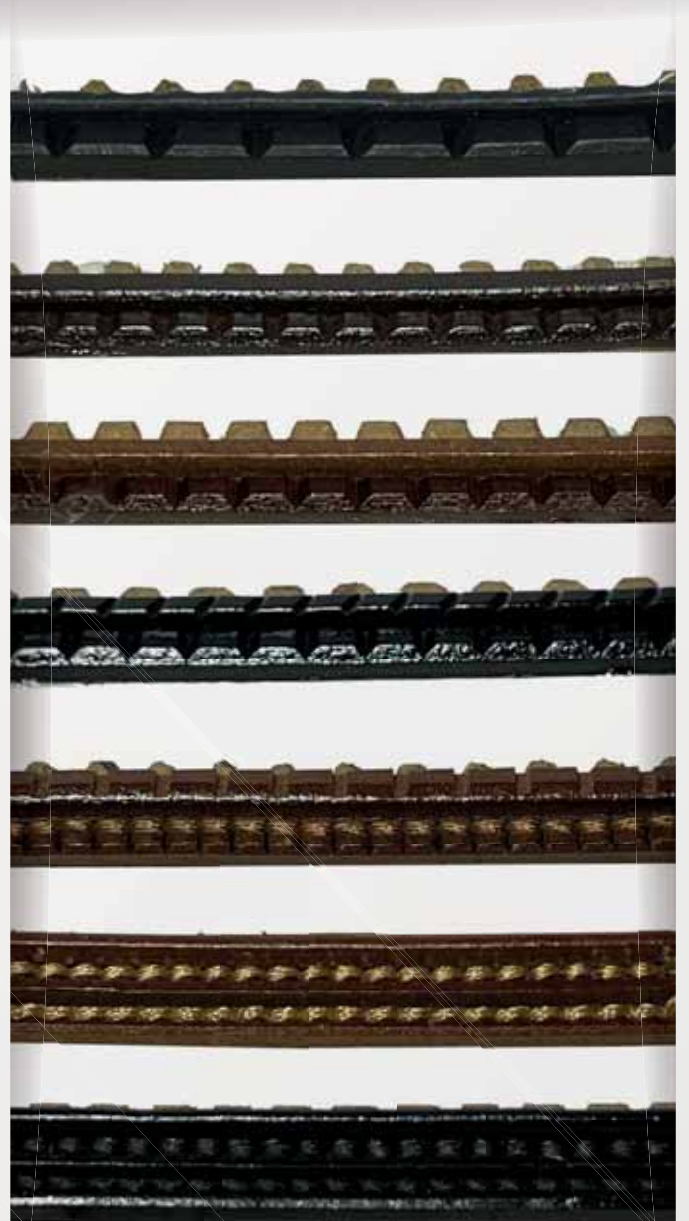


**İmzama Ayakkabıcılık San.
ve Dış Tic. Ltd. Şti. kuruluşudur**

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





STEP BY STEP
PURSES AND BAGS



@STEPBYSTEPPREMIUM

 **+998 97 770 69 61**

 **stepbysteppremium**

 **abbosxoja11@icloud.com**

Taşkent / Özbekistan



 **+998 97 770 69 61**
 **stepbysteppremium**
 **abbosxoja11@icloud.com**
Taşkent / Özbekistan





5 ŞEHİR



10 MAĞAZA



Ofis Adresi: Chekhov 43,
Bishkek / Kyrgyzstan



Faks: +996 312 311 212



lionshopcom



www.lionshop.com



info@lionshop.com



contact



5 ŞEHİR



10 MAĞAZA



Ofis Adresi: Chekhov 43,
Bishkek / Kyrgyzstan



Faks: +996 312 311 212



lionshopcom



www.lionshop.com



info@lionshop.com



contact



 desinashoes

 Aymakoop Sanayi Sitesi C6 Blok No:83 Başakşehir / İstanbul

 +90 534 511 74 41  +90 532 237 70 43

 +0 (212) 549 05 78

www.desinashoes.com

desinashoes@hotmail.com



**Simac
Tanning
Tech**

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

15.16.17
SEPTEMBER 2026
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



madeinitaly.gov.it



Ministero degli Affari Esteri
e della Cooperazione Internazionale



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





YENİ YIL YENİ UMUTLAR

Yeni yıla yeni sayımızla giriyoruz. Her zaman olduğu gibi sektörümüzü yeni ülke pazarlarında tanıtmaya devam edeceğiz. Amacımız firmalarımıza farklı konumlarda bağlantılar kurmak olacak. Çünkü alışılan ve daralan ticaret ortamlarından çıkmak gerekiyor. Kaliteli marka ve ürünlerimizi sunabileceğimiz pazarlardan faydalanmamız kaçınılmaz hal almış durumda.

O yüzden araştırmaktan, izlemekten, katılımlardan geri durmak yok...

Yeni ve renkli sayılarımızda görüşmek üzere..

Hayriye CANBOLAT

TURKISH Leather SHOES

İmtiyaz Sahibi
HAYRIYE 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 Temsilcisi
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

[f turkishleather](https://www.facebook.com/turkishleather) [i turkishleather2006](https://www.instagram.com/turkishleather2006)

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



Production of Men's Leather Shoes

ATAPA SHOES



Scan for Full Catalog



@ATAPASHOES



Instagram

Wholesale & Orders

 +98 914 403 68 03

Iran - Tabriz

FUAR VE ALIM HEYETLERİNE KATILIM SAYISI MALİYETLER NEDENİYLE AZALDI

"2025 yılı itibariyle birlik olarak düzenlediğimiz yurt dışı fuar ve ticaret heyetlerinde hem katılımcı firma hem de etkinlik sayısı bakımından ciddi bir azalma yaşandı."

"2025 yılı itibariyle birlik olarak düzenlediğimiz yurt dışı fuar ve ticaret heyetlerinde hem katılımcı firma hem de etkinlik sayısı bakımından ciddi bir azalma yaşandı." Yurt dışı fuarlara katılım oranları ortalama yüzde 10-20 geriledi. Hatta bazı ticaret heyetleri, yeterli firma katılımı sağlanamadığı için düzenlenemedi. 2023 yılında üç ülkeye (ABD, Güney Kore ve İngiltere) beş ticaret heyeti düzenlerken 2025 yılında yalnızca bir (ABD) ülkeye ticaret heyeti gerçekleştirebildik. Aynı şekilde 2023'te üç ülkeye (İtalya, BAE ve Almanya) altı milli katılım fuar organize edilirken 2025 yılında iki ülkeye (İtalya ve Hong Kong) beş milli katılım fuarı düzenlenebildi. Bu azalışın en önemli nedeni, küresel ekonomik yavaşlama ve artan maliyetlerin firmaların fuar ve heyet bütçelerini daraltması. IDMIB olarak zorluklara rağmen fuar ve ticaret heyetlerinin sürekliliğini korumaya kararlıyız. Çünkü sektörümüzün ihracat gücünü ve uluslararası görünürlüğünü artırmanın en etkili yolu, doğrudan temas ve sahada varlık göstermektir.

"Birlik çatısı altında yapılan fuar ve heyetler daha yüksek sinerji yaratır"

İhracatta sürdürülebilir başarı, düzenli görünürlük ve güven inşasıyla mümkündür. Fuarlar ve ticaret heyetleri, bu zincirin en güçlü halkalarından biri. Bireysel çabalarla yürütülen tanıtımların erişimi sınırlıyken birlik çatısı altında yapılan organizasyonlar çok daha yüksek sinerji yaratır. Birlik organizasyonları, ülke imajını destekleyen vitrin görevi görür; bu da sektörlerin "güvenilir tedarikçi" kimliğini pekiştirir. Ayrıca fuar ve heyetlerdeki görüşme trafiği, bireysel satış gezilerine kıyasla çok daha yoğun ve verimlidir. Üstelik alıcılar, bu etkinliklere satın alma amacıyla geldikleri için "hazır" müşterilerdir. Önceden planlanan B2B eşleştirme sistemleri, tanıtım kampanyaları ve davetli alıcı programları sayesinde etkinliklerde geçirilen zaman, yeni bir bağlantı fırsatına dönüşür. Fuar ve heyetler sadece tanıtım değil, sektörün nabzını tutmak, trendleri gözlemlemek ve sektörü dünya sahnesinde temsil etmek açısından da stratejik bir araçtır.

2025 yılında özellikle ABD, Avrupa ve Hong Kong pazarlarına yoğunlaştık. Bu bölgelerde mevcut müşterilerimizi korumayı ve yeni alıcılarla bağlantı kurmayı hedefledik. Ürün bazında ise deri ve kürk konfeksiyon, ayakkabı, çanta, kemer ve tabaklanmış deri gruplarında ağırlığımızı artırdık. ABD'deki ticaret politikaları, firmaların tedarik kaynaklarını çeşitlendirmesine neden oldu. Türkiye, bu süreçte güvenilir alternatif olarak öne çıktı. Lojistik avantajlarımız, esnek üretim kabiliyetimiz ve tasarım odaklı üretim anlayışımız, sektörümüzü bölgesel rekabette ön plana çıkardı. Tedarik zincirlerinin kısılması ve "yakın üretim" trendi, Türkiye'nin Avrupa ve Orta Doğu pazarlarına olan stratejik yakınlığını daha da değerli hâle getirdi. Bu etkinliklerin en büyük kazanımı, güçlü bir network oluşturulması oldu. Türk firmaları ile yabancı alıcılar birbirlerini yakından tanıma, güven oluşturma fırsatı buldular. Kısa vadede bazı somut siparişler ve iş bağlantıları gerçekleşti. Uzun vadede ise bu temaslar, sektörümüzün uluslararası bilinirliğini artırarak ihracat potansiyeline doğrudan katkı sağladı. Hem alıcılar hem de üreticiler açısından memnuniyetin yüksek olduğunu söyleyebilirim. En önemlisi, bu tür etkinlikler sektörün moralini ve uluslararası görünürlüğünü diri tutuyor. Sektörümüzün kalitesi, sürdürülebilirliği ve tasarım gücü, her etkinlikte biraz daha tanınıyor.



İsmail TURGUT
IDMIB Muhasip Üyesi



SOLIDO
THE BEST ACCESSORIES



+994 51 300 77 09
r.rasulov@soido-accessories.com
www.solido-accessories.com

AYSAD'DAN SEKTÖRE STRATEJİK YÜKSELİŞ ÇAĞRISI: “EN KIYMETLİ GÜCÜMÜZ AYAKKABI, ROTAMIZ NİTELİKLİ DÖNÜŞÜM!”

İstanbul Ticaret Odası 51 No'lu Ayakkabı ve Ayakkabı Yan Sanayi Ürünleri Meslek Komitesi Cemile Sultan Korusu'da Çalışma Toplantısı gerçekleştirdi. Toplantıda Ayakkabı Yan Sanayicileri Derneği (AYSAD) Başkanı Sait Salıcı, "Ucuz işçiliğe dayalı büyüme modeli miadını doldurmuştur; 2026, 'Made in Türkiye' imzasını 'Designed in Türkiye' gururuyla birleştirdiğimiz bir yıl olacak" dedi.

51 No'lu Ayakkabı ve Ayakkabı Yan Sanayi Ürünleri Meslek Komitesi Toplantısı, Vali Yardımcısı Canan Tuncer, T.C. Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdürlüğü Daire Başkanı Hasan Ünal, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Gıyasettin Eyyüpkoca, İDMİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Oğuz Inner, İSO Yönetim Kurulu Üyesi Hüseyin Çetin, TÜRDEV Yönetim Kurulu Üyesi ve KOSGEB Temsilcisi Nedim Kara ile AYSAD Yönetim Kurulu ve üyelerinin katılımıyla gerçekleştirildi. Ekonomi dünyasının önde gelen isimleri Vahap Munyar ve Ali Ağaoğlu'nun yanı sıra TASEV Ayakkabı ve Saraciye Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi öğrencilerinin de hazır bulunduğu etkinlikte; Türk ayakkabı yan sanayisinin küresel rekabet gücü ve yapısal dönüşüm stratejileri masaya yatırıldı. Toplantının açılışında konuşan Gıyasettin Eyyüpkoca, sektör ihracatına dair verileri paylaşarak şunları kaydetti: “Deri ihracatı 1,34 milyar dolar civarında gerçekleşti ve bu rakamın yaklaşık yarısını ayakkabı sektörü oluşturuyor. Geçen yıla oranla deri ve deri mamulleri ihracatında %5, ayakkabı ihracatında ise %10'luk bir azalış yaşandı. Ancak Irak, Almanya ve İtalya gibi geleneksel pazarların yanı sıra Orta Asya ve Balkanlar'da yakalanan ivme bizler için sevindirici bir gelişme.” dedi.

"Dayanıklılık Tek Başına Yetmez, Dönüşüm Şart"

Toplantıda konuşan AYSAD Yönetim Kurulu Başkanı Sait Salıcı, 2023-2025 döneminin küresel maliyet artışları ve daralan talep ile tüm emek-yoğun sektörler için gerçek bir "dayanıklılık testi" olduğunu ifade etti. Bu sürecin geçici bir dalgalanma değil, küresel ekonomideki yapısal bir eşik olduğunu vurgulayan Salıcı, dernek olarak bu fırtınalı dönemde durmadıklarını, AYSAF fuarları ve Anadolu buluşmalarıyla ticaretin nabzını tuttuklarını belirtti. Salıcı, dayanıklılığın ancak dönüşümle taçlandığında kalıcı olacağını belirterek, Avrupa'nın üretimi bırakmak yerine akıllıca bir tercihle üretim biçimini değiştirdiğini ve Türkiye'nin de bu "stratejik yükseliş" yolunu seçmesi gerektiğini vurguladı.

Yeni Model: Nicelik Değil, Nitelik

Başkan Salıcı, ayakkabının artık sadece bir ürün değil; bir teknoloji nesnesi, sürdürülebilirlik beyanı ve bir marka hikâyesi olduğunun altını çizdi. Geleceğin ayakkabı sektöründe tasarım odaklılığın merkeze alınacağını, 3D tasarım ve dijital prototiplemenin standart hale geleceğini ifade etti. Dijitalleşmenin bir lüks değil hayatta kalma şartı olduğunu belirten Salıcı, yeşil dönüşümün pazara giriş bileti sayıldığı bu yeni dönemde, veriyi kullanan ve karbon ayak izini yöneten firmaların ayakta kalacağını söyledi. Salıcı'ya göre sektörün temel hedefi, "Made in Türkiye" imzasını, tasarım gücüyle birleştirerek küresel vitrinde en ön sırada yer almak olmalıdır.

"En Kıymetli Gücümüz Bu Sektör"

TASEV öğrencilerinin de katıldığı toplantıda usta-çırak tecrübesinin dijital dönüşümle birleşeceğine dikkat çekildi. Salıcı, konuşmasını "Benim en kıymetli giysim ayakkabıysa, Türkiye'nin en kıymetli gücü de bu sektördür" sözleriyle tamamlayarak, 2026 yılının nicelikten ziyade niteliğin yılı olacağını müjdeledi.

Ekonomi Kurmaylarından 2026 Öngörülleri

Etkinlik kapsamında söz alan Vahap Munyar ve Ali Ağaoğlu, makroekonomik veriler ışığında küresel tedarik zincirindeki değişimlerin Türkiye için büyük bir fırsat penceresi açtığını, ancak bu pencereden girebilmek için nitelikli üretim ve sürdürülebilirlik standartlarının şart olduğunu hatırlattılar.



74. İLKBAHAR / YAZ • SPRING / SUMMER '27

Aysaf

AYAKKABI YAN SANAYİ FUARI

INTERNATIONAL EXHIBITION FOR FOOTWEAR MATERIALS,
COMPONENTS, LEATHER AND TECHNOLOGIES

Ayakkabı
Komponentlerine
Dair Her Şey!

*Everything About Footwear
Components!*

21-24
Nisan/April **2026**
İstanbul Expo Center

Ziyaret Saatleri / Visiting Hours
Salı - Cuma / Tuesday - Friday
10:00 - 18:00



aysafexpo.com



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

Simac Tanning Tech:

Difficult times for Italian leather and fashion industries, but signs are positive

- Despite a 12.8% decline in exports in the first half of 2025, the Italian footwear, leather goods and tanning machinery industry confirms its leadership and propensity for innovation.
- Simac Tanning Tech confirms its status as a strategic business platform, with over 7,000 visitors, approximately 49% of international visitors, and 25% of exhibitors coming from abroad.
- The project to support Africa, promoted by Assomac at the fair, helped strengthen partner ships with many African countries with the aim of contributing to the development of the leather-footwear supply chain. First and foremost was the focus on Kenya, with the presence of government institutions and a large delegation of entrepreneurs.

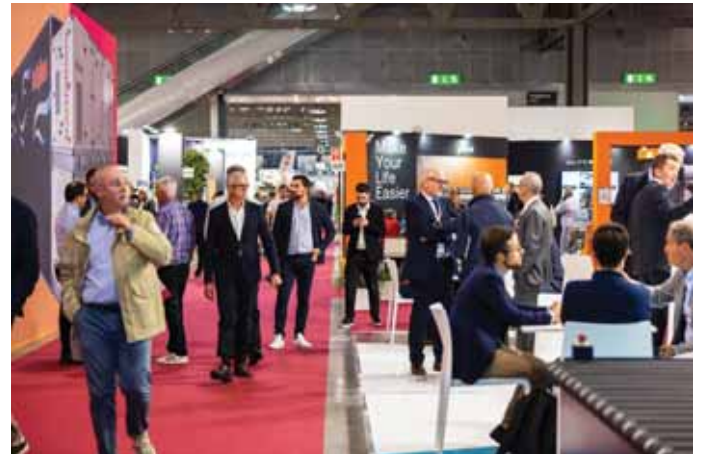


Assamoc Mauro Bergozza

Simac Tanning Tech, the leading event for technology and machinery in the footwear, leather goods and tanning industries, closed its 51st edition at Fiera Milano Rho on a positive note, proving itself to be the strategic platform of reference for the sector, capable of generating new connections and business opportunities at an international level. This is confirmed by the figures: **over 7,000 visitors, approximately 49% of international visitors, and 25% of exhibitors from around 20 countries.** These results were made possible thanks to the valuable support of the Italian Trade Agency (ITA) and the close synergy with Lineapelle, which led to over 9,000 visitors passing between the two fairs, confirming the importance of Simac Tanning Tech on the global stage.



The highly specialised Italian industry in this sector has maintained a substantially stable number of companies and employees in recent years, demonstrating the solidity and continuity of this strategic supply chain for Italian manufacturing. The sector, which has **225 active companies** and **exports worth €385 million**, is unique in Europe, having been created and developed thanks to close collaboration between machinery manufacturers and manufacturing companies. Starting in 2024, the Italian footwear, leather goods and tanning machinery industry will face a critical phase, confirmed by the first half of 2025, which saw a **12.8% decline in exports**. This decline is part of an unstable global context, characterised by conflicts, geopolitical and commercial tensions, and a review of supply chain processes in the fashion sector.



"Our data shows a sector in decline, but the signals coming from the trade fair are partly reassuring, and we believe they are not just a flash in the pan," **said Mauro Bergozza**, President of Assomac. "The value of our industry's production, which has a **total turnover of around €650 million** and employs around 3,800 people, is the solid foundation on which our leadership can still rest. The figures from Simac Tanning Tech show that, in difficult times, companies and operators choose the fair to strengthen strategic relationships and present innovations for the future of the sector. Our event is not just a commercial space, but proof that Italian industry is resilient and capable of responding to challenges with concrete, innovative and sustainable solutions."

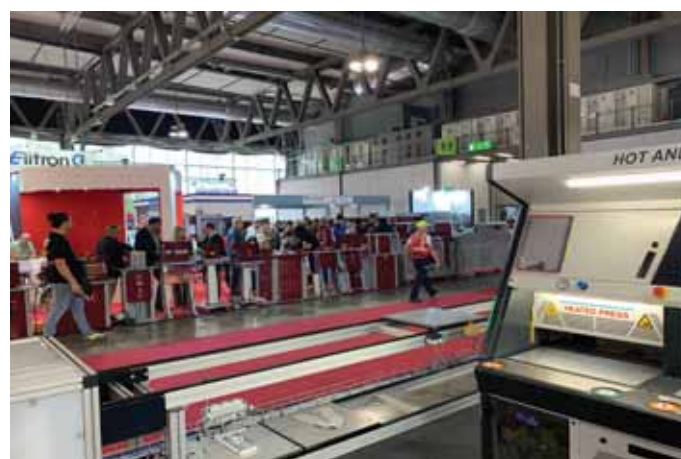


This edition of Simac Tanning Tech offered a rich programme of events and debates on the most topical issues: Artificial Intelligence, sustainability, traceability, and European innovation projects in the sector. The protagonist this year was the African continent, which is increasingly strategic in terms of demand for industrial goods and cooperation aimed at strengthening the main industrial supply chains. Assomac hosted in-depth meetings on the African continent at the fair, with a **focus on Kenya**, involving the main institutions of both countries. This was an important dialogue aimed at strengthening the partnership, with the goal of promoting the competitiveness of Italian-made products and contributing to the **development of the leather and footwear supply chain in Africa**.

The strategic agreement signed between Simac Tanning Tech and Lineapelle is also fully in line with this vision of promotion, collaboration and development. The synergy between the two trade fairs, which bring together technology and materials under one roof, aims to offer an integrated platform that reflects the value chain starting from the fashion industry: this is essential, especially in light of the international commercial situation. “In the context of a market that continues to remain in a highly critical condition, LINEAPELLE has demonstrated its ability and strength to position itself as an indispensable forum for identifying, discussing and developing all possible new inputs and production and commercial paradigms,” said Gianni Russo, President of LINEAPELLE.

With this spirit of innovation and synergy, the conclusion of Simac Tanning Tech marks the beginning of a new cycle of activity for Italian companies in the sector. The trade fair, with its role as a promoter of technology and relationships, has proven to be the catalyst needed to address the challenges of an ever-changing market, providing useful tools for recovery.

Assomac is the National Association of Italian Manufacturers of Footwear, Leather Goods and Tanning Technologies. Founded in 1982, it is a global benchmark for technology applied to these sectors, with over 130 member companies exporting to more than 130 countries. Assomac's mission is to promote and enhance the technological expertise of its member companies, guaranteeing customers worldwide customised solutions, sustainable technology, comprehensive support, optimal control and management, and continuous innovation. Assomac is a dynamic organisation committed to fostering the growth of its member companies by promoting Italian-made products, opening up new markets and providing access to innovative technologies. It is also active in creating a modern business culture, disseminating sector knowledge and skills and activating supply chain synergies, with the aim of becoming an international “technology hub”: a meeting place and forum for discussion for all operators in the sector.



LION ŞİRKETİ KURULUŞ VE BÜYÜME YILLARI

Lion'un yolculuğu, 1998 yılında Kırgızistan'ın Bişkek şehrindeki konteyner pazarında başladı. Aslan Aslan tarafından kurulan şirket, küçük bir pazar içinde mütevazı bir ayakkabı mağazası olarak faaliyet göstermeye başladı. Kalite ve yenilik vizyonu ile hareket eden bu küçük girişim, sektör lideri olacak bir markanın temelini attı. Neredeyse 25 yıl ve iki nesil sonra, Lion Kırgızistan'ın önde gelen ayakkabı perakendecisi haline geldi. 9'dan fazla yerel mağazası, 2 deposu ve 120'den fazla çalışandan oluşan özverili ekibiyle şirket, Kırgızistan perakende pazarının mihenk taşı haline geldi.

Bir aile şirketi olarak Lion, sürdürülebilir büyümeye olan bağlılığını öz kaynaklarıyla sağlamaktan gurur duymaktadır. Şirket, hisse senetleri veya banka kredilerine bağımlı olmadan faaliyet göstererek, kendi kaynakları ve sağlam temelleriyle başarı inşa etme felsefesini benimsemektedir. Bugün, Lion, kuruluşundan bu yana rehber edindiği değerlere sadık kalarak, dürüstlük, yenilikçilik ve mükemmeliyete adanmışlıkla liderliğini sürdürmektedir.



LION Dönüm Noktaları 1994 Başlangıç Aslan Aslan, Orta Asya'ya yaptığı ilk ziyaretinde Kırgız pazarını inceledi. Birkaç küçük ticari girişimin ardından terlik satmaya başlayarak girişimcilik yolculuğuna adım attı. 2000 Lansman Aslan ailesinden ilham alarak adını alan Lion, Bişkek'in konteyner pazarında faaliyetlerine başladı. Şirketin ilk Lion markalı ayakkabı mağazası şehir merkezinde açılarak, perakende sektörüne resmi girişini simgeledi. 2003 İlk Genişleme İlk Lion mağazası, Kırgızistan'ın ikinci büyük şehri olan Oş'ta açıldı. Bu önemli adım, Lion'un ülke genelinde büyüme yolculuğunun başlangıcını simgeliyordu. 2011 Büyük Adım Lion, Kırgızistan'ın en büyük ayakkabı mağazasını açarak pazar liderliğini daha da pekiştirdi. GÜNÜMÜZ 2025 Lion, 10 mağaza, bir merkez ofis ve iki depo ile faaliyet göstermekte olup, 120'den fazla deneyimli personeli istihdam etmektedir. Kırgızistan'ın en büyük perakende ayakkabı zinciri olan Lion, yenilikçilik, dürüstlük ve mükemmeliyete olan bağlılığıyla liderliğini sürdürmektedir.

İlk Zincir Aslan Aslan, Bişkek'in konteyner pazarında altı ayakkabı mağazası açarak Lion markasının temelini attı. 2001 İlk Ödül Lion, sosyo-ekonomik kalkınmaya olan katkılarından dolayı Bişkek Belediyesi tarafından takdir edilerek ilk büyük ödülünü kazandı. 2007 Spora Katkı Lion, Lion Kadın Basketbol Takımı'nı kurdu. Bişkek Belediyesi, Lion'u girişimcilik katkıları ve toplumsal kalkınmaya olan bağlılığı nedeniyle onurlandırdı. 2020 Aslan Fonu Aslan Fonu, toplumsal refah ve kalkınmaya odaklanan sosyal sorumluluk projelerini hayata geçirmek amacıyla Lion Şirketi bünyesinde kuruldu.

Şirket, kalite ve müşteri memnuniyetini ön planda tutarak ayakkabı sektöründe yenilikçi trendlerin öncüsü olmayı hedeflemektedir.

Lion'un misyonu, her kesimden insanın ihtiyaçlarını karşılayan, yüksek kaliteli, konforlu ve şık ayakkabılar sunmaktır. Şirket, etik değerlere ve müşteri odaklı bir yaklaşıma bağlı kalarak sürdürülebilir bir iş modeli benimsemektedir.

LION SAYILARLA PERAKENDE VARLIĞI VE STRATEJİK LOKASYONLAR

Lion Şirketi, Kırgızistan ayakkabı pazarında önemli bir oyuncu olup, müşterilerine Türkiye, ABD ve Almanya'dan ithal edilen geniş bir yüksek kaliteli ürün yelpazesi sunmaktadır. Lion mağazaları aracılığıyla, dünya çapında tanınan markalar Kırgız tüketicilerle buluşturulmaktadır. Kırgızistan'da satılan her üç ayakkabıdan biri Lion mağazalarından alınmakta olup, bu da şirketi çeşitli kategorilerde birinci tercih haline getirmektedir.

100 Üretim Birim

120 Personel

7000 Ürün Çeşidi

10 Mağaza

2 Depo

300k Yıllık Satılan Ürün



Lion, 5 şehirdeki 10 mağazasıyla, mağazalarını hareketli caddeler ve popüler alışveriş merkezlerinde stratejik olarak konumlandırmaktadır. Dikkat çekici mağaza içi sunumlar ile marka imajını sürekli güçlendirmektedir. Bu platformlar, grubun markalarının geniş bir müşteri kitlesine ulaşması ve pazarı etkilemesi için değerli bir fırsat sunmaktadır.

ÜRÜN PORTFÖYÜ

Parakende Günlük Lion'un etkileyici marka koleksiyonu, titizlikle beş ana kategori altında organize edilmiştir: günlük, konfor, moda, aktif ve çocuk. Bu geniş ve çeşitli portföy, Lion'un pazar trendlerinin öncüsü olmasını sağlarken, farklı tercih ve ihtiyaçlara sahip geniş bir müşteri kitlesine hitap etmesine olanak tanır. Her kategori, Lion'un kendi markasının yanı sıra Merrell, Karrimor, G-STAR RAW, Jack Wolfskin ve Diva gibi uluslararası markaların ürünlerini içermektedir. Tüm ürünler, kalite ve stil açısından en yüksek standartları karşılayacak şekilde özenle seçilmiştir.

İŞ MODELİ

Perakende Perakende sektörünün en büyük ve en köklü ayakkabı şirketi olarak Lion, pazar talebini karşılamak ve liderlik konumunu sürdürmek için varlığını sürekli olarak geliştirmektedir.

E-Ticaret Dijital perakende kanallarını genişleterek yüksek büyüme oranlarına ulaşmak ve giderek çevrimiçi odaklı hale gelen müşteri tabanının ihtiyaçlarını karşılamak.

Toptan Yüksek kaliteli ayakkabıları yerel ve bölgesel ortaklara tedarik ederek sürdürülebilir büyümeyi sağlamak.

HEDEFLER

Kısa Vadeli: Yerel pazardaki liderliği güçlendirmek için gelecek yıl içinde 10 yeni mağaza açmak. E-ticaret platformunu geliştirerek çevrimiçi satışları %20 artırmak

Uzun Vadeli: Önümüzdeki 5 yıl içinde CIS ve Avrupa pazarlarında en az 3 ülkeye açılmak. Küresel marka bilinirliğini güçlendirmek için uluslararası reklam kampanyaları başlatmak.

Uluslararası: 10 yıl içinde küresel marka bilinirliğini artırmak ve 5 kıtada varlık göstermek. Uluslararası pazarlardaki satışlarla yıllık geliri %30 artırmak.

E-Ticaret: Önümüzdeki 3 yıl içinde dijital satış kanallarını genişletmek için e-ticaret altyapısına %50 daha fazla yatırım yapmak. Çevrimiçi satışları artırarak dijital pazarda liderlik konumunu oluşturmak.



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 Jürdan



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

BRICS moda pazarında liderliği ele geçiriyor.

BRICS ülkeleri modada güç dengelerini değiştiriyor.

Gelişmekte olan pazarlar moda endüstrisinin ağırlık merkezini değiştiriyor.

BRICS ülkeleri moda büyümesinde Avrupa'yı ikiye katladı.

BRICS+ Moda Zirvesi küresel moda ekosistemini yeniden şekillendiriyor.

Küresel moda tüketiminin ağırlık merkezi hızla gelişmekte olan ülkelere kayıyor. BRICS'in yükselişi, sektörün büyüme dinamiklerini ve küresel etki alanını yeniden tanımlıyor. Yerel markaların güç kazanması, Moskova Moda Haftası ve BRICS+ Moda Zirvesi gibi platformları küresel moda için stratejik buluşma noktalarına dönüştürüyor.

Küresel danışmanlık şirketi McKinsey'e göre, gelişmekte olan ülkeler halihazırda küresel giyim tüketiminin %50'sinden fazlasını karşılıyor ve 2030 yılına kadar bu payın %63'e ulaşması bekleniyor. Küresel moda pazarının toplam cirosunun neredeyse yarısı Asya'da gerçekleşiyor. Sektör, BRICS (Brezilya, Çin, Hindistan, Rusya, Güney Afrika) ülkelerinde ise yılda %5 ila 7 oranında büyüyor. Bu oran Avrupa'daki büyümenin iki katına denk geliyor. Bu güç kayması, Brics+ Moda Zirvesi ve Moskova Moda Haftası gibi etkinliklerin önemli platformlar haline gelmesiyle birlikte, yeni etki merkezlerinin ortaya çıktığını gösteriyor. Modanın görünümüne dair görüşlerini paylaşan zirve katılımcılarından Uluslararası Giyim Federasyonu Başkanı Cem Altan, “Brics+ Moda Zirvesi, BRICS ve partner ülkelerin yaratıcı yeteneklerini, iş modellerini ve kültürel anlatılarını Paris, Milano, New York veya Londra'nın merceğinden süzmek zorunda kalmadan sunabilecekleri bir alan açıyor” dedi. Think Fashion Global ve Modest Fashion Weeks by Think Fashion'ın Kurucusu Özlem Şahin Ertaş ise “BRICS + Moda Zirvesi, sonuç odaklı ortaklıklar kurmak için gereksinim ve diyaloglara odaklanan özel kuruluşlara ihtiyaç duyan gelişmekte olan ekonomilere harika bir platform sunuyor. BRICS+, kültür, zanaatkarlık ve yaratıcılık açısından zengin ancak ana akım moda tartışmalarında genellikle yeterince temsil edilmeyen ülkeleri bir araya getiriyor” diye konuştu.

Yerel markalar için büyük fırsatlar

Moskova Moda Haftası ile birlikte düzenlenen BRICS+ Moda Zirvesi, moda konusunda diyalog için dünyanın en büyük platformu olarak öne çıkıyor. 65'ten fazla ülkeden moda haftalarının başkanlarını, alıcıları, tasarımcıları ve uzmanları bir araya getiriyor. Think Fashion Global ve Modest Fashion Weeks by Think Fashion'ın Kurucusu Özlem Şahin Ertaş ve Uluslararası Giyim Federasyonu Başkanı Cem Altan da zirveye katılarak Türkiye'nin stratejik düzeyde küresel moda diyaloguna dahil olduğunu gösterdi.

Cem Altan, “BRICS+ Moda Zirvesi ve diğer büyük ölçekli uluslararası moda etkinlikleri, tasarım, iş ve kültürün dijital ortamda taklit edilmesi zor şekillerde kesiştiği, fikirlerin yaşayan pazarları işlevini görüyor” açıklamasını yaptı.

Moskova Moda Haftası, yerel markalar için de büyük fırsatlar sunuyor. Türk tasarımcılar için bu etkinlik, Doğu Avrupa ve Asya pazarlarına giriş için çok önemli bir kapı. Moskova Moda Haftası'nın düzenli katılımcılarından Tasarımcı Emre Erdemoğlu, bu yılki etkinlikte “duygusal zırh” temalı bir koleksiyon sundu. Kovboy esintileri taşıyan silüetleri, şeffaf kumaşlar ve gümüşten koyu maviye uzanan bir renk paleti ile birleştiren koleksiyon, tasarımcıya hem Türkiye'de hem de yurt dışında tanınırlık kazandıran drama ve şiir unsurlarını harmanlıyor.

Moskova moda merkezi oluyor

Moskova Moda Haftası'nda Rus markalar da yaratıcılıklarını sergiledi. Novikova Dsgn ve Shuyskiye sitsy, geleneksel desenli kumaşlardan yapılmış kapitone ceketler, yelekler ve elbiselerden oluşan ortak bir koleksiyon sundu. Kisselenko, geleneksel Rus ve Japon kostümlerini yorumladı; koleksiyonunda geometrik silüetlere ve asimetrik kesimlere sahip giysiler yer aldı.

Tüm bunlar, Moskova'nın gelişmekte olan pazarlar için yeni bir moda merkezi haline geldiğini doğruluyor. BRICS+ Moda Zirvesi ve Moskova Moda Haftası'na katılım artık isteğe bağlı değil, büyüme, gelişme ve küresel arenaya giriş arayan markalar için vazgeçilmez hale geldi.



Sonbahar - Fall / Kış - Winter 26-27'

aymod

ISTANBUL

ULUSLARARASI AYAKKABI MODA FUARI
INTERNATIONAL FOOTWEAR FASHION FAIR

74

ISTANBUL EXPO CENTER

25-28
MART
MARCH
2026

ULUSLARARASI
AYAKKABI MODA FUARI

TASD
FUARCILIK A.Ş.

Türkiye



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 TURKEY) IN ACCORDANCE WITH THW LAW NO.5174.



/istanbulaymod



/istanbulaymod



/aymod.istanbul



www.aymod.com

Hızlı moda tüketicilere yetişemiyor, artık 52 farklı mikro sezon koleksiyonu çıkıyor

Stratejik perakende operasyonları uzmanı açıkladı: “RFID doğru yönetildiğinde hızlı modada sürdürülebilirliği destekliyor”

Yılda 52 farklı sezon koleksiyonu çıkaran hızlı moda markaları için bitmeyen challenge “rekabet” oldu.

Hızlı modada rekabetin güç kaynağı RFID teknolojileri oldu.

Gözde İnan açıkladı: Hızlı modada rekabetin güç kaynağı RFID teknolojileri oldu.

Stratejik Perakende Operasyonları Lideri Gözde İnan, RFID'nin hızlı modadaki önemini açıkladı

52'den fazla mikro sezona imza atarak koleksiyon yayımlayan hızlı moda markaları için sürdürülebilir rekabetin gücü teknoloji oldu. Moda sektöründe inovasyon, verimlilik ve büyümeyi yönlendirme konusunda deneyime sahip Stratejik Perakende Operasyonları Lideri Gözde İnan, hızlı moda sektöründeki markalar için yol haritasını paylaşıırken, RFID gibi uyarlanabilir son teknolojik gelişmelere de ışık tuttu.



İSTANBUL - Beğeni algısı sosyal medyayla birlikte durmaksızın değişirken, hızlı moda sektörü tüketicilere yetişemiyor. Markalar artık sadece dört mevsim değil, 52'den fazla mikro sezona imza atarak koleksiyon [yayımlıyor](#). Bu hızın bir çıktısı olarak yoğun rekabet ortamında ayakta kalmaya çalışan moda sektöründe inovasyon, verimlilik ve büyümeyi yönlendirme konusunda güçlü bir kariyere sahip Stratejik Perakende Operasyonları Lideri Gözde İnan, hızlı moda sektöründeki markalar için yol haritasını paylaşıırken, uyarlanabilir son teknolojik gelişmelere de ışık tuttu.

“Farklı koleksiyonlar ve müşteri deneyimlerinde eşzamanlı fırsatlar yaratmak mümkün”

Uluslararası etkiye sahip ölçeklenebilir, veri odaklı çözümler sunmasıyla ve hem bölgesel hem de kurumsal düzeyde organizasyonel gelişime doğrudan katkıda bulunmasıyla tanınan Gözde İnan, şu açıklamada bulundu: “Her iş modeli farklı dinamikler taşır. Bu yüzden hızlı aksiyon almak, doğru ekipleri bir araya getirmek ve vizyonu sürekli güncel tutmak kritik. Hızlı moda sektöründe de doğru yönetim modellerini tercih etmek, müşteri memnuniyetini artırırken; ekonomik ve toplumsal fayda yaratmayı mümkün kılıyor. Tek bir projeye odaklanmak yerine, farklı koleksiyonlar ve müşteri deneyimleri üzerinden eşzamanlı fırsatlar yaratmak mümkün.”

“RFID gibi teknolojiler doğru yönetildiğinde sürdürülebilirliği destekliyor”

Sürdürülebilir başarı için vizyonu sürekli güncel tutmanın önemini vurgulayan Stratejik Perakende Operasyonları Lideri Gözde İnan, “Bir lider olarak her şeyi tek başınıza yapamazsınız ama doğru ekipleri bir araya getirip süreçleri yönlendirildiğinde başarı, uzun vadeli bir değer haline geliyor. Müşteri memnuniyeti ve sektöre kattığınız değer de en az ekonomik sonuçlar kadar önemlidir. Örneğin sadece bir trend değil, sektöre dönüşen hızlı modada yenilenen koleksiyonlar, kitlelerin algısını hızla etkilerken satışlara ivme kazandırıyor. Bu süreç, Radyo Frekansı ile Tanımlama (RFID) gibi teknolojilerin yardımıyla doğru yönetildiğinde sürdürülebilirliği de destekleyebiliyor. Üretim ve satış süreçleri, çevreye duyarlı yöntemlerle birleştğinde hem müşteri hem de toplum için değer yaratıyor” ifadelerini kullandı.

“Teknolojiyi sahada doğru kullanmak, yöneticilere stratejik konular için alan açtı”

RFID'nin ülke çapında uygulanmasına öncülük eden Stratejik Perakende Operasyonları Lideri Gözde İnan, RFID teknolojisinin mağazalara entegrasyon sürecinde edindiği deneyimleri şöyle anlattı: “Teknolojiyi doğru yönetmek, sadece operasyonel süreçleri hızlandırmakla kalmıyor, müşteri memnuniyetini de artırıyor. RFID gibi teknolojiler de sadece mağazacılık süreçlerinde hız değil; aynı zamanda doğru karar alma imkanı da sağlıyor. RFID uygulamasıyla birlikte ürünlerin mağazadaki hareketini anlık olarak takip edebildik. Bu, mağazaların operasyonel hızını artırdı ve müşteri deneyimini daha güçlü hale getirdi. Teknolojiyi sahada doğru kullanmak, yalnızca işgücünü azaltmakla da kalmadı. Yöneticilere daha stratejik konulara odaklanma fırsatı verdi. Mağaza başına kağıt kullanımı %80 oranında düşürdü.”

Asıl mesele dönüşümü doğru yönetmek”

Perakende sektöründe uzun yıllar yöneticilik yapmasının yanı sıra, görev devri ve dijital sipariş konsolidasyonu gibi temel sistemler geliştirerek ölçülebilir gelir artışı, kayıp azaltma ve iş akışı optimizasyonu sağlayan Gözde İnan, “RFID'nin sağladığı verimliliği, mağaza ekiplerimizi eğiterek ve yönlendirerek günlük operasyonların bir parçası haline getirdik. Bu sayede mağazacılık daha dinamik, hatasız ve müşteri odaklı ilerledi. Nitekim teknoloji sadece bir araç değil, doğru yönetildiğinde sektöre uzun vadeli değer katan bir strateji. Moda sektörü sürekli yenileniyor. RFID gibi çözümler, bu yenilenmeye hız ve doğruluk kazandırıyor. Asıl mesele, bu dönüşümü doğru şekilde yönetebilmek” diyerek sözlerini tamamladı.



Международная выставка обуви и кожгалантереи®

SHOESSTAR

8 800 234 33 63

www.shoesstar.ru

Every step counts!

25-27 February

Ekaterinburg

1-3 March

Novosibirsk

6-8 March

Vladivostok

11-12 March

Irkutsk

12-14 March

Almaty

autum-winter

2026/27



Справочник
обуви & аксессуаров

Shoesworld

Get your business one step ahead!
Advertising in the Shoesworld shoe
directory is the key to success!

8 982 618 98 00

shoesworld@shoesstar.ru

**We invite you
to cooperate**

MAXGALLIT

CRAFTING THE FUTURE OF FOOTWEAR

The first exhibition of the year: a unique opportunity to build new partnerships and expand your network.

13 - 16 - June - Riva del Garda - Italy

EXPO RIVA SCHUH

THE FAIR THAT MOVES THE WORLD

co-located with

GARDABAGS
CONNECTION INTELLIGENCE

Organised by


Riva del Garda
Fier congressi

In cooperation with

 **OpportunItaly**
Opportunità e competenze per il tuo business


Repubblica Italiana
Ministero delle Attività Produttive

ITA
ITALIAN TRADE AGENCY

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



SCAN THE CODE AND
VISIT OUR WEBSITE!
EXPORIVASCHUH.IT



#exporivaschuh #gardabags

SHAPED
BY *YOUR*
NEEDS.



maxgalli.it

13 — 16 JUNE 2026
RIVA DEL GARDA
ITALY

GARD  BAGS
CONNECTION INTELLIGENCE

CO-LOCATED WITH
EXPO  IVA SCHUH
THE FAIR THAT MOVES THE WORLD

Organised by



In cooperation with



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



SCAN THE CODE AND
VISIT OUR WEBSITE!
GARDABAGS.IT



#exporivaschuh #gardabags

TÜRK DERİ SEKTÖRÜNÜN DÜNYADAKİ TEK TEMSİLCİSİ

2025-2026 DERİ VE DERİ MAMÜLLERİ FUAR LİSTESİ

28/30 EKİM	UZCHARMEXPO	TAŞKENT
12/15 KASIM	AYSAF	İSTANBUL
03/06 ARALIK	IRAN LEATHER SHOW	MEŞET
10/13 OCAK	EXPORIVASCHUH	RIVA DEL GARDA
10/13 OCAK	GARDA BAGS	RIVA DEL GARDA
12/15 OCAK	IRAN SHOES FAIR	TAHRAN
11/13 ŞUBAT	LINEAPELLE	MILANO
22/24 ŞUBAT	MICAM	MILANO
25/27 ŞUBAT	SHOESSTAR	EKATERINBURG
01/03 MART	SHOESSTAR	NOVOSIBIRSK
06/08 MART	SHOESSTAR	VLADIVOSTOK
09/11 MART	CAF CATEXPO	ALMAATA
11/12 MART	SHOESSTAR	IRKUTSK
12/14 MART	SHOESSTAR	ALMAATA
12/14 MART	HONG KONG FUR FAIR	HONG KONG
12/14 MART	APLF	HONG KONG
25/28 MART	AYMOD	ISTANBUL
16/19 NISAN	KASTORIA FUR FAIR	KASTORYA
22/25 NISAN	AYSAF	ISTANBUL
23/25 HAZİRAN	LESHOW	MOSKOVA
08/10 TEMMUZ	SHOES&LEATHER	VIETNAM
27/29 TEMMUZ	ELITLINE	ALMAATA
20/22 AĞUSTOS	LEATHER&SHOE TECH	WENZHOU
15/17 EYLÜL	SIMAC TANNING TECH	MILANO
15/17 EYLÜL	MICAM	MILANO
15/17 EYLÜL	LINEAPELLA	MILANO



37 INTERNATIONAL
FASHION EXHIBITION
37 МЕЖДУНАРОДНАЯ
ВЫСТАВКА МОДЫ

CAF

CENTRAL ASIA FASHION
SPRING-2026

COLLECTIONS
FALL/WINTER

КОЛЛЕКЦИИ
ОСЕНЬ/ЗИМА

9-11 MARCH
МАРТА
2026

*More than
just an exhibition!*



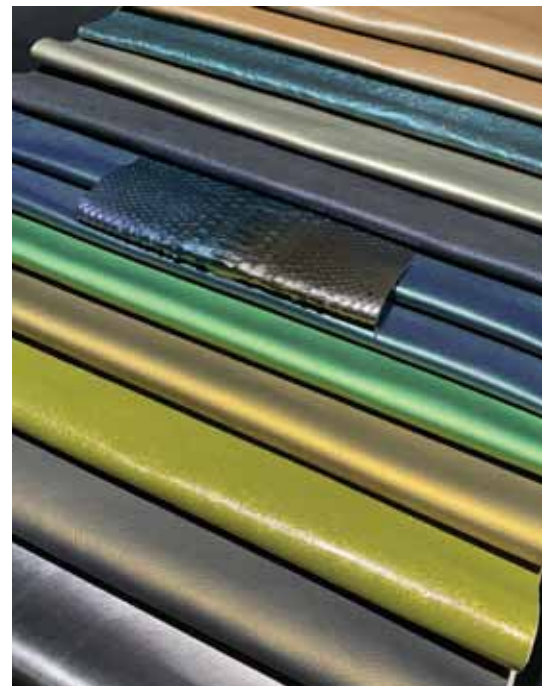
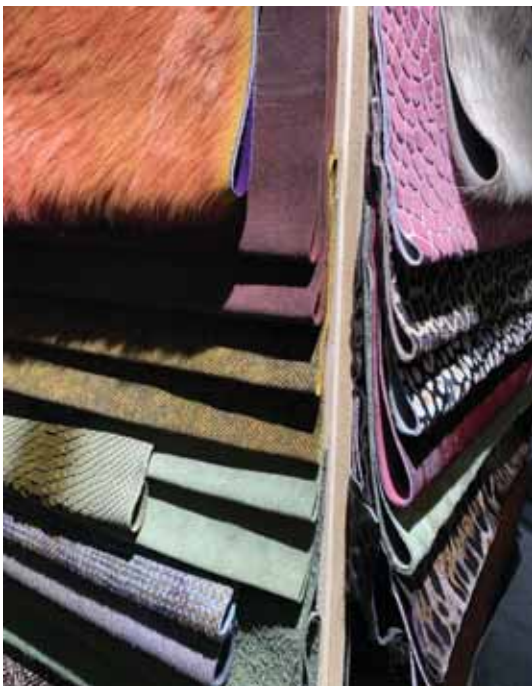
Almaty, KAZAKHSTAN

В 2 В ВСТРЕЧИ
БИЗНЕС-КОНФЕРЕНЦИЯ
FASHION-ДЕФИЛЕ
БОЛЕЕ 150 СТЕНДОВ

сатехпро

LINEAPELLE DERI TREND





LINEAPELLE AKSESUAR TREND



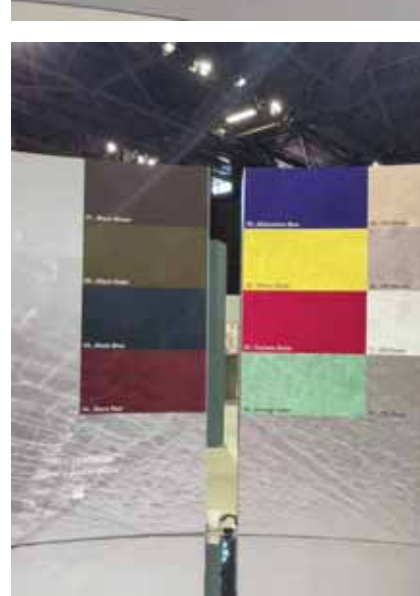
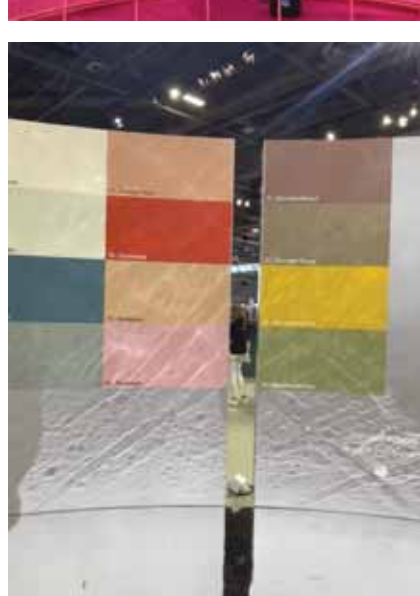


PREMIERE PARIS DERİ TREND

AYTEN DURSUN



AYTEN DURSUN



Katıldığımız Fuarlar



AYSAF



Iran - Meşet



www.chinaleatherfair.com

THE 29TH CHINA (WENZHOU) INT'L **LEATHER, SHOE MATERIAL & SHOE MACHINERY FAIR**

20-22 August 2026

Wenzhou Int'l Convention &
Exhibition Center

**FREE ACCOMMODATION
FOR OVERSEAS BUYERS**



+86 178 5811 5007

market@donnor.com



德纳展览
DONNOR EXHIBITION

2026 INTERNATIONAL SHOES & LEATHER EXHIBITIONS ONE-STOP SOURCING PLATFORM



GUANGZHOU

Machinery | Material

20 - 22. 5. 2026

Canton Fair Complex Area D
Guangzhou | China



GUANGZHOU

Finished Products

20 - 22. 5. 2026

Canton Fair Complex Area D
Guangzhou | China



HO CHI MINH CITY

Machinery | Material | Finished Products

8 - 10. 7. 2026

Saigon Exhibition and
Convention Center (SECC)
Ho Chi Minh City | Vietnam



HANOI

Machinery | Material | Finished Products

Q4 2026

VIETNAM EXPOSITION CENTER
Hanoi | Vietnam

Tel : (852) 2851 8603

Email : topreput@top-repute.com

Website : www.toprepute.com.hk



WhatsApp



Top Repute

M.A.R.S.

BASKI ve PRES BIÇAKLARI



www.marsbaski.net

📍 O.S.B Aymakoop Sanayi Sitesi A3 Blok K2 No: 46 Başakşehir
İstanbul / Türkiye

📞 +90 537 477 28 47 / +90 534 715 50 41

☎ +90 (212)671 10 22

✉ murat@marsbaski.net / ridvan@marsbaski.net
marsbaski@gmail.com



marsbaskipresbicaklari