

20 Ocak 2026

Sayın Yetkili,

LES-EXPO 2026'yı tasarlarken yalnızca bir fuar organizasyonu değil, yük mühendisliği hizmetleri ekosisteminin geleceğini birlikte inşa edeceğimiz uzun vadeli bir iş platformu kurguladık. Bu nedenle klasik "stand satışı" anlayışının ötesine geçerek, katılımcılarımızla riski paylaşan, güvene dayalı ve sonuç odaklı bir model geliştirdik.

Elinizde bulunan bu doküman;

LES-EXPO 2026 için oluşturduğumuz **Katılımcı Statüleri, İndirim Modeli ve Garantili Katılım Sisteminin** temel mantığını, işleyişini ve sağlayacağı avantajları şeffaf biçimde ortaya koymak amacıyla hazırlanmıştır.

Bu yapı ile amacımız;

- Fuara olan inancımızı somut bir güven modeliyle göstermek,
- Katılımcılarımızın yatırım riskini azaltmak,
- Organizasyon başarısını birlikte üstlenmek,
- Uzun vadeli, sürdürülebilir ve güçlü bir iş ortaklığı zemini oluşturmaktır.

Bu modelde indirim değil, **risk paylaşımı** esastır.

Sözleşme ve faturalar standart bedel üzerinden düzenlenir; ödeme oranları ise fuarın katılımcı açısından yaratacağı ticari değere bağlı olarak şekillenir. Böylece LES-EXPO, yalnızca bir sergi alanı değil, katılımcısının başarısını kendi başarısı olarak gören bir organizasyon anlayışıyla konumlanır.

Aşağıda yer alan sistem;

- Katılımcı statülerini,
- Risk paylaşım oranlarını,
- Verimlilik değerlendirme çerçevesini,
- Garanti mekanizmasını ve
- Gelecek edisyonlara yönelik yer seçimi önceliklerini bütüncül ve kurumsal bir yapı içinde sunmaktadır.

LES-EXPO 2026'da mesele yalnızca kaç metrekare alan kiralandığı değil, bu organizasyonun geleceğinde **nerede konumlanıldığıdır**.

Önerimizi ortak geleceği birlikte şekillendirebilmemiz için bir davet olarak değerlendirmenizi temenni eder, varsa sorularınızı cevaplamaktan memnuniyet duyarız.

Saygılarımızla,

LES-EXPO 2026 İcra Komitesi

LES-EXPO 2026

Katılımcı Statüleri, İndirim Modeli ve Garantili Katılım Sistemi

"İndirim yapmıyoruz; sizinle riski paylaşıyoruz!"

1. Temel Yaklaşım

LES-EXPO 2026, klasik bir fuar satış modeli değil **risk paylaşımına dayalı, güven temelli ve uzun vadeli iş ortaklığı** modelidir.

Bu sistemde;

- Sözleşme ve fatura her zaman **standart m² fiyatı üzerinden** kesilir.
- Katılımcı, yalnızca belirlenen oran kadar ödeme yapar.
- Kalan kısım, fuarın firma açısından **ticari olarak verimli geçip geçmediğine** göre değerlendirilir.

Bu yapı bir indirim modeli değil, **organizasyon ile katılımcı arasında kurulan güven ortaklığıdır.**

2. Yerleşim Politikası

LES-EXPO 2026 için satış süreci devam etmekte olup birçok alan satılmıştır.

Bu nedenle;

- **2026 organizasyonunda** stant yerleşimleri: *Salon planlaması ve mevcut alan müsaitliği esasına göre* yapılır.
- **2028 organizasyonunda** ise yer seçimi öncelikleri, katılımcı statülerine göre uygulanacaktır.

3. Katılımcı Statüleri

Statü	Alan Aralığı	İngilizce Karşılığı
Kurucu Katılımcı	300 m ² ve üzeri	Founding Exhibitor
Stratejik Katılımcı	200–299 m ²	Strategic Exhibitor
Öncelikli Katılımcı	100–199 m ²	Priority Exhibitor

4. İndirim / Risk Paylaşım Modeli

Alan (m ²)	Resmî Fatura	Filî Ödeme	Organizasyonun Üstlendiği Risk
300 m ² +	%100	%50	%50
200–299 m ²	%100	%62,5	%37,5
100–199 m ²	%100	%72,5	%27,5

Fuar verimli geçmezse, katılımcı yalnızca ödediği tutarla sınırlı kalır.

5. Verimlilik Değerlendirme Çerçevesi

Verimlilik değerlendirmesi, katılımcı firmanın kendi ticari beklentileri doğrultusunda aşağıdaki göstergelerden biri veya birkaçı esas alınarak yapılır:

- Nitelikli iş görüşmeleri gerçekleştirilmesi
- Potansiyel müşteri veya iş ortakları ile temas kurulması
- Proje, teklif veya iş birliği fırsatlarının oluşması
- Marka görünürlüğü ve pazar konumlandırmasına katkı sağlanması

Değerlendirme, esas olarak katılımcı firmanın kendi ticari takdiri doğrultusunda yapılır.

6. Garanti Mekanizması

- Fuar sonrası katılımcı, fuarın ticari olarak verimli geçtiğini düşünürse, kalan bakiye tutarı öder.
- Fuarın ticari beklentileri karşılamadığını düşünmesi hâlinde:
 - Ödenmeyen bakiye için **iade/mahsup faturası** düzenlenir.
 - Katılımcıdan herhangi bir ek ödeme talep edilmez.
 - Firma yalnızca yapmış olduğu ödeme ile sınırlı kalır.

7. Statülere Göre Ayrıcalıklar

* Kurucu Katılımcı – 300 m² ve üzeri

- LES-EXPO'nun kurumsal tarihinde "Kurucu Katılımcı" olarak yer alma
- 2028 organizasyonu için mutlak yer seçimi önceliği
- LES-Insights etkinliklerinde konuşmacı/panelist önceliği
- Küratörlü B2B görüşmelerde öncelik
- Resmî iletişim ve tanıtım materyallerinde özel konumlandırma

* Stratejik Katılımcı – 200–299 m²

- "Stratejik Katılımcı" statüsü
- 2028 organizasyonu için yüksek yer seçimi önceliği
- B2B eşleştirme sisteminde öncelikli erişim
- Dijital tanıtım kanallarında artırılmış görünürlük

* Öncelikli Katılımcı – 100–199 m²

- "Öncelikli Katılımcı" statüsü
- 2028 organizasyonu için öncelikli başvuru hakkı
- B2B sistemine öncelikli erişim
- Katalog ve dijital materyallerde standart üstü görünürlük

8. 2028 ve Sonrası İçin Yer Seçimi Öncelik Sıralaması

1. Kurucu Katılımcılar
2. Stratejik Katılımcılar
3. Öncelikli Katılımcılar
4. Diğer Katılımcılar

9. Satışın Temel Mesajı

"LES-EXPO 2026'da mesele yalnızca kaç metrekare stant aldığınız değil, bu fuarın geleceğinde nerede konumlandığınızdır."

20 January 2026

Dear Sir / Madam,

When designing LES-EXPO 2026, our objective was not merely to create an exhibition, but to establish a long-term business platform where we can collectively build the future of the load engineering services ecosystem. For this reason, we have gone beyond the traditional “stand sales” approach and developed a model that is based on **risk sharing, trust, and results-oriented partnership** with our participants.

This document has been prepared to clearly and transparently present the fundamental logic, structure, and benefits of the **Participant Statuses, Discount Model, and Guaranteed Participation System** that we have created for LES-EXPO 2026.

With this structure, our aims are to:

- Demonstrate our confidence in the exhibition through a concrete trust-based model,
- Reduce the investment risk of our participants,
- Share responsibility for the success of the organization,
- Establish a strong, sustainable, and long-term business partnership framework.

In this model, the principle is not discounting, but **risk sharing**. Contracts and invoices are always issued based on the standard square-meter price, while the actual payment ratios are determined according to the commercial value created for the participant by the exhibition. In this way, LES-EXPO is positioned not merely as an exhibition space, but as an organization that regards the success of its participants as its own success.

The system presented below provides, within a holistic and corporate framework:

- Participant statuses,
- Risk sharing ratios,
- The efficiency evaluation framework,
- The guaranteed mechanism, and
- Stand location priority policies for future editions.

At LES-EXPO 2026, the issue is not simply how many square meters of space are rented, but **where your company is positioned in the future of this organization.**

We kindly invite you to consider this proposal as a call to shape our shared future together, and we would be pleased to answer any questions you may have.

Yours sincerely,

LES-EXPO 2026 Executive Committee

LES-EXPO 2026

Participant Statuses, Discount Model and Guaranteed Participation System

"We are not offering discounts; we are sharing the risk with you."

1. Core Approach

LES-EXPO 2026 is not based on a traditional exhibition sales model, but on a **risk-sharing, trust-based, and long-term partnership model**.

Within this system:

- Contracts and invoices are always issued based on the standard price per m².
- The participant pays only the predetermined portion of the total amount.
- The remaining balance is evaluated according to whether the exhibition was commercially productive for the company.

This structure is not a discount model, but a **trust partnership** established between the organization and the participant.

2. Stand Allocation Policy

As the sales process for LES-EXPO 2026 is ongoing and a significant number of areas have already been sold:

- For the 2026 edition, stand allocations will be made based on hall layout planning and current availability.
- For the 2028 edition, stand location priorities will be applied according to participant statuses.

3. Participant Statuses

Status	Stand Area	English Term
Kurucu Katılımcı	300 m ² and above	Founding Exhibitor
Stratejik Katılımcı	200–299 m ²	Strategic Exhibitor
Öncelikli Katılımcı	100–199 m ²	Priority Exhibitor

4. Discount / Risk Sharing Model

Area (m ²)	Official Invoice	Actual Payment	Risk Undertaken by the Organization
300 m ² +	100%	50%	50%
200–299 m ²	100%	62.5%	37.5%
100–199 m ²	100%	72.5%	27.5%

If the exhibition is not considered productive, the participant is limited only to the amount already paid.

5. Efficiency Evaluation Framework

Efficiency is evaluated based on the participant’s own commercial expectations, taking into account one or more of the following indicators:

- Conducting qualified business meetings
- Establishing contacts with potential clients or business partners
- Creating project, quotation, or cooperation opportunities
- Contributing to brand visibility and market positioning

The evaluation is primarily based on the participant company’s own commercial assessment.

6. Guarantee Mechanism

- If the participant considers the exhibition commercially productive, the remaining balance is paid.
- If the participant considers that the exhibition did not meet its commercial expectations:
 - A credit note (refund/offset invoice) is issued for the unpaid balance,
 - No additional payment is requested from the participant,
 - The company remains liable only for the amount already paid.

7. Privileges by Participant Status

*Founding Exhibitor – 300 m² and above

- Being recorded in the corporate history of LES-EXPO as a “Founding Exhibitor”
- Absolute priority in stand location selection for the 2028 edition
- Priority for speaking or panel participation in LES-Insights sessions
- Priority in curated B2B meetings
- Special positioning in official communication and promotional materials

*Strategic Exhibitor – 200–299 m²

- “Strategic Exhibitor” status
- High priority in stand location selection for the 2028 edition
- Priority access to the B2B matching system
- Increased visibility in digital promotional channels

*Priority Exhibitor – 100–199 m²

- “Priority Exhibitor” status
- Priority right of application for the 2028 edition
- Priority access to the B2B system
- Above-standard visibility in catalogues and digital materials

8. Stand Location Priority Order for 2028 and Beyond

1. Founding Exhibitors
2. Strategic Exhibitors
3. Priority Exhibitors
4. Other Participants

9. Core Sales Message

“At LES-EXPO 2026, the issue is not how many square meters you take, but where you position yourself in the future of this organization.”