



ARUS KÜMELENMESİ STRATEJİSİ

ARUS'un Güncel Güçlü Yönleri

1. Avrupa Demiryolu Kümelenmeleri Birliği (ERCI) üyesi olması ve uluslararasılaşma çalışmalarının etkin yürütülmesi
2. Halihazırda iki AB projesinde paydaş olarak yer alınması ve aktif bir şekilde katılım sağlanması
3. Halihazırda Ticaret Bakanlığı destekli bir ulusal proje yürütülmesi
4. Ulusal kapsamda tüm sektörel kurum ve kuruluşların kapsanması
5. Raylı sistemler sektörünün öncelikli sektör olarak belirlenmesi ve ülkenin kalkınma planı içerisinde yer alması
6. Raylı sistemler sektöründe ulusal karar verme mercileri için danışma kurullarında bulunma

ARUS Güncel Finansman Modeli

1. Üye aidatları ve bağışlar
2. OSTİM OSB'nin demirbaş ve finansal desteği
3. Proje Destekleri

ARUS Güncel Durum

1. III. UR-GE Projesi devam ediyor. Bu tür projelerle ihracatın artırılması ve sürekliliğin sağlanması hedefleniyor.
2. Üyelere globalpiyasa.com üzerinden ücretsiz e-ticaret desteği sağlanarak ihracatlarının artırılması hedefleniyor.
3. Avrupa İşletmeler Ağı(EEN) ile üyelerimizin ihracatının artırılması hedefleniyor.
4. Düzenlenen etkinliklerin ardından yapılan anketlerle verilen hizmetin seviyesinin ve kalitesinin artırılması gerçekleştiriliyor.
5. Ulusal ve uluslararası pazarda B2B etkinlikleri gerçekleştiriliyor.
6. Sektörel toplantılar ve webinar etkinlikleri ile sektörün ihtiyaçları değerlendiriliyor ve çözümler üretiliyor.

ARUS Güncel Zorluklar

1. Artan proje sayıları ile birlikte çalışan sayısında yetersiz kalınması.
2. Pandeminin etkisiyle on-line düzenlenen etkinliklerde yeterli verimin alınamaması.
3. Ulusal düzeyde kümelenmelere verilen desteğin yetersiz kalması.
4. Şirketlerde personel sirkülasyonu ile bağlantıların kopmaları

ARUS İş Modeli (2023)

1. Üniversitelerle daha fazla iş birliği (proje, staj, teorik eğitim, Mesleki yeterlilik ve uygulamalı iş başı eğitimler vs.) geliştirilmesi
2. Raylı sistemlerin devlet politikası haline getirilmesi için çalışmalar yürütülmesi
3. Yurt dışında ve Türkiye’de bulunan diğer raylı sistem kümelenmeleri ile işbirlikleri ve ortak projeler geliştirilmesi
4. Yerli demiryolu sanayinde koruyucu politikaların takibi ve işleyiş performansının artırılması

Kilit Stratejik Girişimler (2023)

1. Daha aktif çalışma gruplarının oluşturulması
2. Daha geniş yetenek matrisinin hazırlanması
3. Her yıl düzenli olarak “Türkiye Raylı Sistemler Zirvesi” düzenlenmesi

ARUS İş Modeli (2025)

1. OSTİM OSB’de yer alan diğer sektörel kümelenmelerle sektörler arası daha geniş iş birlikleri geliştirmek
2. Dünyanın 5 kıtasında bulunan demiryolu kurum, kuruluş ve birlikleri ile iş birlikleri geliştirmek
3. İpek Demiryolu projesi ile Asya-Avrupa Küme işbirliklerinin artırılması

Kilit Stratejik Girişimler (2025)

1. Kümelenme için yeni finans kaynaklarının sağlanması
2. Üyelerin E-ticarette daha aktif olmasının sağlanması
3. Ulusal ve uluslararası altyapı firmalarıyla daha yakın bağlantılar kurulması

ARUS İş Modeli (2027)

1. Uluslararası kümelenmelerle sektörler arası daha çok on-line B2B organizasyonunun düzenlenmesi
2. Demiryolu sektöründe uluslararası işbirliği etkinlikleri düzenlenmesi

Kilit Stratejik Girişimler (2027)

1. Uluslararası düzeyde fuar ve iş birliği toplantılarının Türkiye’de düzenlenmesi
2. Düzenli olarak sektörel bir dergi yayınlanması

ARUS Küme Vizyonu (2030)

1. Endüstrideki gelişmelere uyum sağlanması (yerleştirme, green deal, dijitalizasyon, multimodal lojistik)
2. Uluslararası projelerde güçlü bir kümelenme oluşturulması
3. Küme yönetim ekibinin büyümesi ile birlikte farklı departmanlar kurulması



4. Etkinliklerde, verilen hizmetlerde kalitenin sürekli ve sürdürülebilir hale getirilmesi
5. Farklı bölgelerde ofisler açılması (Ege Bölge ofisi, Marmara Bölge Ofisi, Avrupa ofisi, Asya ofisi vb.)
6. Küme Yönetiminde gerekli belgelere sahip olmak (Altın etiket, ISO 9001, ISO 27001 vb.)
7. Sektördeki önemli uluslararası kuruluşlarla işbirliği içinde olmak (UIC, UNIFE, ERJU vb.)