



TBV
FARUK ECZACIBAŞI
"DİKİŞLER
PATLIYOR"



TÜBİSAD
LEVENT KIZILTAN
"DİJİTAL
GÖÇ RİSKİ ARTIYOR"



TELKODER
HALİL NADİR TEBERCİ
"TÜRKİYE, METAVERSE'E
HAZIR MI?"

BİLİŞİM

Capital

NİSAN 2022

GELECEK PROJEKSİYONLARI

Büyük dönüşüm hızlandı!

CEO'LARDAN
BÜYÜME
HESAPLARI



TESİD
YAMAN TUNAOĞLU
"UZUN SÜRMEYECEK
BİR FIRSATLAR
DÖNEMİNDEYİZ"



YASAD
GÖNÜL KAMALI
"YAZILIMDA MARKALAŞMA
TEŞVİK EDİLMELİ"

Zer



Profesyonel satın alma ve tedarik yönetimini teknoloji çözümleriyle birleştiren Koç Topluluğu şirketi Zer, hem dünyada hem Türkiye’de fark yaratarak büyüyor. Zer Satış ve Promena Hizmetleri Direktörü Orçun Güven, “Hem global bilinirliğimizin artması hem Türkiye’de sahip olduğumuz konum bizi rakiplerimizden farklı bir noktaya taşıyor” diyor.

SATIN ALMA YÖNETİMİNİ TEKNOLOJİYLE BİRLEŞTİRDİ

Türkiye’nin ilk ve en büyük satın alma şirketi olan Zer, 2003 yılında Koç Topluluğu şirketlerinin endirekt satın alma işlemlerini merkezileştirmek hedefiyle kuruldu. 2013 yılında stratejik satın alma

ve tedarikçi çözümleri platformu Promena’nın da Zer bünyesine katılmasıyla şirket, uzmanlığın yanına teknolojik yetkinlikleri de koydu ve yapısını güçlendirdi. Promena’nın rakiplerine göre hızlı bir yükseliş içinde olduğunu

söyleyen Zer Satış ve Promena Hizmetleri Direktörü Orçun Güven, “Hem global bilinirliğimizin artması hem Türkiye’de sahip olduğumuz konum bizi rakiplerimizden farklı bir noktaya taşıyor. Özellikle, dijitalle yeni adım atan şirketler tarafından

çok tercih ediliyoruz. Bunda profesyonel satın alma danışmanlığı hizmetini teknoloji çözümleriyle birleştirmemizin önemli etkisi var” diyor. Zer, büyürken sektörün büyümesine de katkı sağlıyor. Dünyada önemli bir sektör hatta bir bilim dalı olarak görülürken Türkiye’de hala şirket içlerinde bir fonksiyon ve departman olarak görülen satın alma ve kurumsal tedarik yönetiminin sektörleşmesine katkı sunuyor. Zer Satış ve Promena Hizmetleri Direktörü Orçun Güven, hem sektörü hem Zer’in vizyonunu anlattı.

Zer, ‘Türkiye’nin ilk ve en büyük satın alma şirketi’ olarak ön plana çıkıyor. Bu doğrultuda nasıl bir stratejiyle büyüyörsünüz?

Zer’in kuruluş amacından hareketle sorunuzun yanıtılamak isterim. 2003 yılında Koç Topluluğu şirketlerinin endirekt satın alma işlemlerini merkezileştirmek, doğru tedarikçilere en uygun şartnamelerle ulaşmak ve böylece grup şirketlerinin satın alırken de kazanması amacıyla kurulmuş bir şirketten söz ediyoruz. ‘Satın alırken kazanmak’ ya da diğer bir deyişle ‘kaynakların etkin kullanımı’ günümüzde çok yaygın bir anlayış. İşte Zer’in temelleri, bundan yaklaşık 20 yıl önce belki bugünün önceliklerini fark ederek yenilikçi bir iş modeli olarak atıldı. Kuruluş aşamasında, Koç Topluluğu şirketlerinde satın alma ve tedarik zinciri yönetimi tecrübesine sahip birçok çalışan Zer’e katıldı. Tek bir şirketin değil, büyük bir topluluğun katkısıyla ortaya çıkan bu yenilikçi yapı kısa zamanda hizmet alan şirketlerin güvenini kazandı. Topluluk içinden müşterilerimizi yakından tanıyan, onların neyi nasıl istediklerini bilen Zer ekibi aslında her şirket için satın alma deneyimini mükemmelleştirmeyi hedefledi. 2013 yılında stratejik satın alma ve tedarikçi çözümleri platformumuz Promena’nın da

Zer bünyesine katılmasıyla Zer; uzmanlığın yanına teknolojik yetkinlikleri de koydu ve yapısını güçlendirdi. Dijital dönüşüm çalışmalarına hız verip kendi alanında yazılım ve teknolojilere sahip, bu teknolojilerle küresel rekabet gücüne erişmiş, uzmanlığı ve teknolojik altyapısıyla uçtan uca süreci yönetecek kabiliyette kuvvetli bir yapıya dönüştü.

Son zamanlarda dijital platformların tedarik zinciri yönetiminde tek seçenek olduğunu görüyoruz. Promena’nın dijital yöntemlerde rakiplerinin önünde olmasını sağlayan yetkinliklerine örnek verebilir misiniz?

Tedarik zinciri ve satın alma yönetiminde önceden başlamış olan dijital araçlara yönelim pandemi etkisiyle oldukça arttı. Bunu, Zer’in sunduğu dijital platformlara olan talepteki pozitif değişim üzerinden net olarak görebiliyoruz. Stratejik satın alma ve tedarikçi çözümleri platformumuz Promena, sektörde Türkiye’nin ilk markası. Teklif ve ihale, e-satınalma, tedarikçi yönetimi, tedarikçi pazar yeri ve harcama analizi ürünleriyle her ölçekten yerel ve global şirkete satın alma ve tedarik süreçlerini dijitalleştirme imkanı sunuyor. Promena’da çevik yönetim metodolojisiyle çalışıyoruz. Kullanıcılardan aldığımız geri bildirimlerle, global benchmark çalışmalarından çıkan öğrenimlerle sürekli olarak platformumuzu geliştiriyor, yeni yetkinlikler ve özellikler kazandırıyoruz. Bu geliştirmelerle global olarak sektör oyuncularını takip eden, yetkinlikler ve müşteri memnuniyeti bazında platformları inceleyen ve değerlendiren kurumların araştırmalarına

Promena da dahil oluyor. Böylelikle geliştirmelerin etkisini ölçüyor, kısa ve uzun vadeli yol haritalarımızı çıkarıyoruz.

Bu avantajlar Promena’nın büyümesine nasıl yansıyor?

Son üç yıldır katıldığımız değerlendirmelere baktığımızda Promena’nın rakiplerine göre hızlı bir yükseliş içinde olduğunu görüyoruz. Hem global bilinirliğimizin artması hem Türkiye’de sahip olduğumuz konum bizi rakiplerimizden farklı bir noktaya taşıyor. Özellikle, dijital yeni adım atan şirketler tarafından çok tercih ediyoruz. Bunda profesyonel satın alma danışmanlığı hizmetini teknoloji çözümleriyle birleştirmemizin önemli etkisi var. Deneyimimiz sayesinde müşterimizin ihtiyaçlarını hızlı çözüyoruz, öğrenme sürecini birlikte yaşıyoruz ve adaptasyonu kolaylaştırıyoruz. 12 dilde destek veren Promena ile dünyanın herhangi bir yerinde faaliyet gösteren müşterilerimize hizmet verebiliyoruz. Esnek ve modüler yaklaşımımız sayesinde müşteri taleplerine göre özelleştirme yapabiliyoruz, müşterilerimizin iş akışlarına Promena’yı kolaylıkla uyumlandırabiliyoruz.

Yürüttüğünüz dijital dönüşüm çalışmalarının Zer’in başarısına ve müşterilerinize yansımaları nasıl oldu?

Zer satın alma ve tedarik zinciri yönetiminde güven, iş birliği ve ekosistem anlayışı üzerine konumlandığı hizmetleri ve 130’dan fazla kategoride sunduğu strateji ve uzmanlıkla sektöründe güçlü bir konuma sahip. Esasında globalde de Zer’in yapısına benzer çok fazla oyuncu yer almıyor. Bu yapıyı

“SEKTÖRLEŞMENİN ÖNCÜLÜĞÜNÜ YAPTIK”

ETKİN MALİYET YÖNETİMİNİN YOLU Dünyada ‘procurement’ olarak adlandırılan satın alma ve kurumsal tedarik yönetimi gelişmiş ekonomilerde önemli bir sektör hatta bir bilim dalı olarak görülüyor. Ülkemizde ise maalesef satın alma ve tedarik zinciri yönetimleri hala şirket içlerinde bir fonksiyon/departman olarak görülüyor. Zer, gelişimini işte böyle bir ortamda gerçekleştirdi ve adeta önemli bir uzmanlık alanında sektörleşmenin öncülüğünü yaptı, hala da bu çabamız devam ediyor. Özellikle pandemi döneminde tedarikte yaşanan kesintiler, manuel yürütülen satın alma süreçlerinde yaşanan zorluklar gözleri tedarik zinciri ve satın alma yönetimlerine çevirdi. Anlaşıldı ki, belirsizliklerin hakim olduğu günümüz dünyasında şirketin faaliyetlerinin sürdürülebilirliğinin, etkin maliyet ve risk yönetiminin yolu tedarik zinciri ve satın alma yönetimlerinin daha öngörülü, daha stratejik ve daha dijital olmasından geçiyor.

“EKOSİSTEMİMİZİ GENİŞLETECEĞİZ” Bakış açısı değişimini 2020 ve 2021 yıllarında Zer’in hizmetlerine ve dijital çözümlerine olan talep artışından bizzat deneyimledik. Birçok şirketle 20 yıla yaklaşan satın alma ve tedarik yönetimi deneyimimizi paylaştık, karşı karşıya kaldıkları riskleri birlikte göğüsledik, dijital çözümlerimizle izlenebilirliği ve kontrolü artırdık. Müşterilerimizin ve tedarikçilerimizin işlerini daha dayanıklı ve esnek hale getirebilmeleri için iş birliği, güven ve ekosistem anlayışımızla birlikte çalışmaya devam ediyoruz. Önümüzdeki dönemde de yarattığımız faydayı görünür kılarak ekosistemimizi genişleteceğiz; satın alma ve tedarik zinciri yönetiminde fayda sağlayacak platformları geliştirerek küresel alanda faaliyetlerimizi artıracacağız.

teknolojiyle buluşturduğumuzda sağladığımız faydayı daha da artırdığımızı söyleyebiliriz. Hem Zer’in iç süreçlerine hem platformlarımıza sürekli dönüşüm yaklaşımıyla bakıyor olmamız, bilhassa belirsiz ve zorlu şartlarda işimizi kolaylaştırıyor. İç süreçlerimizde robotik süreç otomasyonu sipariş, faturalaşma ve sevkiyat gibi robotlara devrettiğimiz işlerimizde hata oranı düşük. Böylece kesintisiz şekilde çalışmalarımızı sürdürebiliyoruz. Sunduğumuz dijital çözümlerle müşterilerimiz hızlı ve kolay şekilde iş süreçlerini sürdürebiliyor, tedarikçilerimizle manuel takibi yapılan birçok konuyu dijital takibe çevirmenin kolaylığını yaşıyoruz.

Bu yıl Promena ve Zer olarak değerlendirme sürecine katıldığımız ISG Provider Lens 2021 raporunda özellikle dönüşüm alanında olumlu

değerlendirmeler aldınız. Bu süreçten bahsedebilir misiniz?

Dünyada teknoloji danışmanlığı ve araştırmalarında lider kuruluş olan ISG’nin (Information Services Group) her yıl yayınladığı Provider Lens raporlarında otomasyon, bulut bilişim, ağ hizmetleri, değişim yönetimi, satın alma yönetimi, finans teknolojileri gibi 40’ın üzerinde alanda faaliyet gösteren kurumları inceliyor ve derecelendirme sunuyor. Bugüne kadar 2 binin üzerinde kurumun değerlendirildiği bu araştırmada 4 farklı sıralamayla kurumlar yer alıyor. Hizmet sağlayıcılar; mücadeleci (contenders), güçlü ürün/hizmet (product challengers), güçlü pazar konumu (market challengers) ve lider (leaders) olarak sıralanıyor. Zer olarak verimli ve sürdürülebilir tedarik işleyişini sağlayan hizmet sağlayıcıların değerlendirildiği ‘Satın Alma ve Tedarik Hizmetleri’ (Procurement BPO Services) kategorisi ve geleneksel tedarik

süreçlerini geleceğe dönük şekilde dönüştüren hizmet sağlayıcıların değerlendirildiği ‘Değişim Yönetimi’ (Transformation Services) kategorisinde güçlü bir hizmet sağlayıcı (product challenger) olarak yer aldık. Promena ise ‘Satın Alma Çözümleri’ (Procurement Software Platforms and Solutions) kategorisinde güçlü bir ürün (product challenger) olarak yer aldı. İlerleyen dönemde hem Zer hem Promena ile global müşteri oranımızı artırıp pazar lideri olarak da bu raporlarda yer almayı hedefliyoruz. Türkiye’den bu derecelendirmeye giren tek şirket olmanın yanı sıra dünyanın her yerinde faaliyet gösteren, geniş bir müşteri kitlesine sahip olan küresel liderlerle aynı listede anılmak bizi oldukça gururlandırıyor ve daha fazlasını gerçekleştirmek için motive ediyor. ■