

İZMİR KRUVAZİYER GEMİLERİ İÇİN BİR YIL DAHA BEKLEYECEK

İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Tunç Soyer ve İzmir Ticaret Odası (İZTO) Yönetim Kurulu Üyesi Oğuz Özkardeş'in İtalya'nın Cenova şehrinde Costa firmasıyla yaptıkları görüşmeler sonucunda gemilerin İzmir'e düzenli olarak gelmesi için uzun süreli işbirliği kararı alındı. Fakat, İzmir bunun için bir yıl daha bekleyecek. Mayıs 2017'den beri İzmir'e uğramayan

kruvaziyer gemileri Aralık 2020'den itibaren İzmir Limanı'na demirleyecek. Kruvaziyer gemilerin İzmir Körfezi'ne gelişi 2021 ve sonrasında da devam edecek. Her bir kruvaziyer gemisinde yaklaşık 3 bin kişi yolculuk yapıyor ve bu yolla 2023'ten itibaren İzmir'e bir milyona yakın ek turist in gelmesi hedefleniyor. İZMİR/DÜNYA

BUZUL ÇAĞININ 12 BİN YILLIK KELEBEĞİ AĞRI DAĞI'NDA GÖRÜNTÜLENDİ

Türkiye'de ilk kez 1970'te Ağrı Dağı'nın 4 bin metre rakımında kaydedilen ve 12 bin yıl önce Son Buzul Çağı'ndan kaldığı bilinen kelebek türü "Kuzeyli Nazuğum", yaklaşık 50 yıl sonra Ağrı Dağı'nda yeniden görüntüldü. Kelebek araştırmacısı Süleyman Ekşioğlu ile Yaban Hayatı Uzmanı Emin Yoğurtcuoğlu'nun, bölgedeki 3 günlük keşif ve arama çalışmaları



sonucunda bulunan kelebeğin, yaygın olarak İskandinav ülkelerinde yaşadığı, Türkiye'de ise yalnızca Ağrı Dağı'nın yüksek yamaçlarında yaşadığı biliniyor.

UKRAYNA'YA ENERJİYİ 'TÜRK RÜZGARI' VERECEK

Güriş Holding'in Ukrayna'da 55 milyon euro yatırımla yaptığı 32.4 megavat kapasiteli Ovid Rüzgar Enerjisi Santrali'nin açılışı gerçekleştirildi. Ovid santraliyle Ukrayna'nın ilk Türk enerji yatırımcısı olan şirket, ülkedeki rüzgar enerjisi kurulu gücünü 220 megavat seviyesine çıkarmayı hedefliyor. Güriş Holding AŞ

Genel Müdür Yardımcısı Cem Özkök, "Şu anda Karpaklar Bölgesi'nde yapmayı planladığımız 120 megavatlık ikinci bir santral var. Bu kapasitenin ilk etabı olan 40 megavat için 20 Eylül itibarıyla inşaat iznini aldık. Böylece, Ovid RES ve 120 megavatlık santralimiz için toplam yatırım hacmimiz 180 milyon euroyu bulacak" diye konuştu.

Yeni dönemin iş modeli 'iş birlikteliği'

Maliyet tasarrufu çözümleri... Bu kavram artık iş dünyasının sağlıklı nefes almasını sağlayacak önemli bir unsur olarak öne çıkıyor. Türkiye'de bu alanın önemli oyuncularından Zer'in Genel Müdürü Mehmet Apak, şirketlerin ayakta kalmak için ihtiyacı olan modeli çoklu projelerle uzun soluklu işbirliği yani 'iş birlikteliği' olarak tarif ediyor.



Ticaret savaşları, durgunluk endişesi, rakiplerle küresel yarış ve giderek artan belirsizlikler şirketlerin iş yapış şeklini değiştiriyor. 'Şirketlerin başarısı için maliyet azaltma kritik önemde' diyen Zer Merkezi Hizmetler ve Ticaret AŞ Genel Müdürü Mehmet Apak, yeni dönemin iş modelini 'iş birlikteliği' olarak tarif ediyor. Apak, önümüzdeki süreçte daha çok firmanın, şirket içindeki işleri kendileri için o işi yapacak firmalara devre-deceğini söylüyor ve İngilizcesiyle 'out-sourcing' işine Türkiye'de nasıl bir farklılık kazandırdıklarını anlatıyor.

Koç Holding şirketlerinden Zer; lojistik, endirekt malzeme ve medyanın yanı sıra dış kaynak personeli, ekipman, ulaşım ve tesis yönetimine yönelik özel satın almalara gerçekleştiriyor. Hizmet portföyü ikinci el emtia satışına, endüstriyel atık ve hurda satışına kadar geniş bir alanı kapsıyor. Toplamda 100'ü aşkın kategoride müşteriler adına satın alma gerçekleştiriyor. Üstelik Zer geliştirdiği satın alma teknolojilerini, yani yazılımları satıyor hatta ihraç ediyor.

16 yaşındaki şirket, 2 yıl önce kabuk değiştirme kararı almış ve Koç Topluluğu dışındaki şirketlere de hizmet vermeye başlamış durumda. Türkiye'de 4.2 milyar liralık satın alma hacmini yöneten Zer, bu hacmin yüzde 11'ini Koç Topluluğu dışındaki şirketlerden sağlıyor.

Sistemine kayıtlı 15 binden fazla tedarikçi, 20 binden fazla çeşit ürün tedariki ile yaklaşık 400 müşterisine hizmet veren firmayı, Zer Genel Müdürü Mehmet Apak, okurlarımız için anlatıyor.

● Firmaların satın almalarını başka firmalarla yönetmesi onlara ne kazandırıyor? Neden tercih etsinler...

Türkiye'de satın alma operasyonları ağırlıklı olarak halen şirketlerin kendi iç organizasyonları kapsamında gerçekleşiyor. Küresel ekonomide yaşanan gelişmeler ve dünyada ticaretin seyrini belirleyen 'belirsizlikler' satın alma süreçlerini çok daha kritik bir maliyet odağı haline getirdi. Dünyanın neresinde kurulu olursa olsun herhangi bir şirket için maliyet azaltma her zamankinden daha önemli bir hedef; büyük küçük her şirket mal ve hizmet alımından iyi fiyatın arayışında. Bu yetmiyor. En iyi fiyatı alırken tüm süreçlerine teknolojik, inovatif çözümleri dahil etmesi, hatasız ve hızlı hareket etmesi gerekiyor. Tedarik edeceği malın ve hizmetin sürekliliği de son derece önemli. Rekabette ayakta kalabilmesi, öne çıkıp büyümesi için de bunlar olmazsa olmaz. Bütün bunlar Türkiye'deki şirketler için de geçerli. Zer'in sahiplenildiği satın alma uzmanlığı şirketlere öncelikle satın alma operasyonlarında maliyet avantajı, bunun yanı sıra süreçlerde hızlı, pratik ve güvenilir teknolojik çözümler sunuyor. Biz şirketlere 'Siz bu işleri bize bırakın, enerjinizi kendi işinize ayırın' diyoruz.

İHALELERİ İNTERNET ÜZERİNDEN YAYINLIYOR

● Nasıl bir stratejiyle bu süreci yürütülüyor?

Stratejimizin özünü işbirlikleri ya da bizim

Y kuşağı 'elçiler' sürdürülebilirlik için çalışacak

Zer, BM Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri'nin 12. maddesi olan 'Sorumlu Tüketim ve Üretim' yaklaşımını iş birlikteliği yaptığı firmalarla hayata geçirmek için kollarını sıvamış. 'Hayalimiz Benzer' iş birliği Programı'nı oluşturan Zer, çözüm ortaklarının Y ve Z kuşağından temsilcilerinin 'Sorumlu Tüketim ve Üretim' yaklaşımıyla ortaya koyacakları gelişim fikirleri ve iyileştirme projelerini değerlendirip ödüllendirecek. Mehmet Apak, "Program kapsamında Zer'de 6 genç çalışma arkadaşımızı 'Hayalimiz Benzer' Elçisi

olarak seçtik. Tedarikçilerimize de kendi kurumları içinde elçilerini tespit etmeye davet ettik. Şu ana kadar 40 iş ortağımız elçilerini seçerek bizimle paylaştı. Ağustos ayı başında duyurduğumuz projeye şimdiden beklentimizin ötesinde başvuru aldık. 27 tedarikçimizden 36 başvuru bize ulaştı. Başvurular, 'Çevre ve Doğal Kaynakların Korunması' ile 'Yaşam Biçimini Değiştirme' başlıkları altında" diye konuşuyor.

TEDARİKÇİ OLMAK İÇİN ONLINE BAŞVURU

● Sisteminize tedarikçi olarak girmek isteyen firmalar nasıl bir yol izliyor?

Tedarikçimiz olmak isteyen şirketler www.koczer.com sitesinde yer alan tedarikçimiz ol seçeneğini tıklayarak bir form dolduruyorlar ve daha sonrasında o sektöre ait kriterler doğrultusunda değerlendirilerek Tedarikçi Yönetim Sistemi adını verdiğimiz sistem üzerinden kayıtları yapılıyor. Biz tedarikçilerimizi çalışacakları sektörlerle has kriterlere göre değerlendirerek seçiyor ve titiz bir yaklaşımla havuzumuza dahil ediyoruz. Böylece müşterilerimiz adına hizmet tedariki ve finansal riskleri yönetirken sektörel dalgalanmalar, konjonktürel değişiklikler ve ekonomik koşullara bağlı riskli ortamlarda müşterilerimize güvenli hizmet sunmaya devam edebiliyoruz.

SPOR, TARİH VE ANTİKA...

Mehmet Apak iş hayatına 1995 yılında Demirdöküm'de başlamış. 1999'a kadar Demirdöküm'de çeşitli görevlerde bulunduktan sonra Koç Holding'de Denetim ve Mali Grup Başkanlığı bünyesinde Denetim Uzmanı olarak görev almış. Denetim Grubu'nda Yöneticilik ve Koordinatörlük görevleri yapmış. Koç Statoil'in Norveç ve İngiltere organizasyonlarında görev alarak yurtdışı deneyimi de olmuş. Apak, şimdiki pozisyonunu, "Esasında önceki görevlerim vesilesiyle Zer'i çok yakından takip ediyordum. Koç Topluluğu'nun Türkiye'de öncülüğünü yaptığı Dijital Dönüşüm hamlesine destek veren, en önemlisi de müşterilerine böylesine net katkı sağlayan bir şirkette liderlik üstlenmekten gurur duyuyorum" şeklinde tanımlıyor. Apak'ın tabiriyle 'Hayatın dengesini sağlamak için iş dışı yaşamı da ihmal etmemek gerekiyor". O tarafta Apak için birinci sırada spor var. Apak, "Yakınlarımı, çalışma arkadaşlarımı da spor yapmaları için cesaretlendiriyorum. Şirketimizde yer alan yelken, koşu, tenis gibi spor kulüplerinin faaliyetlerini destekliyorum. Bir diğer ilgi alanım da tarih ve antika eşyalar" diyor.

ifade şeklimizle 'iş birliktelikleri' oluşturuyor. Bugünün dünyasında şirketleri geleceğe taşıyacak en önemli yaklaşımlardan biri şüphesiz iş birliktelikleri. Biz buna yürekten inanıyoruz ve müşterilerimize yeni iş birliktelikleri için bir platform sunuyoruz. Dünyadaki hızlı değişim ve dönüşüm iş yapış şekillerinde de pek çok farklılaşmayı bir arada getiriyor. Bir yandan yıkıcı teknolojileri konuşuyoruz. Diğer yandan az önce ifade ettiğim gibi iş birliktelikleri diyoruz... Yeni düzende iş yapmak daha zorlu ve pek çok fonksiyonu bir arada yönetmeyi gerektirir de ticarette başarıyı getiren önemli bir unsur da var: Bir talepte bulunurken ya da hedef koyarken, siyah ve beyazı gördüğünüzde ve söyleyebildiğinizde aslında iş yapmak çok daha kolaylaşıyor. Biz gri alanların olmadığ, şeffaf bir iş modeli ile iş birlikteliği vaat ediyoruz. İhaleleri internet sitesi üzerinden yayınlıyoruz. Şeffaf, adil ve rekabetçi bir satın alma süreci sunuyoruz. Dolayısıyla günümüz dünyasına entegre, gelecek için de temelleri oturmuş bir stratejiyle ilerlediğimizi söyleyebiliriz.

● Grup dışı müşterilerinizin oranı nedir, ileride nasıl bir seviyeye gelir?

Şu anda yönettiğimiz 4.2 milyar TL'lik satın alma hacminin yüzde 11'ini Koç Topluluğu dışındaki müşterilerimizden gerçekleştiriyoruz. Topluluk dışı oranımı 5 yıllık

zaman diliminde yüzde 45 seviyesine getirmeyi hedefliyoruz. Maliyet tasarrufu çözümlerimizden daha geniş bir kitlenin yararlanmasını arzu ediyoruz. Bizim sunduğumuz modelde müşteriye sunulan net bir fayda var. Zer modelinin çıktısı olan faydanın, verimlilik ve büyüme hedefi taşıyan pek çok şirkete büyüme yolunda cesaret vereceğini düşünüyoruz.

● Türkiye'de satın alma yöneten rakipleriniz var mı?

Zer, Türkiye'nin en büyük satın alma şirketi ve kıyaslama yapabileceğimiz başka bir yapı örneği yok.

● Satın alma teknolojileri de satıyor-sunuz. Hatta yazılım ihraç eder hale gelmişsiniz. Bu alanda hedefiniz ne?

Öncelikle Zer'in satın alma alanında küresel bir oyuncuya dönüşmesini hedefliyoruz. Beş yıllık zaman diliminde iş hacmimizin yüzde 10'unun küresel pazarlardaki faaliyetlerimizden oluşması için de planlarımızı yapıyoruz. Zer'in hizmetlerini 2 ana başlık altında topluyoruz: 'Satın Alma Uzmanlığı' ve 'Satın Alma Teknoloji Çözümleri'. Bu noktada en çok öne çıkan markamız Promena. Promena'yı ilk olarak bir e-ihale platformu olarak sunduk. Ancak zaman içinde bu platform e-Satınalma, Harcama Analizi, Tedarikçi İlişki-



FOTOĞRAFLAR: MEHMET BARS

'En Başarı Koçlular'dan iki ödül birden

Zer, Koç Topluluğu'nun kendi bünyesinde düzenlediği En Başarılı Koçlular Yarışması'nda iki ödül birden kazandı. 'İşbirliği' kategorisinde Ford ve Türk Traktör iş birliğiyle geliştirdiği Araç Lojistiği projesiyle birincilik ödülü alırken, Arçelik- Koç Üniversitesi iş birliği ile hayata geçirdiği Milkrun 3.0 adlı projesiyle de ikincilik ödülüne layık görülmüş durumda.

İş hayatında başarı için gençlere dörtlü formül

Zer için gençlerin yetiştirilmesi ayrı bir önem taşıyor. Bu kapsamda şirketin üst yönetimi ile direkt birlikte çalışan Y ve Z kuşağından 6 genç mentor-menti ilişkisi içinde yetiştiriliyor. Mehmet Apak'ın, özellikle gençler için tarif ettiği bir başarı modeli de var. Apak, "Gençler, disiplinli, sabırlı, iradeli ve planlı olmalı. Bu dörtlü formül iş hayatında başarı getirir" diyor.

Ayrıca, çalıştığımız küresel bazı şirketlerle de görüşmeler yaparak, yakın coğrafyada Yunanistan, Romanya, Azerbaycan gibi gerek Koç Topluluğu yatırımı olan gerekse de kendi bağlantılarımız olan ülkeleri kısa vadede hedef olarak belirledik.

HER ALANA BAŞKA BİR YAZILIM

● Zer'in Promena dışında başka teknolojik çözümleri var mı?

Araçta uygulamamız var. Ulaşım maliyetinde tasarruf; onay, faturalama ve raporlamada hız gibi pek çok avantaj sağlıyor. Yine otobüs ve minibüslerle yapılan personel taşıma hizmetine akılcı satın alma çözümleri getiren Zervis uygulamamız da satın alma hizmetini akıllı araç takip sistemi ile yani teknolojiyle birleştiriyor. e-ticaret sitemiz Ekozer de var. Benzerlerinden farkı, ihtiyaca göre kapalı devre bir platform olabileceğine sahip olması. Ekozer'e üye bir şirket 7 ana, 42 alt kategori altında 300 markadan 8 bin ürüne en uygun fiyatlardan erişebiliyor. Bir başka uygulamamız, lojistik platformu yazılımımız Logiportal.

KADIN İSTİHDAMI YÜZDE 49'DA

● Tüm bu işleri kaç kişilik bir insan kaynağı ile gerçekleştiriyorsunuz?

Hedeflerimizi 165 kişiden oluşan çalışma arkadaşlarımızla inşa ediyoruz. Zer'de kadın çalışan oranımız yüzde 49.

