

HEDEF, TÜRKİYE'NİN LİDER B2B ÜRÜN KATALOĞUNU OLUŞTURMAK

ZER'İN AVANTAJLI FİYATLARLA KOLAYLIĞI BİR ARADA SUNMAYI HEDEFLEDİĞİ ONLINE SİPARİŞ YÖNETİMİ PLATFORMU ZERONLINE, 400 BİN ÇEŞİT ÜRÜNLE GENİŞ BİR KATALOĞA SAHİP. ŞİRKET, ÜRÜN ÇEŞİTLİLİĞİ VE MÜŞTERİ SAYISINI ARTIRARAK TÜRKİYE'NİN LİDER B2B KATALOĞUNU OLUŞTURMAYI PLANLIYOR.



**Zer A.Ş. Genel Müdürü
Mehmet Apak**

2020 YILINDA pandemiden de doğan ihtiyaçla hızla hayata geçirilen ZerOnline; gıdadan teknik ürünlere, ofis malzemelerinden temizlik ürünlerine kadar 400 bin çeşit ürünü bir araya getiriyor. ZerOnline ile ilgili hedeflerinin "Endirekt malzeme satın alımlarında zengin ürün çeşitliliği ve fonksiyonel yapısıyla Türkiye'nin lider B2B kataloğu konumuna ulaşmak" olduğunu söyleyen Zer A.Ş. Genel Müdürü Mehmet Apak, şirket ve sektör hakkında değerlendirmelerde bulundu.

Zer'in hizmet felsefesinden bahseder misiniz? ZerOnline ile hangi fırsatları sunuyorsunuz?

Zer, 2003 yılında Koç Topluluğu Şirketleri'nin endirekt malzeme alımlarının merkezileştirilmesi amacıyla faaliyete geçti. Kuruluş temelinde verimlilik, etkin maliyet yönetimi ve etkin kaynak kullanımı sağlama gibi bugün de şirketlerin ajandasında stratejik öneme sahip olan hedefler yer alıyor. Şirketin 20 bini aşkın tedarikçisi ve 500'ün üzerinde müşterisi bulunuyor. Zer, 130'a

yakın kategoride sunduğu stratejik satın alma uzmanlığı, tedarik zinciri yönetimi çözümleri ve teknolojik platformlarıyla şirketlere satın alırken de kazanma imkânı sunan bir yapı. Ana iş kollarımız; malzeme, hizmet, lojistik ve medya satın alma uzmanlığı. Stratejik satın alma çözümümüz Promena, malzeme satın alımlarında avantajlı fiyatlar sunan online sipariş yönetimi platformumuz ZerOnline, lojistik satın almalarda izlenebilirlik, rota optimizasyonu ve yük konsolidasyonu imkânı sunan Loji-Portal, personel

taşıma ve şoförlü araç hizmetinde Zervis ve Araçiste mobil uygulamalarımız ile iş ortaklarımızın farklı ihtiyaçlarına fayda odaklı çözümler sunuyoruz. Tedarikçilerimizle hizmet tedarikini ve finansal riskleri birlikte yöneten bir modelimiz var.

ZerOnline'da her şirketin ihtiyacına yönelik oluşturulan ürün kataloğu ve satın alma hacmine özel belirlenen avantajlı fiyatlarla malzeme satın alımlarındaki uzmanlık ve tedarikçi ağıımızı uçtan uca sipariş yönetimi ile birleştirdik. Kullanıcı dostu özellikleri ile şirketlere ürünleri karşılaştırma, farklı listeler oluşturup sipariş verme, fatura ve sevk takibi yapma gibi imkânlar sunuyor. Şirketlerin SAP, ERP gibi tedarik zinciri yönetim sistemlerine de entegre edilebilen ZerOnline, kategori bazlı ve kişi bazlı yetkilendirme, onay mekanizması, bütçe takibi, masraf yeri seçimi gibi özellikleriyle operasyonel kolaylık da sağlıyor. ZerOnline'ın ürün geliştirme faaliyetlerini çevik metodoloji ile yönetiyoruz, müşteri ve çözüm ortaklarımız ile iletişimi canlı tutarak, sürekli dinleyerek yeni özellikler ve yeni kategoriler ekleyerek geliştiriyoruz. Yakın zamanda Zer olarak devreye alacağımız müşteri ve tedarikçi iş birliği portalı ile ZerOnline üzerinden yürütülen satın alma süreçlerinde verimliliği artırmayı ve kullanıcı dostu ekranlarla iletişimi güçlendirmeyi hedefliyoruz.

Pandemi, küresel tedarik zincirini nasıl etkiledi? Yeni normal sizce nasıl şekillenecek?

Pandemide pek çok ülke sınırlarını kapadı, lojistik sektörü neredeyse durma noktasına geldi. Emtia fiyatlarında büyük dalgalanmalar oldu. Küresel tedarik zinciri büyük darbe aldı. Bütün bunlar önemli tecrübeleri de beraberinde getirdi. Nasıl ki şirketler BT alanında mücbir sebep yedeklemesi işi felaket kurtarma planları oluşturuyor, tedarikte de benzer bir yedekleme planı gerektiğini öğrendik. En ucuz tedarikçiyi değil, uygun maliyetli ama aynı zamanda güvenilir tedarikçiyi bulmanın önemi çok net bir şekilde ortaya çıktı. Yerel kaynakların önemini hatırladık, kritik malzemelerde yerli alternatifleri de listede tutmanın gerekliliğini fark ettik. Maliyet odaklı bakış açısıyla yerel seçenekleri dışlayan, tek ülkeye, belki tek üreticiye bağımlı bir tedarik sürecinin sürdürülebilir olmadığını yaşayarak anladık. Farklı rota ve taşıma yöntemlerinin çalışmadığı, dikkate alınmadığı bir lojistik hizmet alım yapılanmasının nelere mal olabileceğini

deneyimledik. Tam da bu noktada, ülkelerin yerel tedarikçileri için pandemi aslında bir fırsat yarattı. Bu fırsat, küresel tedarik sisteminin merkezinde gerçekleşen sapma ile yakından ilgili. Bu süreçte merkezinde sapma olan küresel tedarik zincirinde ülke olarak yerimizi vakit kaybetmeden almalıyız. Dayanıklı tüketim, otomotiv gibi sektörlerdeki kuvvetli yan sanayiimiz ile tekstil, ambalaj gibi ana sektörlerdeki gücümüzü kullanarak tedarik zincirinde küresel arenada öncelikli tercih edilen ülke olma şansımızı değerlendirmeliyiz. En büyük dönüşüm ise dijital alanda yaşandı. Satın alma ve tedarik zincirinde daha esnek stratejiler kurmak ve yedekleme planları yapabilmek için uzmanlığa, doğru veri kaynağına ve raporlama fonksiyonlarına duyulan ihtiyaç artık çok görünür bir hal aldı. Bu sebeple tedarik zinciri ve satın alma teknolojilerine talebin yeni normalde tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de artacağını söyleyebiliriz.

2020 yılı şirket açısından nasıl bir yılı? 2021 yılı hedefiniz nedir?

2020 yılını tüm şirketler gibi biz de pandeminin gölgesinde, olağandışı şartlarla mücadele ederek geçirdik. Zer olarak, her türlü olumsuzluğa rağmen 2020 için planladığımız bütçeyi gerçekleştirdik. Mart-nisan aylarında pandeminin çok etkisiyle ve üretimdeki kesintiye paralel olarak iş hacmimizde bir düşüş yaşadık ama özellikle son çeyrekte hem Koç Topluluğu şirketleri hem de grup dışı iş hacmimizde bir yükseliş yakaladık. Pandemi şartlarında geleneksel yollarla sürdürülemeyen satın alma süreçleri için hem yerel hem küresel pazardan birçok firma dijital platform arayışına girdi. Promena ve ZerOnline'da bu noktada yeni müşteri taleplerinde ciddi artışlar yaşadık. ZerOnline'da 400'ün üzerinde şirket için kullanıcılar oluşturuldu, Promena'ya gelen müşteri talebi ise geçen yıla göre yüzde 40 arttı. 2020 yılının ilk yarısında devreye aldığımız ZerOnline, tüm dijital çözümlerimizin oluşturduğu ciro içinde yaklaşık yüzde 70 oranına sahip, bu oranı 2021 yılında da müşteri ihtiyaçlarına uygun yatırımlarımızla devam ettirmek istiyoruz.

Teknolojinin hızla geliştiği bir çağda Zer'i yeni gelişmelere nasıl entegre ediyorsunuz?

Zer'in en büyük avantajı dijital dönüşüm sürecini erken aşamada başlatmış olması. Zer; kendi yazılım ve teknolojilerine sahip, bu teknolojilerle küresel rekabet gücüne erişmiş,

uzmanlığı ve teknolojik altyapısı ile uçtan uca süreci yönetecek kabiliyette kuvvetli bir yapı. Satın almada küresel alanda rekabet eden iyi bir oyuncu olmak ve mevcut işlerimizde daha da güçlenmek için farklı kategorilerde robotik süreç otomasyonu, mobil uygulamalar, satın alma ve tedarik zinciri yönetiminde kullanılabilecek kendi yazılımlarımızı çevik metodoloji ile geliştiriyoruz. Teknolojik çözümlerimizi çağın gereklerine göre sürekli yenileyerek daha iyi hizmet sunmak istiyoruz. 2021 hedeflerimizi de bu doğrultuda belirledik. İlk olarak müşteri-tedarikçi iş birliği portalımızı güncel teknolojilere göre yenileyeceğiz. Otomatikleştirdiğimiz süreç sayısını artırmak, teknolojik tüm ürünlerimizi çevik metod ile yönetmek, kağıtsız ofis gibi birçok hedefimiz de var.

Sektörünüzle ilgili dünyadaki trendlerden bahsedebilir misiniz? Zer bu trendlerin neresinde?

Stratejik satın alma uzmanlığından faydalanmak isteyen şirket sayısı günden güne artıyor. Alternatif tedarikçilere ulaşmayı ve maliyet yönetimi ile kazanç oranını artırmayı sağlayan online pazar yerleri ise satın alma ve tedarik zinciri yönetiminin yükselen yıldızları. Satın alma uzmanlığı; uygun fiyata en yüksek kalitede alım yapmakla tanımlanamayacak kadar geniş kapsamlı süreçler bütünü kapsıyor. Şirketler artık süreç analizlerinden raporlamalara, tedarikçi performans yönetiminden katalog yönetimine kadar her aşamada stratejik bakış açısı ve dijital çözümlerden daha fazla yararlanmaya ihtiyaç duyuyorlar. Hem operasyonel hem de stratejik satın almayı dijitalleştirmek için ciddi yatırımlar yapıyorlar. Dünyada çok önce başlayan bu dönüşüm, Türkiye'de de pandeminin etkisiyle hızlandı.

Zer olarak, satın alma uzmanlığı ve büyük ölçekten küçük ölçeğe her şirketin talebine uygun, kısa zamanda entegre edebileceği dijital çözümlerle, daha fazla iş ortağına ulaşarak bu dönüşümün parçası olmayı hedefliyoruz. Ayrıca e-ticaretteki yükseliş, şirketlere de yansıdı. Şirketlerin indirekt birçok satın alımı, online kanallardan gerçekleştirdiğini görüyoruz. Bu trend, indirekt malzeme tedarikini dijital taşıyan ZerOnline'ı devreye alarak artan ihtiyacı karşılayabileceğimizi gösteriyor ve ZerOnline'dan edindiğimiz tecrübe ile B2B e-ticarette farklı kategorilerde çözümler de geliştirebileceğimizi düşünüyoruz.