

Tudors Pakistan'da 4'üncü mağazasını açtı

Erkek giyim markası Tudors, yurt dışı yatırımlarını sürdürüyor. Geçen yıl itibari ile 181'i Türkiye'de, 47'si yurt dışında olmak üzere toplam 228 mağazası bulunan şirket, Pakistan'da 4'üncü şubesini hizmete açtı. Pakistan'da Islamabad, Karaçi ve Lahore'da üç mağazası bulunan Tudors, Karaçi'nin uluslararası standartlardaki ilk alışveriş merkezi Dolmen Mall'da 4'üncü mağazasını faaliyete geçirdi. Markanın yurt dışı mağazası son açılış ile birlikte 48'e yükseldi. Tudors CEO'su Yaşar Ayaydın, yurtiçi veya yurtdışında mağaza açımı genişletmeye devam edeceklerini söyleyerek, "En büyük hedefimiz dünyanın birçok noktasında mağaza açarak Türk tekstilini başarıyla temsil etmek. Yurtiçi ve yurtdışında yaptığımız bu girişimlerle Türk perakende sektörünün ve Türk ekonomisinin dinamizmine katkıda bulunmayı amaçlıyoruz Orta vadeli dönemde mağaza açmayı planladığımız ülkeler arasında; İtalya, İngiltere Almanya Kanada, Rusya, Ukrayna, Fas, Gürcistan, Azerbaycan, Suudi Arabistan bulunuyor" dedi.

TAV'ın işleteceği son salon Florida Palm Beach oldu

TAV İşletme Hizmetleri'nin, ABD'de Washington Dulles ve New York JFK Havalimanları'ndan sonra portföyüne eklediği son havalimanı Florida Palm Beach oldu. TAV İşletme Hizmetleri İcra Kurulu Başkanı Güçlü Batkın "Şu an 28 ülkede 80'den fazla özel yolcu salonu işletiyoruz. Misafirlerimizin ihtiyaç ve beklentilerini yakından takip ederek tasarladığımız özel yolcu salonlarında yılda yaklaşık 8 milyon yolcuya hizmet veriyoruz. 2020'de hızlı bir şekilde büyümeyi sürdüreceğiz. Palm Beach ile birlikte ABD'de dört salona ulaştık ve bu sayıyı artırmayı hedefliyoruz" dedi. Palm Beach Havalimanı Direktörü Laura Beebe, "Yeni primeclass yolcu salonunun açılışından mutluluk duyuyoruz. Bu yolcu salonu sayesinde yolcularımız hangi havayoluyla uçarlarsa uçsunlar havalimanımızda ayrıcalıklı bir seyahat deneyimi yaşama şansı bulacaklar" dedi. Golf ve deniz turizmiyle öne çıkan Palm Beach bölgesinin giriş kapısı konumunda bulunan havalimanında 11 havayolu ABD, Kanada ve Karayipler'deki 34 destinasyona direkt uçuş düzenliyor.



TAV İşletme Hizmetleri İcra Kurulu Başkanı Güçlü Batkın "Şu an 28 ülkede 80'den fazla özel yolcu salonu işletiyoruz" dedi.

Erzincan Havalimanı'nın enerjisi güneşten

Panasonic, havalimanı öz tüketiminin yarısına yakınına karşılamanı ve Türkiye'de bu kapsamdaki ilk projelerden biri olan Erzincan Havalimanı, Güneş Enerjisi'nden Elektrik Üretim Tesisi'nin (GES) üretime başladığını bildirdi. Şirketten yapılan açıklamaya göre, Panasonic ve Girişim Elektrik ortaklığındaki projeye yıllık 2,09 megavatsaat elektrik üretimi gerçekleştirilecek. Türkiye'de yenilenebilir enerji kaynaklarına verilen önemin her geçen gün arttığı ifade edilen açıklamada, şunlar kaydedildi: "Güneş enerjisi açısından dünyanın en avantajlı bölgelerinden birinde yer alan ülkemizde birbiri ardına gerçekleşen projelerle, Türkiye bu sınırsız enerji kaynağından daha fazla yararlanıyor. En verimli güneş paneli olarak bilinen HIT güneş enerjisi teknolojisinin kullanıldığı ve Girişim Elektrik iş birliğinde gerçekleştirilen Erzincan Havalimanı GES ile elektrik enerjisinin yarıya yakınına karşılanacak ve ihtiyaç fazlasını şebekeye geri kazandıracak. Söz konusu GES proje için 3779 adet 325 vat panel yerleştirilerek 6310 metrekare alan kullanıldı."

SPENDMATTERS'IN AĞINDAKİ İLK TÜRK PROMENA OLDU

Promena, globalde bilinirliğini arttırmak için de harekete geçmiş durumda. Bu kapsamda bir ay önce SpendMatters ağına Türkiye'den katılan ilk satın alma platformu oldular. SpendMatters, dünyanın farklı ülkelerinden birçok satın alma profesyonelinin üye olduğu, global trendlerle ilgili bilgiler sunan bir satın alma ağı. 2004'te Amerika'da kurulan Azul Partners'ın sahip olduğu SpendMatters yılın her çeyreğinde, satın alma teknolojileri ile ilgili puanlamalar ve müşteri değerlemelerini baz alarak Solution Map adında bir değerlendirme raporu yayınlıyor. Promena, SpendMatters için zorlu süreçleri tamamlayarak, ismini ağa yazdırdı. Bu, sektördeki firmalar için global ödül anlamına geliyor.



Zer Genel Müdürü Mehmet Apak (ortada ilk sıra) ve Zer'in birimi Promena'nın Stratejik Satınalma Hizmetleri Direktörü Orçun Güven (sağda ilk sıra), Promena ekibi ile birlikte, 2020 hedeflerini anlattılar.

Online pazar yerine aylık abonelik

Orçun Güven, kurdukları online pazar yerini de şöyle anlatıyor: "Örneğin bir bobin alacaksınız, bu alanda alım yapan grup şirketlerinden birindeki arkadaşınıza soruyordunuz. Ama onu ne kadar arayıp, soracaksınız. Buna çözüm olması için 23 bin tedarikçimizle pazar yeri dedikimiz bir süreç kurduk. Bu havuzda olmanızın dışında bir süreç. Eğer pazar yerine üye olursanız, firmaların orada yayınladıklarını görebiliyorsunuz. Mesela müşterinin 4 tedarikçisi var, sizin alanınızda iş yapıyor. Belki de onun istediği işi en iyi şekilde siz yapacaksınız ama sizi tanımıyor. Diyoruz ki firmaya 'Gel bunu pazar yerinde yayımla, sistemde senin bu işi yapabileceğin bir firma var, beğenirsen tedarikçi sayını genişlet'. Uzun yıllardır çalıştığınız tedarikçiniz art niyeti olmasa da size avantajlı fiyattan iş yapmıyor olabilir. Kendisi de bilmiyordu piyasayı. Burada firmaların yaptığı iş üzerinden pay almıyoruz. Sadece aylık üyelik ücreti var. Ben tedarikçi bulmak istemesem bile bu Promena üzerinde nasıl işler var diye bakırım."

e-satın almayı dünyaya pazarladı sırada global oyuncu olmak var

Koç Topluluğu şirketlerinden Zer'in satın alma süreçlerine teknoloji sağlayan birimi Promena, 2018'de başladığı hizmet ihracatında 12 ülkeye ulaştı. Sadece iki haftalık bir sürede yeni bir dili satın alma platformuna uyarlayabilen Promena'nın hedefi, global oyuncu olmak.



Artık şirketlerin satın alma süreçleri 'stratejik' olarak tanımlanıyor... Henüz tedarik aşamasında yapılan alımlarda kazanarak işe başlamak isteyen iş dünyası için bu süreç, hayati. Koç Topluluğu şirketlerinden Zer'in stratejik satın alma platformu birimi Promena, Türkiye'de bu alanda pazar lideri. 2018'den bu yana yazılımlarını ihraç etmeye başlayan Promena ABD'den Nijerya'ya, Filipinler'den Meksika'ya kadar geniş bir coğrafyaya elektronik satın alma platformları kurmuş durumda. Hedef, yapılan ihracatı artırmak, global oyuncu olmak. Promena'nın iddialı bir taahhüdü de var, yazılımlarını herhangi bir dile iki haftada adapte edebiliyorlar...

Zer Merkezi Hizmetler ve Ticaret A.Ş. Genel Müdürü Mehmet Apak ve Zer'in birimi Promena'nın Stratejik Satınalma Hizmetleri Direktörü Orçun Güven, Promena'nın hedeflerini DÜNYA'ya anlattı.

Geçmiş 2001 yılına dayanan Promena'nın Stratejik Satınalma Hizmetleri Direktörü Orçun Güven

"Yaptığımız iş tamamen satın alma süreçlerine teknoloji sağlamak" diyor. Promena'da çalışan herkes bu nedenle hem satın alma süreçlerine hem teknolojiye hâkim. Güven, "Burada bir teknoloji üretimi var. Üretimden çıktısı bir yazılım; adı da Promena. Bunu stratejik satın alma çözümleri ya da platformları olarak tanımlıyoruz. Promena olarak şu anda Türkiye'de pazar lideriyiz. Türkiye'de hem global oyuncuları faaliyet gösteriyor, hem de yerli oyuncular var. Biz sadece Koç içindeki firmalara hizmet vermiyoruz, diğer firmalarla da çalışıyoruz. Son bir senedir de çok ciddi bir yurt dışı açılımımız oldu" bilgilerini veriyor.

Promena'nın Koç Topluluğu dışındaki işleri ile ilgili rakamları da paylaşan Güven, şunları söylüyor: "Promena'nın toplam cirosu içinde Koç dışı işlerimiz 2017'de yüzde 1'di. Bu oran 2018'de yüzde 7'ye çıktı, 2019'da da 16'ya yükseldi. Bu sene hedefimiz yüzde 25-30 bandına çıkmak ama bunu yapmak sayısal olarak çok kolay değil, büyük bir hedef. Çünkü Koç Topluluğu şirketleri de büyümeye devam ediyor ve bizim oran hedefimiz bu bakımdan çok mühim. Geçen seneki Koç dışı işlerimiz belirttiğim gibi yüzde 16'ydı. Ciromuzun yüzde

5'i de yurtdışından. 2020 için planımız yüzde 25 Koç dışı, yüzde 10 yurt-dışı."

İki haftada bir dili sisteme entegre ediyor

12 ülkede 14 müşterileri olduğunu da kaydediyor Güven ve "Bir yıl gibi kısa bir sürede ABD'den Nijerya'ya Azerbaycan, Güney Afrika, Filipinler, Dubai, Hırvatistan, Meksika'ya kadar ihracat yaptık" diyor. Güven, 12 dil seçenekleri olduğunu da belirterek, "Yunanistan'a da ihracatımız oldu. Yunan alfabesini bizim sisteme entegre etmemiz sadece 15 gün sürdü. Tedarikçilerden İngilizce bilmeyenler var. Yunanca, Rusça, Arapça bunlar zor alfabeler. Düşünün Arapça'nın dizilim yönü farklı. Bunu çevirebiliyoruz. Bu dillerde hizmet veriyoruz. Nijerya'dan bir müşterimiz vardı, onlara da bunu teklif ettik. Meğerse Nijerya'da 32 dil varmış, 'siz en iyisi bize İngilizce yapın' dediler. İşin esprisi bir tarafa 2 haftada bir dili sisteme entegre edebiliyoruz" açıklamalarını yapıyor.

Filipinlere ihracatı online gerçekleştirdi

3 saatlik bir eğitimle müşterilerinin platformu kullanabilir hale geldiği-

ni de anlatıyor Güven ve "Self servisi dedikimiz bir modelimiz de var. Bir e-mail hesabı kullanmak gibi basit şekilde açılıyor. Filipinler'den bir firma web sitemiz üzerinden bizden talepte bulundu, hızlıca demo yapıldı ve ücretsiz deneme süreci başlatıldı. İki haftada bize onay verdiler. Düşünün ben buradan Filipinlere uçak bileti alsam gitsem anlaşma yapsam, gelsem zaten iki haftadan fazla sürer. O satışı online gerçekleştirdik" diyor.

23 bin tedarikçinin olduğu bir havuz

Promena olarak, müşterilerinin seçtiği tedarikçilerden oluşan bir havuzları olduğunu kaydediyor Güven, "Promena'nın platformunda toplam 23 bin tedarikçisi var; bunlardan 1500'ü Zer'in akredite tedarikçisi. Bunların dışındakiler ise Promena platformunu kullanan müşterilerin kendi tedarikçileri. şekilde konuşuyor.

Satın alırken sağlanan pay, son kara etki ediyor

Promena'nın tercih edilmesinin en önemli nedeninin işin denetimsel boyutu olduğunu da vurguluyor Güven... "Sistem üzerinde yaptığımız

her hangi bir düğmeye basma bile kaydediliyor. Satın alma profesyonelleri kendilerini yönetimsel ve denetimsel olarak güvene alırlar" diyor Güven ve şunları söylüyor:

"6 ay önce bu satın almayı nasıl yaptın, diye sorduklarında kişinin hatırlamama ihtimali çok yüksek. Dönüyor maillerine bakıyor, dosyalara bakıyor, hatırlayamıyor tedarikçiyi arıyor. Bu satın alma süreçlerinde belki de yapılabilecek en son şey. Yaptığınız işi bilmeyip, tedarikçinizden istemek... Bunların olmaması için Promena bir sistem kuruyor. Yıllar önceki bir işlemi bile nasıl yaptığımızı tek tuşla bulabiliyorsunuz. Satın alma eskiden stratejik bir alan olarak görülüyordu. Üretim, satış ve pazarlama gözdeydi. Ama artık sürdürülebilir olmak için alırken, kazançlı olmalı. Yüzde 10 marjla gittiğiniz bir yerde, rakibiniz bastırırsa o marjı yüzde 2'lere bile indirirsiniz. Dolayısıyla, satın alırken sağladığınız pay aslında son kara etki eden bir adım."

Kaynak kodu Promena'nın

İşin source kodu yani kaynak kodu da Promena'da. Güven bunu, "Üretim bizde, mutfak bizde, aşçı bizde, garson bizde. Bizim bir şeyleri geliştirebiliyor ve farklı ihtiyaçlara cevap verebiliyor olmamız lazım. Kimseye bağımlı değiliz" şeklinde anlatıyor.

Yüzde 15-20 tasarruf

Türkiye e-satın almaya alışsa da kapalı zarf, açık zarf, yüz yüze görüşme gibi satın alma yöntemlerinin hala sınırlanmadığını kaydediyor Güven, "Bu bizim için hem bir fırsat hem bir risk. Fırsat çünkü işimizi büyütme için önemli bir alan" açıklamalarını yapıyor ve ekliyor: "Hangi işler elektronik satın almaya uygun dersiniz, çok göze çarpan bir şekilde inşaat. Bizimle yaptıkları satın almada en az yüzde 15-20 tasarruf sağlıyorlar. Capex projeleri, mimarlık, fuar hizmetleri ve lojistik önemli alanlar."



2020'de de güvenli liman olmaya devam edeceğiz

Zer Merkezi Hizmetler ve Ticaret AŞ Genel Müdürü Mehmet Apak, "Hizmet ihracatı yapıyoruz hem de çok hızlı yapıyoruz. Dünya çapında bir ödül aldık, global oyuncu olmak istiyoruz" diyor. Apak, "2019 şirketler için zor geçti" şeklinde konuşuyor ve şunları dile getiriyor: "Bu yüzden daha alım aşamasında kazanmak önemli. 2020'de de bu böyle olacak. Değişim, değişim diyoruz ama bunu sözde bırakmamak lazım. Satın almada Promena bazı şeyleri geliştirebiliyor. 2019'da dalgalı bir denizde tedarikçi için de satın alan için de güvenli liman olduk. 2020'de de güvenli liman olacağız. Öte yandan Zer olarak,

topluluk dışında büyüyeceğiz. 2024'te oranı yüzde 45'e çıkaracağız. 2019'da oran yüzde 18'di, 2020'deki hedefimiz yüzde 24. Promena da bu hedeflerimiz için çok önemli, bizim yurtdışı açılımımızda en öndeler."

Sorumlu üretim için Y ve Z kuşağını sahneye aldılar

Zer, BM Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri'nin 12. maddesi olan 'Sorumlu Tüketim ve Üretim' yaklaşımı için 'Hayalimiz Benzer İşbirliği Programı'nı da hayata geçirdi. 12. Madde kapsamında ortaya konacak gelişim ve iyileştirme

projeleri değerlendirilip ödüllendiriliyor. Programa Ülkemizin ve şirketlerin geleceği olarak görülen Y ve Z kuşağından temsilciler dahil oluyor. Mehmet Apak, "Programa 46 proje başvurdu. Şahane işler çıktılar. 6 projeyi seçtik. Ekim 2019'dan-2020'ye kadar sorumlu tüketim ve üretimde ne yapıyorlar, bakacağız. Güzel bir proje oldu ve bence bu dalga dalga yayılacak. Projenin sürdürülebilir olması için destek olmaya devam edeceğiz. Çalışma arkadaşlarımız için 'sorumlu tüketim ve sorumlu üretim' bir refleks haline getireceğiz. Yaşadığımız dünyaya ve Türkiye'ye çok faydası olacak."