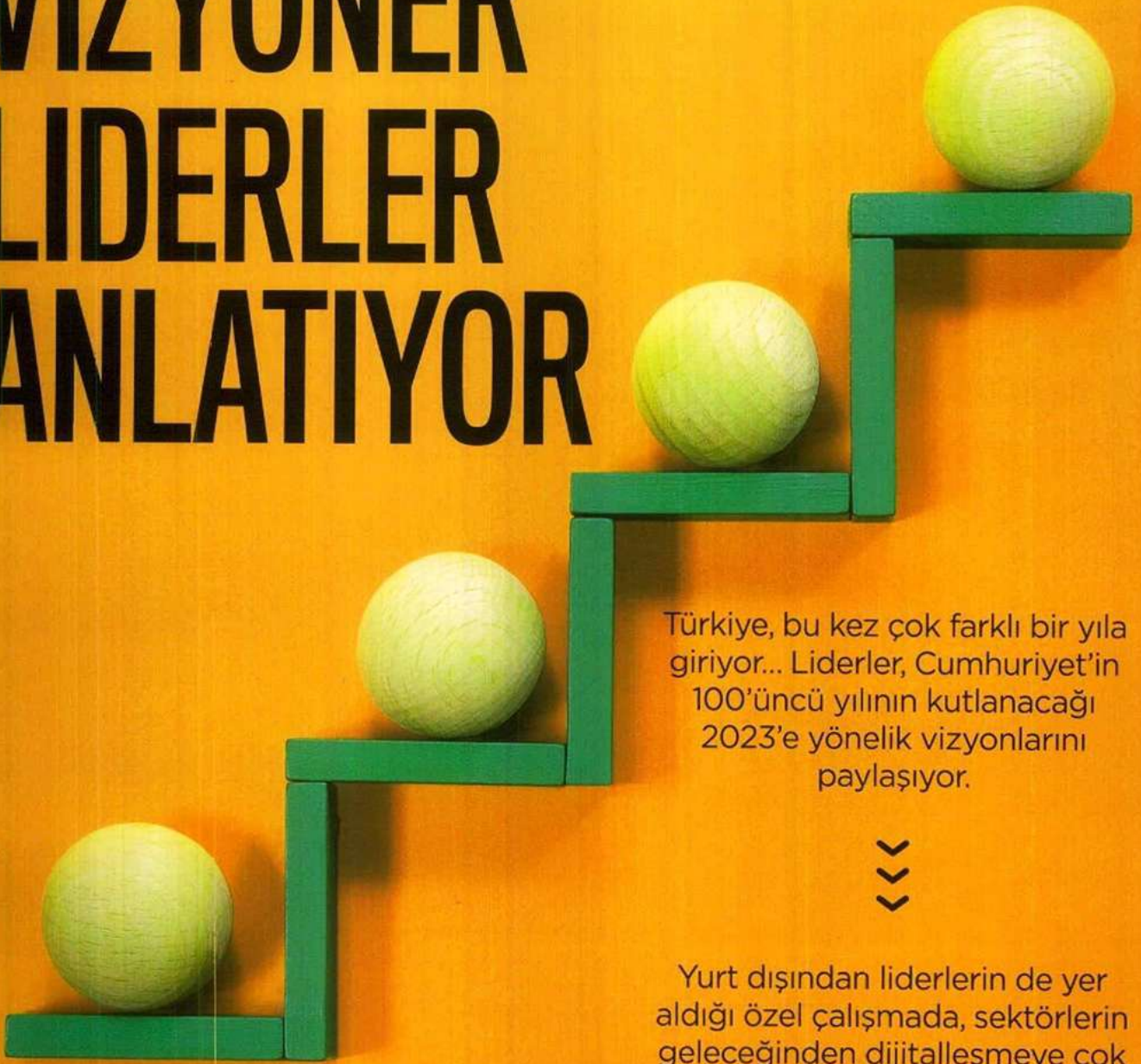


TÜRKİYE 2023
Visionaries

Aralık 2022-Ocak 2023

**VİZYONER
LİDERLER
ANLATIYOR**

Türkiye, bu kez çok farklı bir yıla giriyor... Liderler, Cumhuriyet'in 100'üncü yılının kutlanacağı 2023'e yönelik vizyonlarını paylaşıyor.



Yurt dışından liderlerin de yer aldığı özel çalışmada, sektörlerin geleceğinden dijitalleşmeye çok sayıda alanda öngörüler yer alıyor.

“GÜVENİN DEĞERİ ARTTI”

54

Tedarik zinciri ve satın alma devi Zer, 20'inci yaşını kutlamaya hazırlanıyor. Şirketin genel müdürü Mehmet Apak, Türk iş dünyasının ciddi bir kriz ve dalgalanma deneyimine sahip olduğunu söylüyor. Apak, 2023 için de “Esnek ve dayanıklı bir tedarik zinciri, öngörülemez bir duruma yanıt verebilmek için alternatif kaynaklarıyla hazır olmalı, her olasılığa hazırlıklı olamasak da yedek planlarımız olmalı” önerisinde bulunuyor.

➔ Zer'in Türkiye'de liderliğini üstlendiği tedarik zinciri ve satın alma yönetimi, piyasa ve ekonomilerin gidişatını önden görmek için havayı koklayan, farklı senaryolar geliştirilmesini ve önceden aksiyon alınmasını mümkün kılan bir faaliyet alanı. Bu alanda son dönemde gerçekleşen önemli değişimlere bakacak olursak, sektörün gelişiminde üç ana başlık belirleyici oldu.

İlk bahsetmek istediğim, belki de sayacağım diğer değişimleri de tetikleyen en önemli başlık, uzmanlık alanımız olan satın alma ve tedarik zinciri yönetiminin şirketler için stratejik değerinin daha iyi anlaşılması oldu. Son üç yılda yaşananlar, satın alma ve tedarik zinciri yönetimlerini maliyet merkezi konumundan daha da öteye taşıdı.

Bizim yaptığımız iş; şirketlerin kısa ve uzun vadeli hedeflerinde, karar mekanizmasında ve yatırım planlarında önemli rol oynayan, dolayısıyla daha da kritik bir uzmanlığa dönüştü. Biz de Zer olarak bu temel değişim odağında gelişmeleri takip ediyor ve hizmetlerimizi bu gelişmelere göre şekillendiriyoruz.

YÜKSELEN YENİ PLATFORMLAR

İkinci olarak, pandemiyle birlikte dijital platformlara önemli oranda bir yönelim olduğunu görüyoruz. Ancak birbirinden ayrı çalışan sistemler, ayrı alanlarda tutulan veriler entegre edilemeyince satın alma ve tedarik zinciri yönetimlerine ihtiyaçları olan öngörü sunulmuyor. Sektörümüzde daha stratejik olabilmek için doğru veriye, güvenli iş birliklerine ve sektör uzmanlıklarına ihtiyaç duyuluyor.



Yeni platformlar geliştiriyoruz

2023 HEDEFİMİZ İş ortaklarımızın hedeflerine ulaşmaları için 20 yıla dayanan uzmanlığımızla, stratejik iş ortaklığımızla, teknoloji çözümlerimizle hizmet veriyoruz. Ticaretin sürekliliğini temin eden kritik bir iş yaptığımızı biliyoruz. Bunun da omuzlarımıza yüklediği sorumluluk bilinciyle 2023 yılında da tedarikçilerimiz ve müşterilerimiz arasındaki güven köprüsü olmaya devam edeceğiz. Önümüzdeki yıl, alıcı ağıımızı farklı ülkeler ve sektörler özelinde genişleterek, tedarikçilerimizin iş sürekliliğini sağlayacak yeni iş kaynakları sunabilmeyi ve 2022 yılında yönettiğimiz satın alma hacminden çok daha fazlasına bu sayede erişebilmeyi amaçlıyoruz.

YURTDIŞI AÇILIMI 2022 yılında yurtdışından ve yurtdışından farklı şirketlerle iş birliklerine imza attık. Örnek verecek olursam, Almanya merkezli yapay zeka tabanlı tedarikçi bulma platformu Scoutbee ile imzaladığımız iş birliği anlaşması ile yurtdışından alıcıların stratejik satın alma platformumuz Promena üzerinden Türkiye'deki tedarikçilere ulaşabilmelerini sağlayacağız. Azerbaycan, Hollanda ve İsviçre'de başlayan distribütörlük anlaşmalarımız da bu çerçevede şekilleniyor.

YENİLİKLER GELİYOR Bu iş birlikleri, distribütörlerimiz ve platform kaynakları ile daha fazla alıcıya dijital platformlarımız aracılığıyla ulaşarak ekosistemimizi genişletmeyi ve ülkemizi bir tedarik ağı olarak öne çıkarmayı hedefliyoruz. Ayrıca, bu hedefimizi destekleyecek şekilde B2B pazaryerleri ve sınır ötesi e-ticaret için kollarımızı sıvadık ve yeni platformlar geliştirme çabamızdayız.

Satın alma süreçleri ve tedarik zinciri boyunca şeffaflığın sağlanması, saklanan verinin kullanılabilir ve yorumlanabilir şekilde olması gerekiyor.

Bu anlamda sektörümüzde, yurtdışında ve yurtdışında var olan sistemlere entegre olabilen, mevcut dataya uyumlanarak yeni verilerle birlikte birçok analizi sunabilen platformların öneminin arttığını görüyoruz. Açık bir şekilde, geniş tabanlı kurumsal satın alma sistemlerinden eski sistemlerin üzerine oturan esnek veri yapılarına, verilerin daha hızlı çıkarılmasına ve analizine izin veren modüler ve entegre edilebilir platformlara geçiş olduğunu söyleyebiliriz.

Çoğu satın alma deneyiminin bir butona tıklanarak sunulduğu bir dünyada hem müşteriler hem de çalışanlar için artık hantal bir sürecin ve gecikmelerin kabul edilmeyeceği aşikâr. Yarının satın alma ve tedarik zinciri yönetimlerinin muhtemelen kusursuz bir dijital deneyim sağlamaya doğru gelişmesi gerekecek. Zamanın hızlı aktığı bir dünyada, tedarikçiler, müşteriler ve şirketlerin sorunsuz bir şekilde entegre olması ve dijital platformların kullanılması, yeni işgücü yetkinliklerinin çevik bir çalışma modeli aracılığıyla etkinleştirilmesi gerekeceğini öngörüyoruz.

"İş birliğine dayalı, güvenli ekosistemimizle, uzmanlığımız ve dijital platformlarımızla gelişen stratejik bakış açımızla, giderek belirsizleşen iş dünyasında müşterilerimizin ve tedarikçilerimizin işlerini daha dayanıklı ve esnek hale getirmek için yanlarında, yarınlarında olacağız."

GÜVEN ODAĞI

Üçüncü olarak, güven konusuna dikkat çekmek istiyorum. Yakın dönemde yaşanan birçok tikanıklık ve belirsizlik, tedarik ve satın alma ilişkilerinde güveni en önemli değer haline getirdi. Sadece ilk çemberdeki tedarikçilerle değil, en dış çemberde yer alan tedarikçilerle ve alternatif kaynaklarla güvenli bir ortamın sağlanması şu anda her zamankinden daha da değerli.

Birçok şirket, mevcut tedarikçileri ile ilişkilerini güvenle perçinlemek, performansı birçok kez değerlendirilmiş alternatif kaynaklara erişmek için Zer gibi bu alanda önemli tecrübe geliştirmiş, uzmanlığını kanıtlamış ve dijital platformlarla bu güveni destekleyebilen üçüncü parti iş ortaklarına ihtiyaç duyuyor.

Ayrıca, yaşanan tüm belirsizlikler, fiyatlarda enflasyon ve kurlara bağlı oluşan değişimler ve daha stratejik hareket edebilme ihtiyacı tedarik edilen sektörlerdeki dinamikleri yakından takip etmeyi, bu sektörler hakkında uzmanlık geliştirebilmeyi, bir uzmana güven duymayı gerektiriyor.

Pazar trendlerinden haberdar olabilmek için yüksek araştırma çabası, edinilen bu bilgiyi doğru yorumlayıp karara yansıtma çabası, "ESG", "Yeşil Mutabakat" gibi uyum gerektiren birçok adım satın alma ve tedarik zinciri yönetimi profesyonellerinin

20'nci yaş hazırlıkları

DEĞİŞİM HIZLI Kabul etmemiz gerekiyor ki son yıllarda her gün yeni bir belirsizlikle karşılaşyoruz. Müşterilerimizin ihtiyaçları da anlık olarak, büyük bir hızla değişiyor ve dönüşüyor. Kendilerine yol gösterecek, göremediklerini görmelerini sağlayacak ve zor zamanlarında yalnız olmadıklarını hissettirecek ortaklara ihtiyaç duyduklarını biliyoruz.

KATMA DEĞERLİ HİZMET 2023 yılında kuruluşunun 20'inci yılını kutlamaya hazırlanan Zer, güçlü ve güvenli bağlantılarıyla müşterilerine katma değerli hizmet ve ürün sunarak onların maliyet ve risklerini güvenle yönetmesini sağlamaya, tedarikçilerini ise sürekli ve güvenli iş birliği imkanlarıyla desteklemeye devam edecek.

YENİ ÇÖZÜM ÖNERİLERİ 20 yıldır satın alma ve tedarik zinciri yönetimi yapan bir şirket olarak önceliğimiz, ekosistemimizdeki güven zincirini yönetmek. Bugüne kadarki kazanımlarımızı da bu hassasiyetimize borçluyuz. 2023 yılında da güven odağımızı kaybetmeden, her geçen gün büyüttüğümüz, Türkiye'nin en geniş tedarikçi ve alıcı ekosistemi ile müşterilerimizin ve tedarikçilerimizin belirsiz koşullarda dahi işlerini dayanıklı ve esnek kılacak iş birliklerini, çözüm önerilerini sunmayı hedefleyeceğiz.

GLOBAL İŞBİRLİKLERİ 2022 yılında başlattığımız yurtiçi ve yurtdışı iş birliği anlaşmalarımıza yenilerini eklemeyi, yeni iş ortakları ile sunduğumuz hizmetleri çeşitlendirmeye ve geliştirmeye özen göstereceğiz. Bu sayede yerelde ve globalde daha fazla iş ortağına ulaşmak en önemli motivasyonlarımızdan biri olacak.

hayatına girdi. Bu ihtiyaç için Zer'in önerisi gayet açık, endirekt satın alımlarda gereken uzmanlığı biz sunalım, müşterilerimiz ise stratejik öneme sahip direkt satın alımlara daha fazla kaynak ve zaman ayırabilsin.

ESKİ GÜNLERE DÖNÜŞ YOK

Belirttiğim üç değişimden hareketle, satın alma ve tedarik zinciri yönetimini için geleceğin iş dünyasında daha stratejik, daha çok iş birliğine dayalı ve daha çok teknolojik süreçlerle yönetilen alanlar olarak göreceğiz. Satın alma ve tedarik zinciri yönetiminde işler artık "normal" kabul edilen eski günlere dönmeyecek. Şirketler bu yeni dönemde içinde yer aldıkları ekosistemde şeffaf ve doğru bir bilgi akışından yararlanmak, veriden faydalanan ve çoklu senaryolar üreten bir yapı oluşturmak, hedeflere ulaşmak için birlikte çalışmayı öğrenmek, uzmanlıkları birleştirmek, birlikte düşünmek için daha da istekli olacaklar. B2B, dijital ve güvenli iş birlikleriyle birbirine bağlı bir ekosistem göreceğiz.

İÇ VE DIŞ RİSKLER

Son dönemde her gelen yıl bitirdiğimiz yıldan arta kalan zorluklarla, ancak bunlarla yetinmeyip yeni meydan okumalarla karşımıza çıkıyor. 2022 yılının 2021'den zor geçeceğini öngörmüştük hem küreselde hem de ülkemizde ortaya çıkan gelişmeler bu öngörüye haklı çıkardı. 2023'te bizi neredeyse kesinleşen resesyon, talep düşüşü, enerji krizi ve ne yöne evrileceği çok da tahmin

edilemeyen jeopolitik krizler bekliyor.

Ülkemizde ise seçimler, enflasyon baskısı, buna bağlı talebin erimesi ve birçok hammaddede yaşanan tedarik krizleri ile karşı karşıyayız. Geçtiğimiz yıllara göre daha iyi bir tedarik zinciri beklentimiz olsa da ekonominin çarklarına etki eden her faktör, tedarik zinciri ve satın alma üzerinde de farklı dalgalanmalara sebep oluyor.

PANİK YOK, BAŞARILI OLACAĞIZ

Türk iş dünyası olarak biz dalgalanmalara pek çok ülkeye göre daha alışkınız, dalgalı denizde yol almayı geçmişte birçok kez tecrübe ettik. Paniğe kapılmadan bu yılı da başarı ile yöneteceğiz.

Sektörümüze döndüğümüzde ise; tedarik zinciri adeta elastik bir bant gibi olmalı, eğilmeli, bükülmeli ancak hiçbir durumda kırılmamalı. Geçtiğimiz yıllarda olduğu gibi bu yıl da en önemli hedefin bu esnekliğin ve dayanıklılığın sağlanması yönünde olacağını öngörüyoruz. Esnek ve dayanıklı bir tedarik zinciri, öngörülemeyen bir duruma yanıt verebilmek için alternatif kaynaklarıyla hazır olmalı, her olasılığa hazırlıklı olamasak da yedek planlarımız olmalı.

Son yıllar, tedarik zinciri ve satın alma yönetimlerine hazırlıklı olmayı fazlasıyla öğretti, bu yıl da Türk iş dünyası olarak hazırlıklarımız ve yedek planlarımızla zorlukların üstesinden geleceğimizi umuyorum. ■