

Ekonomist

# DIJİTALIN LİDERLERİ

EYLÜL  
2020

**HANGİ SEKTÖRLER DÖNÜŞÜYOR?**



**DIJİTALLEŞEN  
ŞİRKETLERİN  
YOL  
HARİTASI...**



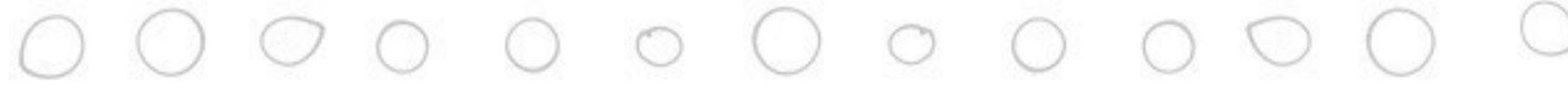
**DIJİTAL  
YATIRIM  
AJANDASINDA  
NELER VAR?**

**İŞ HAYATINDAKİ YENİ TEKNOLOJİLER...**

# “PANDEMİDE DİJİTAL SATIN ALMA ÇÖZÜMLERİNE TALEP HIZLI ARTTI”

Koç Holding’e bağlı şirketlerin satın alma süreçlerini merkezileştirme hedefiyle 2003 yılında kurulan Zer’in dijital satın alma platformu Promena, pandemi sürecinde büyük bir talep artışı yaşadı. 500’ün üzerinde müşteri için 1 milyar dolara yakın satın alma hacmini yöneten Zer’in dijital satın alma platformu Promena’ya talep pandemi sürecinde geçtiğimiz yıla göre yüzde 40 artış gösterdi.

Sibel Atik



**P**andemi süreciyle birlikte teknolojik ve dijital çözümler iş dünyasındaki dönüşümün merkezine oturdu. Satın alma cephesinde de dijital platformlar tüm dünyada daha da önem kazandı. Koç Holding’e bağlı şirketlerin satın alma süreçlerini yönetmek üzere 2003 yılında kurulan Zer, Türkiye’nin ilk ve en büyük satın alma şirketi olarak bu alandaki dönüşümün odağında yer alıyor. Şirketin dijital satın alma platformu Promena’ya geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre müşteri talepleri yüzde 40 düzeyinde arttı. 2020 yılının ilk yarısında Promena farklı sektörlerde faaliyet gösteren 100’den fazla kurumsal müşterisini 20 binin üzerinde tedarikçi ile buluşturarak toplam 10 milyar TL’ye yaklaşan işlem hacmini platform üzerinden gerçekleştirdi.

Zer’in dijital dönüşüme yaklaşımını ve sunduğu yenilikçi satın alma çözümlerini Zer Dijital Dönüşüm ve Bilgi Teknolojileri Direktörü Ozan Ünay ile konuştuk...

**Türkiye’de satın alma sektörü Zer ile büyüyor ve gelişiyor diyebiliriz. Bu sektörü geliştirmek ve geleceğe taşımak için neler yapıyorsunuz?**

Satın alma sektörünün Türkiye’deki ilk ve en büyük temsilcisi konumundayız. Bugün Zer dediğimizde müşteri ve tedarikçi ağıyla etki alanı geniş bir ekosistemden bahsediyoruz. 500’ün üzerinde müşterimize aktif çalıştığımız bin 500 tedarikçi üzerinden hizmet veriyor, 1 milyar dolara yakın satın alma hacmini yönetiyoruz. Dijital satın alma platformumuz Promena’nın

tedarikçi portföyünde 20 binden fazla firma mevcut. Bu etki alanını süreçlerin dijital dönüşümü ile birleştirerek hem işimizi geliştirme hem de iş ortaklarımıza değer sunma gayretindeyiz.

**Bugünkü zorlu ekonomik koşullarda satın alma maliyetlerinde şirketler için nasıl bir artı değer katıyorsunuz?**

Hepimizin bildiği üzere küresel gelişmeler, şirketlerin satın almada maliyet tasarrufu hassasiyetini artırdı, bunun yanı sıra dijital çözümlerin kullanımını neredeyse bir zaruret olarak öne çıkardı. Şirketlerin rekabet avantajı sağlaması için en iyi fiyatı alırken tüm süreçlerine inovatif çözümleri dahil etmesi, hatasız ve hızla hareket etmesi gerekiyor. Zer olarak 16 yılı aşkın satın alma deneyimi ve dijital becerilerimizle

# HEDEF SATIN ALMADA MÜKEMMELİYET MERKEZİ OLMAK

Zer, 2003 yılında Koç Topluluğu Şirketleri'nin endirekt satın alma süreçlerini merkezileştirme hedefiyle kuruldu. Yıllar içinde Koç Topluluğu içinde yarattığı avantajlı iş yapış şekliyle satın alma dünyasında yenilikçi bir model oluşturan Zer, Koç Topluluğu'nun yanı sıra yurt içi ve yurt dışından şirketlere lojistik, malzeme, medya ve hizmet satın alma çözümlerinden

ikinci el emtia, endüstriyel atık ve hurda satışına kadar geniş bir alanda toplu satın alma hizmeti veriyor. Zer Genel Müdürü Mehmet Apak'a göre Zer 'satın almada mükemmeliyet merkezi' olmak için çalışıyor ve ortaya koyduğu 'iş birlikteliği' odaklı model sayesinde hem müşterilerine hem de çözüm ortaklarına benzersiz faydalar sunuyor.

müşterilerimizin bu dönemde tam da aradığı adres konumundayız. Uçtan uca satın alma sürecini yöneten çözüm ve uygulama modellerine sahibiz. Faaliyet gösterdiğimiz farklı kategorilerde nesnelere interneti, mobil uygulamalar, e-ticaret sistemleri ve robotik süreç otomasyonu gibi teknolojileri iş yapma şeklimizle birleştirerek, yıkıcı teknolojileri ve erken aşama olmayan, ilerlemiş girişimleri sürekli olarak takip edip alanımıza katarak müşterilerimize şeffaf, adil ve rekabetçi bir satın alma deneyimi yaşatmayı hedefliyoruz.

Satın alma uzmanlığı ve teknolojilerini içeren bu yapının da bir model olarak yayılmasının ülkemize çok büyük rekabet avantajı getireceğini düşünüyoruz.

**Pandemi sürecinin şirketinize etkilerinden söz edersiniz? Şirketlerin iş yapış şekillerine olan etkilerini nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Salgın döneminde müşteri ve tedarikçilerimizin iş akışlarında karşılaştığı iniş ve çıkışlar, elbette Zer'in de iş süreçlerine yansdı. Tüm zorluklara rağmen sürecin Zer ekosisteminde yer alan tüm tarafların her şekilde birbirini desteklediği ve süreçlerin aksamadan devam ettiği bir dönem olması için çalıştık.

Pandemi dijital dönüşüm alanında adeta bir kırılım yarattı. Son 10 yıl içinde birçok şirket irili ufaklı bu çalışmalara başlamıştı ancak daha önceden sadece hayal edebildiğimiz, sağlık, ticaret, iletişim, eğitim ve tedarik zinciri gibi geniş çaplı faaliyetlerin büyük ölçüde dijital yöntemler kullanılarak



gerçekleştiğini bu dönemde gördük. Devletleri, kurumları ve kişileri bir anda etkisine alan bu kırılma, alıştığımız yöntemlerin artık çalışmayacağını gösterdi ve herkesi kendi alanında düşünmeye itti. Bu kırılmayı tam olarak tahmin edemesek de önceden hazırlıklı olanlar bu dönemde yapılarını sağlamlaştırarak avantaj kazanırken, olmayanlar ise hızlı bir dönüşüm sürecine girmek zorunda kaldı.

**Pandemi sürecinde hizmetlerinizi sunarken, süreci nasıl yönettiniz?**

Zer açısından bakarsak pandemi uzun yıllardır yatırım yaptığımız teknoloji kullanımlı hizmet modelinin ne kadar değerli olduğunu net bir şekilde ortaya koydu. Tüm çalışanlarımız evden çalışıyor olsa da hizmetlerimizi en iyi şekilde sunmaya devam edebildik. İş ortaklarımızla çevrimiçi toplantılarla ve canlı yayınlarla iletişimimizi sürdürdük.

Operasyonel işleri dijital iş gücü olan robotlara devrettiğimiz çalışmalar sayesinde fiyat girişleri, fiyat değişim raporları, iş listesi raporları, sipariş ve sevkiyat takipleri, fatura ve teminat işlemleri aksamadan ve sıfır hata oranıyla devam etti. Mobil uygulamalar üzerinden sunduğumuz Araçiste ve Zervis, ofise dönüş sürecinde personel taşımalarının güvenli ve hijyenik şekilde planlanabilmesi için hizmet verdi. B2B sipariş platformumuz ZerOnline, 80 alt kategoride 400 bin çeşit ürünü her müşterinin faaliyet alanına ve önceki siparişlerine uygun listeleterek kolay ürün seçimi, sipariş oluşturma, takip ve faturalaşma avantajı sundu. Çalışmalarımızı ileriye götürmek için bu radikal değişikliği bir fırsat olarak görüyoruz.

**Zer'de dijital dönüşüm çalışmalarını ne zaman başladı? Hedefleriniz nedir?**

Koç Holding'in 2016 yılında başlattığı ve tüm Topluluk şirketlerini kapsayan dijital dönüşüm programı sayesinde Zer yıllardır dijital teknolojilere ve bu alanda yetkin insan kaynağı hedefine yatırım yapıyor. Genel Müdürümüz Mehmet Apak'ın oluşturduğu vizyon ile tek tip dijital çözümlerden ziyade uzun vadeli, iş hedeflerimize paralel olarak belirlediğimiz dönüşüme dair yol haritalarımız var. Dijital dönüşümün gereklerini yerine getirmeyi ve bu alanda daima güncel kalmayı, özgün iş modelimizin teminatı olarak görüyoruz.

İş modelimizde müşterilerimizin farklı ihtiyaçlarına özel tasarlanmış teknolojik modüllerimiz ve uygulamalarımızla fark yarattığımızı

# Zer Merkezi Hizmetler

düşünüyoruz. Teknolojik çözümlerimizi çağın gereklerine göre sürekli yeniliyor, güncel tutuyoruz. Örneğin yakın zamanda sipariş platformumuz ZerOnline'ın altyapısını ve tasarımını güncelledik. Aynı bakış açısıyla, sürekli yatırım yaptığımız Promena da çevik ürün geliştirme ve yazılım gücü sayesinde talep karşılama ve talebe

hızla yanıt verme noktasında son derece etkin ve verimli çalışan bir marka.

Dijital dönüşümü çok boyutlu düşünüyoruz. Gelişimin şirketimizde kalıcı olması için kültür dönüşümüne ihtiyacımız olduğunun farkındayız. Fonksiyon ayırt etmeden tüm ekiplerimizi veri analitiği, risk yönetimi, RPA gibi

konularda bilgilendirecek eğitimler, soru-cevap seansları düzenliyoruz. Değişim bizim ayağımıza gelmeden değişimi tetiklemek için çapraz ekipler kurarak faaliyet alanımızdaki geleneksel stratejileri ve köklü iş modellerini farklı senaryo ve stratejilerle sorgulayarak riskleri ve fırsatları önceden anlamaya çalışıyoruz. ■

## ŞİRKETLERİN DİJİTAL PLATFORM ARAYIŞINA ÇÖZÜM OLDU

Promena Hizmetleri Direktörü Orçun Güven ise sundukları hizmetlerin içeriğinden söz ediyor.

Promena'nın satın almada uçtan uca çözüm sunan bir platform olduğunu aktaran Güven, bu platform üzerinden sadece ihale yönetimi yapmadıklarını kaydediyor. Orçun Güven şu bilgileri veriyor:

**GENİŞ HİZMET AĞI** Promena online pazaryeri, tedarikçi ilişkileri yönetimi, talep, katalog ve sipariş yönetimi sağlayan e-satın alma ve harcama analizi modülü ile farklı ihtiyaçlara yanıt veren bir yapı. Tedarikçi arama, teklif toplama, sipariş yönetimi, tedarikçi performans yönetimi gibi süreçlerin hepsi tek platform üzerinden gerçekleşiyor. Promena'nın tercih edilmesinin en önemli nedenlerinden biri de işin denetim boyutu. Sistem üzerinde herhangi bir butona bastığınızda dahi bu adım kaydediliyor. Geriye dönük aramalarda şu ihaleyi kiminle, hangi fiyata yapmıştık bilgisine de kolayca ulaşıyor.

**EN ÜST DÜZEY VERİM** Müşterilerimiz sistemin sunduğu self-servis ihale yönetiminin yanında eğer dilerlerse Promena ekibinin kendilerine özel oluşturduğu çözümler ve danışmanlık hizmetleriyle e-ihale modelleme ve kurgulamada en üst düzeyde verim sağlayabiliyorlar. Promena'da müşterilerimizin yılda oluşturduğu süreç sayısı yaklaşık 40 bini buluyor. Bu sayının yüzde 10'u profesyonel hizmetlerden yararlanılarak gerçekleştiriliyor.



**2 GÜNDE UYARLANIYOR** Promena talebe göre özelleştirilebilen esnek bir yapıya sahip olduğu

için kısa sürede müşterinin iş akışına uyumlu hale geliyor. Bu uyarlama fazı ve sistemi devreye alma, müşteriler için oldukça önemli ve kritik bir adım. Burada yaşanacak olası gecikmeler ve uygulamanın uzun sürelerde devreye alınması, müşterinin çok uzun bir süre projeyi tamamlayamaması anlamına geliyor. Promena olarak e-ihale modellemesi ile bir müşterinin satın alma sürecini dijital ortama taşımamız bazen 3-4 saat içerisinde gerçekleşebiliyor. Ortalama da ise 2 gün ile 2 hafta arasında değişen bir uyarlama süremiz mevcut.

Bu küresel oyuncularla da karşılaştırıldığında, çok kısa bir süre. Bunu yaparken herhangi bir yabancı dil desteğini de Promena'ya iki hafta gibi kısa bir sürede entegre edebiliyoruz. Bu da birden fazla coğrafyada faaliyet gösteren şirketlerin işini kolaylaştırıyor.

**YÜZDE 40 ARTIŞ** Pandemi öncesi çoğu şirket satın alma süreçlerini yüz yüze görüşme, pazarlık yapma ve belge toplama gibi geleneksel yöntemlerle sürdürüyordu. Pandeminin etkisiyle hem yerel hem küresel pazardan birçok firmanın dijital platform arayışına girdiğini gözlemledik. Promena'ya gelen talep artışı bu gerçeğin en önemli kanıtı. Promena'yı kullanarak satın alma süreçlerinde fark yaratmak isteyen yeni müşteri talebinde geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 40'a yakın artış söz konusu.

# Yeni Normalde Beraber İlerleyelim

Promena'nın tek bir platform üzerinden sunduğu E-Satınalma, E-İhale, Tedarikçi İlişkileri Yönetimi ve Harcama Analizi modülleri ile geleneksel yollarla ilerleyen satınalma süreçlerinizi, yeni normalde dijitalle taşıyalım.

Yeni normalde siz de satınalma süreçlerinizi tek noktadan, hızlı ve kazançlı şekilde yönetmek istiyorsanız size bir teklifimiz var.

**Yıllık self-servis  
lisanslamalarda  
3 ay ücretsiz kullanım**

**10'lu e-ihale  
paketlerinde  
5 adet ihale ücretsiz**

Satınalma süreçlerinizde siz de Promena'yı kullanın,  
zaman ve maliyet tasarrufu sağlayın.

İletişim: [sales@promena.net](mailto:sales@promena.net)

[www.promena.net](http://www.promena.net)