

“GÜVENLİ TEDARİK ÖNCELİĞİMİZ OLACAK”

??

ZER AŞ Genel Müdürü Mehmet Apak, 2022 yılında odaklarında “güvenli tedarik” konusunun olacağını söylüyor. Platformlarını geliştirip, tedarikçi sayısını artıracaklarını belirtiyor. “Bu sayede yerelde ve globalde daha fazla iş ortağına ulaşmak en önemli motivasyonlarımızdan biri olacak” diyor ve ekliyor: Güvenilir ve sürdürülebilir çözüm ortaklıkları yürütmeye devam edeceğiz.”

Pandemi, iş dünyasında önemli bir kırılma noktasıydı. Bu zamana kadar deneyimlemediğimiz süreçleri ve krizleri getiren; kişilerin dayanıklılığını, kurumların sürekliliğini test ettiği bir dönemdi. Halen de dünya genelinde ekonomi, sağlık ve hatta ekolojik alanlardaki belirsizlikler devam ediyor. Biz her zaman yaşananların geleceğe daha iyi hazırlanma ve hızlı toparlanma konusunda önemli tecrübeler barındırdığımızı düşünüyoruz. Nitekim pandemiye de dünyadaki riskler ve tehditler hakkında daha net ve derinlemesine düşünmemizi sağlayan bir süreç olarak görmekteyiz. Gelecek senaryolarımızı oluştururken pandemi ve benzeri felaketleri veri kabul edip, çoklu senaryoları çalışmamız gerektiğine artık eskisinden de daha fazla inanmaktayız.

Bugün geldiğimiz noktada bireyler, şirketler ve toplumlar beklenmeyen yeni felaketlere karşı tedbirler alma çabası içinde. Geçtiğimiz ay takip ettiğimiz COP26’da verilen taahhütlere baktığımızda iş dünyasının artık öncelikli konularından birinin çevre ve dünyamız olduğunu görüyoruz. Sadece çevre odağında değil; her alanda geleceğe hazırlıklı olmak, belirsizlikle yaşamaya alışmak, B hatta C, D planları geliştirmek ve öngörülü olmak yeni dönemin olmazsa olmazları.

DEĞİŞİM ORTAMA UYUM

Bütün bu belirsizlik ortamında şirketler yönlerini bulabilmek için öncelikle bugünkü konumlarını

tespit etmek, bununla yetinmeyerek gelecekteki konumlarıyla ilgili de bir vizyonu ortaya koymak mecburiyetindedir. Değişen ekonomik ve iş koşullarında ancak bunu yapabilen şirketler öne çıkabilecek. Bu bakış açısının bizi götürdüğü nokta ise daha sofistike bir risk yönetimi ihtiyacı. Risk yönetimi bizi son iki yılda çok sayıda değişime sahne olan tedarik zinciri yönetimine götürüyor.

Bugün olduğu gibi bundan sonra da tedarik zinciri ve satın alma yönetimlerinin rolünün her zamankinden daha kritik olacağını düşünüyorum. Tedarik zinciri ve satın alma yönetimi, piyasa ve ekonomilerin gidişatını önden görmek için adeta bir sismograf işlevinde. Zer olarak, biz her iki alanda da stratejik iş ortaklığı yaklaşımıyla hizmet veriyoruz. Özellikle yakın dönemde sunduğumuz hızlı, etkin, yaratıcı hizmet ve çözümlerle bizle çalışan iş ortaklarımızı, müşterilerimizi krizlerin

▶▶ ▶▶ ▶▶

“Maalesef satın alma ve tedarik zinciri uzmanlığı, özellikle yeni mezunlar arasında tam anlamıyla tanınmıyor, bilinmiyor. Bu uzmanlıkları, kariyer için tercih edilecek seviyeye getirmek için daha fazla çalışmalıyız.”

ZER'in liderlik vizyonu

GÜVEN ÖNEMLİ Vizyonumuzu tek bir cümle ile ortaya koymak son derece iddialı olabilir. Ancak dönemin ruhu ve dinamiklerini dikkate alarak, ben en çok güven üzerinde durmayı tercih ediyorum. İçinden geçtiğimiz dönem belirsizlikler dönemi. Bu dönemde bence kurumları ve kurum çalışanlarını değerli ve farklı kılan; davranış netliği. İş yapma şeklimiz ve taahhütlerimizde bence gri alanlar bulundurmamalıyız.

ÇALIŞANLAR Siyah ya da beyaz olmalıyız ki, belirsizlikleri yönetmekte daha başarılı olabilelim. Ucu açık söylemlerle yapamayacağımız işi garanti etmemeli, katkı sunamayacağımız bir işin içine girmemeli, kendimizin ve karşımızdakinin vaktini ve enerjisini boşa çıkarmamalıyız. Bu dönemde tüm çalışma arkadaşlarıma güven odağında kalmayı, ancak yerine getirebileceğimiz sözleri vermeyi, bir kere söz verdiysek muhakkak zamanında, doğru maliyetle, en efektif şekilde yapmayı öğütüyorum. Her işe bu şekilde düşünerek girmelerini tavsiye ediyorum.

??

ve belirsizliklerin karşısında bir adım öne taşıdığımızı inanıyoruz. Pandemi döneminde şirketlerin satın alma ve tedarik zinciri departmanlarının işlerin gidişatında en etkili bölümler olduğu net bir şekilde anlaşıldı. Tedarik zincirinde dayanıklı ve esnek sistemler kurabilenler, dijital platformları kullanabilenler ve iş birliğine dayalı süreçler geliştirenler rekabette öne çıktı, belirsizliklerden daha az etkilendi.

SEKTÖRÜN 3 ANA TRENDİ

Anı gelen belirsizlik ortamı aslında pek çok alanda dönüşümü zorunlu kıldı. Pandemi, iş dünyası oyuncularını güvendikleri şirketler ile iş birliği kurmaya yönlendirdi. Pandemi öncesinde satın alma sektöründe ağırlıklı davranış nerede olursa olsun en uygun fiyatlı tedarikçiyi bulmaktı. Oysa pandemiyle birlikte belirsizlik artınca; uygun maliyetli ama aynı zamanda güvenilir tedarikçiyi bulmak ana davranış haline geldi. Nasıl ki şirketler BT alanında felaket kurtarma planları oluşturuyor, tedarikte de benzer bir yedekleme planı gerektiği görüldü.

Şirketler alternatif planları nasıl kurarız, B ve C planlarını nasıl yapmalıyız, bağlantılarımızı nasıl sağlamlaştırırız diye düşünmeye başladı. Güven konusu tekrar hak ettiği değeri buldu. Tedarik zincirindeki paydaşların güvenilir olmasının ne kadar mühim olduğu görüldü. Maliyet odaklı bakış açısıyla yerel seçenekleri dışlayan, tek ülkeye, belki tek üreticiye bağımlı bir tedarik sürecinin sürdürülebilir olmadığı yaşanarak anlaşıldı. Birçok şirket alışılmadık dışında düşünen,



ortak faydaya hizmet eden, çözüm odaklı şirketlerle iş ortaklığı fırsatlarını araştırmaya başladı. Satın almanın ana denklemi olan fiyat, kalite ve zaman üçgeninin dışında tedarikçi seçimlerinde güvenilirlik, sürdürülebilirlik gibi sosyal kriterler de gündeme girdi.

İkinci olarak en önemli değişimlerden biri de bilginin öneminin artması oldu. Bilgiye ulaşmak zorlaştı. Kriz anında doğru kararı alabilmek için elinizde doğru bilginin olması gerekiyor. Doğru kararlar için doğru bilgiye ulaşmalısınız, üstelik hızlı bir şekilde ulaşmalısınız, ulaştığımız bu veri kararınıza yönelik olmalı ve farklı projeksiyonlar yapabilmeye imkan vermeli ve hatta yerelden ziyade global zincirler yönetiyorsanız bu bilgiyi

global seviyede edinmeniz gerekiyor. Böyle bakınca, geleneksel süreç ve yöntemlerle bu akışı sürdürmek neredeyse imkansız. Veri akışını mümkün kılan, harcama analizi gibi çok boyutlu çözümler sunan, her adımın izlenebilir olduğu teknoloji platformlarının kullanılma sıklığı ve oranlarının artmasında bu ihtiyacın etkili olduğunu rahatlıkla söyleyebiliriz.

Son olarak da satın alma ve tedarik zinciri yönetiminde geleceğe yönelik adımları atabilecek yetkin insan kaynağının değeri çok net anlaşıldı. Sadece süreç, evrak, sözleşme yönetimi yapmayacak, tüm veriyi birleştirerek farklı senaryolar üzerinden ilerleme sağlayabilecek kadrolara ihtiyaç var. Sektör olarak geleceği doğru yönetebilmek için bugünden insan kaynağımıza yatırım yapmalıyız.

“Tedarik zinciri yönetimi daha stratejik hale gelecek”

KRİTİK BÖLÜMLER Geleceğin iş dünyasında tedarik zinciri ve satın alma yönetimlerini daha stratejik, daha çok iş birliğine dayalı ve daha çok teknolojik süreçlerle yönetilen alanlar olarak göreceğimizi düşünüyorum. Belirsizlik yönetiminde en etkili departmanlardan biri olan satın alma ve tedarik birimlerinin önemi daha da artacak.

VERİ ÖNE ÇIKIYOR Dayanıklı ve esnek tedarik zincirleri oluşturmak şirketler için son derece önemli bir rekabet avantajı haline gelecek. Şirketler 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 istekli olacaklar.

??

ZER’İN YENİ YIL PLANI

2022’nin, bitirdiğimiz yıldan zor geçeceğini öngörüyoruz, buna yönelik aksiyonlarımızı şimdiden alıyoruz. 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 yönetebileceğimize inanıyorum.

Tedarikçilerimiz ve müşterilerimiz arasındaki güven köprüsü konumumuzu geliştirmeye devam edeceğiz. Hep vurguladığımız, iş modelimizin temelini aldığımız ekosistem, güven ve iş birlikteliği ile karşımıza çıkabilecek yeni zorluklara karşı tüm ekosistemimizin direncini koruyacağız. Tıpkı 2021 yılında olduğu gibi ekonominin çarklarının dönmesi için çalışmaya devam edeceğiz. Tedarik sürekliliğini sağlayarak bir yandan müşterimizin ihtiyacını karşılayacağız, bir yandan da tedarikçimizin iş akışının devam etmesine destek olacağız.

2022 yılında da güvenli tedarik için platformlarımızı geliştirmeyi ve sayısını artırmayı hedefliyoruz. Bu sayede yerelde ve globalde daha fazla iş ortağına ulaşmak en önemli motivasyonlarımızdan biri olacak. Tedarikçilerimizle güvenilir ve sürdürülebilir çözüm ortaklıkları yürütmeye devam edeceğiz. Hem gelişimleri hem de faaliyetlerinin devamlılığı için tedarikçi finansman sistemi gibi çözümlerimizi daha da fazla yaygınlaştıracamız.

MÜŞTERİ ODAKLI DÖNEM

Türkiye’de satın alma ve tedarik zinciri yönetiminin lider şirketi olarak iş ortaklarımızın hedeflerine ulaşmaları için uzmanlığımızla, stratejik iş ortaklığımızla, teknoloji çözümlerimizle 18 yılı aşkın süredir hizmet veriyoruz. Ticaretin sürekliliğini temin eden kritik bir iş yaptığımızı biliyoruz. Bunun da omuzlarımıza farklı bir sorumluluk

yüklediğine inanıyoruz. 130’dan fazla kategoride kurumsal tedarik ve satın alma hizmeti sağlıyoruz, hizmet verdiğimiz tüm ana ve alt sektörlerdeki dinamikleri büyük bir titizlikle takip ediyor ve ilgili alanlarda uzmanlık geliştiriyoruz. Bunca sektörle her gün nefes alıp veriyor olmak Zer’in öngörü gücünü artırıyor, olası dalgalanmalara daha hazırlıklı olmamızı ve uygun çözümleri müşterimize zamanında sunmamızı sağlıyor.

Kabul etmemiz gerekiyor ki özellikle son iki yıldır her gün yeni bir belirsizlikle karşılaşabiliyoruz. Müşterilerimizin ihtiyaçları da anlık olarak, büyük bir hızla değişiyor ve dönüşüyor. Bu noktada kendilerine yol gösterecek, göremediklerini görmelerini sağlayacak ve zor zamanlarında yalnız olmadıklarını hissettirecek ortaklara ihtiyaç duyduklarını biliyoruz. Her bir müşterimizin herhangi bir alanda yaşadığı zorluğu kendi zorluğumuz kabul ediyoruz. Doğru çözümü sunabilmek için alternatif tedarik kanallarından taşıma modlarına, farklı iş birliklerinden sözleşme maddelerine kadar her noktada yanlarında oluyor, önerilerde bulunuyor ve planlamaları birlikte yapıyoruz...

Uzun soluklu iş birliklerimiz bizi müşterimize yakınlaştırıyor, onlar için onlar gibi düşünmemizi mümkün kılıyor. Bu sayede daha dayanıklı ve esnek bir tedarik yönetimi refleksi kazanmalarına destek oluyoruz. Her geçen gün büyüttüğümüz, Türkiye’nin en geniş tedarikçi ve alıcı ekosistemi ile ticaretin nabzını tutuyor, maliyet ve risklerini yönetme imkanı sağlıyoruz. 2022 yılında da hem müşterilerimize hem de tedarikçilerimize bizden beklediklerini en üst seviyede sunmak için gayret göstereceğiz. ■