

# “Kusursuz dijital deneyimle fark yaratıyoruz”

Kurumsal tedarik ve satın alma çözümleri uzmanı **KoçZer'in Satış ve Dijital Platformlar İş Birimi Genel Müdür Yardımcısı Orçun Güven**, iş ortaklarının kullanacağı dijital platformlar geliştirmeye devam edeceklerini belirterek, kusursuz dijital deneyim için sektörde ve ticarete fark yaratmaya odaklandıklarını söyledi.

**K**oç Topluluğu'nun bünyesinde kurulan bir şirket olarak dijitalleşme yolculuğumuza, Topluluğumuzun tüm şirketleriyle eş zamanlı başladık. Bu durum, sektörümüzde birçok şirket, dijital platformları ve araçları yeni keşfederken KoçZer'in dijital dönüşümü bir iş modeli olarak ele almasına imkan verdi. 2016 yılından bu yana, Koç Topluluğu kültürel dönüşüm programıyla çevik yönetimi ve dijital dönüşümü işlerimizin her aşamasına dahil etmeye gayret ediyoruz. Satın alma ve tedarik zinciri yönetiminde faaliyet gösterdiğimiz her alanda, iş ortaklarımızın kullanımına sunabileceğimiz dijital platformları geliştirmek üzere çalışıyoruz. Önümüzdeki 5 yıl içinde dijital platformlarımızdan gelen ciromuzun, toplam ciromuz içerisindeki payını yüzde 40 seviyesine çıkarma planımız var.

2023 yılı da aslında bu bakışın bir yansıması şeklinde geçti. Mevcutta piyasaya sunduğumuz satın alma çözümleri platformumuz Promena, online sipariş yönetimi sistemimiz ZerOnline için teknoloji ve süreç yenilemeleri gerçekleştirdik. Platform yapılarımızı güncel teknolojilerle geliştirecek yatırımlarımızı devreye aldık. Promena'nın globaldeki gücünü artırabilmek için alanlarında uzman şirketlerle iş birliği yoluna gittik. Bu sürede, dijital satın alma platformlarımız ISG Provider Lens, Spendmatters

**“ÖNÜMÜZDEKİ 5 YIL İÇİNDE DİJİTAL PLATFORMLARIMIZDAN GELEN CİROMUZUN, TOPLAM CİROMUZ İÇERİSİNDEKİ PAYINI YÜZDE 40 SEVİYESİNE ÇIKARMA PLANIMIZ VAR.”**

gibi global listelerde yerini korudu, yeni ödüllere layık görüldü. Ayrıca Zervis, ZerLog gibi satın almasını yönettiğimiz diğer alanlarda da kolaylık ve izlenebilirlik sunan platformlarımızla da çalışmaya devam ediyoruz.

Tüm bunların yanında, tedarik zinciri ve satın alma yönetiminde Türkiye'nin lider şirketi olarak ticaretin de dijital dönüşüm ihtiyacını yakından takip ediyoruz. Bu kapsamda geçtiğimiz yıl iki yeni dijital ürünümüzü lanse ettik.

## YENİ BİR PAZARYERİ

İlk olarak, 2022 yılının sonu itibarıyla Deloitte Digital ile çalışmaya başladığımız dijital B2B pazaryeri platformumuz ZerGo'nun lansmanını yaptık. Artık alıcı ve satıcı şirketler güvenli ve dijital bir ortamda, işlerinin ihtiyaçlarını kolaylıkla satın alabilecekler. “İşinizin ihtiyaçları için durmayın, ZerGo'layın!” sloganıyla lanse ettiğimiz pazaryerimiz şimdiden birçok tedarikçimizin ürünlerini sergilemek ve rekabetçi fiyatlar sunmak için radarına girdi, alıcı ağımız da günden güne genişliyor.

İkinci olarak ise çalışan ve bayi ödüllendirme sistemlerine yeni bir platformla giriş yaptık. ZerCard adını verdiğimiz mobil ürünümüzle, şirketler çalışanlarının ve



bayilerinin nakite yaklaşan bir ödüllendirme yöntemiyle bağlılıklarını ve memnuniyetlerini artıracaktır. ZerCard ile 81 ilde, 50'den fazla markada ve 20 binden fazla ödeme noktasında özgürce ödüllerini harcama imkânı sunabiliyoruz.

### TEKNOLOJİNİN YARATTIĞI FARK

Pandemiden bu yana, oluşan belirsizlikle birlikte dijital platformlara önemli oranda artan bir yönelim olduğunu görüyoruz. Sektörümüzde daha stratejik

olabilmek için doğru veriye, güvenli iş birliklerine ve sektör uzmanlıklarına ihtiyaç duyuluyor. Satın alma süreçleri ve tedarik zinciri boyunca şeffaflığın sağlanması, saklanan verinin kullanılabilir ve yorumlanabilir şekilde olması gerekiyor. Bu anlamda sektörümüzde var olan sistemlere entegre olabilen, mevcut dataya uyularak yeni verilerle birlikte birçok analizi sunabilen platformların önemini arttığını görüyoruz. Açık bir şekilde, geniş tabanlı kurumsal satın alma sistemlerinden eski sistemlerin



## Online ticarete kritik unsur 'güven'

**ŞEFFAFLIĞA İNANIYORUZ** KoçZer olarak ticarete güvenin inşasında ve belirsizlikler karşısında dayanıklı ve esnek kurumlar oluşturulabilmesi için şeffaflığı ve izlenebilirliği sunan dijital platformların önemine inanıyoruz.

**SÜRDÜRÜLEBİLİR GÜVENİN İNŞASI** Dijital platformlarımıza olan yatırımlarımız, sürekli gelişim arzumuz ve 20 yıldır sektörümüzde paydaşlarımızla birlikte inşa ettiğimiz güven ile ticaretin ağırlarını ören satın alma yönetiminde güvenilir sözleşmeler, şeffaf ve izlenebilir dijital platformlarla paydaşlarımızın işlerini sürdürülebilir kılmalarını sağlıyoruz.

**YARININ ÖNCÜSÜYÜZ** Çoğu satın alma deneyiminin bir butona tıklanarak sunulduğu bugünden bakarsak yarının satın alma ve tedarik zinciri yönetimlerinin muhtemelen kusursuz bir dijital deneyim sağlamaya doğru gidecek. KoçZer olarak bu adımların öncüsü olup sektörümüzde ve ticarete fark yaratmaya odaklanıyoruz.



üzerine oturan esnek veri yapılarına, verilerin daha hızlı çıkarılmasına ve analizine izin veren modüler ve entegre edilebilir platformlara geçiş yaşanıyor.

Teknolojinin hızına ve kullanıcı beklentilerine dayanan bu dönüşüm süreci, eş zamanlı olarak ticarete güvenle perçinleniyor. Güven ortamı sunan dijital platformların yükseldiğini görüyoruz.

### GÜVEN DAHA KRİTİK

Geçtiğimiz haftalarda “Güvenin Yeniden İnşası” temasıyla gerçekleşen, Koç Holding CEO’su Levent Çakıroğlu’nun da konuşmacılarından olduğu Davos Zirvesi’ni yakından takip ettik. Tüm dünya, ticaretin güven ve şeffaflık ekseninde ilerlemesi için fikirlerini ortak bir zeminde paylaştı, yeni çıkış yolları arandı. Belirsizlik ve belirsizliğin nasıl tamir edilebileceğine dair başlıklar ve teknoloji kullanımı ön plandaydı.

KoçZer olarak biz de ticarete güvenin inşasında ve belirsizlikler karşısında dayanıklı ve esnek kurumlar oluşturulabilmesi için şeffaflığı ve izlenebilirliği sunan dijital platformların önemine inanıyoruz.

Dijital platformlarımıza olan yatırımlarımız, sürekli gelişim arzumuz ve 20 yıldır sektörümüzde paydaşlarımızla birlikte inşa ettiğimiz güven ile ticaretin ağlarını ören satın alma yönetiminde güvenilir sözleşmeler, şeffaf ve izlenebilir dijital platformlarla paydaşlarımızın işlerini sürdürülebilir kılmalarını sağlıyoruz.

Çoğu satın alma deneyiminin bir butona tıklanarak sunulduğu bugünden bakarsak yarının satın alma ve tedarik zinciri yönetiminin muhtemelen kusursuz bir dijital deneyim sağlamaya doğru gidecek. KoçZer olarak bu adımların öncüsü olup sektörümüzde ve ticarete fark yaratmaya odaklanıyoruz.

### ONLINE TİCARET HEDEFLERİ

Dünyada ve Türkiye’de online ticaretin yükselişte olduğunu görüyoruz. B2C’de yaşanan büyüme artık B2B’ye de sıçramaya başladı. Ancak bu alandaki

gelişimin en önemli odağı güven. Biz de online ticaret imkanı sunduğumuz platformlarımızda güveni inceliyoruz. B2B ticarete alıcılar ve satıcılar kurumlar olduğu için kurumların öncelikleri bireysel alım davranışlarının önünde geliyor. Platformun sunacağı kolaylık ve avantajlar, faturalaşma, sipariş takibi ve operasyonun yönetimi gibi konularda şirketler ne bekler diye düşünerek platformlarımızı inşa ediyoruz.

Bu alanda ilk olarak kapalı devre e-ticaret platformumuz ZerOnline ile yola çıktık. Şirketlere özel katalog sunuyor,

ürün çeşitliliğimizi, tedarikçilerimizi ve sunacağımız teknolojik entegrasyonları şirketlerin ihtiyaçlarına özel olarak belirliyoruz. Terzi usulü diye adlandırdığımız bu platformumuzdan online ticarete dair çok şey öğrendik. Hem kullanıcı beklentileri hem de teknolojinin B2B pazaryerleri açısından ulaştığı nokta bizi yeni bir platform oluşturmaya yönlendirdi. ZerGo da bu öğrenimlerin sonucunda daha güçlü bir şekilde doğdu. ZerGo’da tam anlamıyla internete açık bir ticaret deneyimi yaşıyoruz. Firmalar ürünlerini sergilerken baremli fiyat belirleme özelliği ile müşteriye özel avantajları kendileri belirleyebiliyor, alıcılar da spot alımlarından çoklu

alımlarına kadar her alanda farklı seçeneklere ulaşabiliyor. KoçZer olarak görevimiz ise bu alanı güvenli ticaret alanı kılmak, gerekli geliştirmeler ve gözetimlerle platformumuzu en iyi şekilde sunmak. Önümüzdeki dönemde daha fazla şirketin dijital platformlara yönelmesiyle ZerGo’nun B2B dikeyinde ülkemizin ilk pazaryeri konumundan en büyük pazaryeri konumuna taşınacağına inancımız tam. ■

