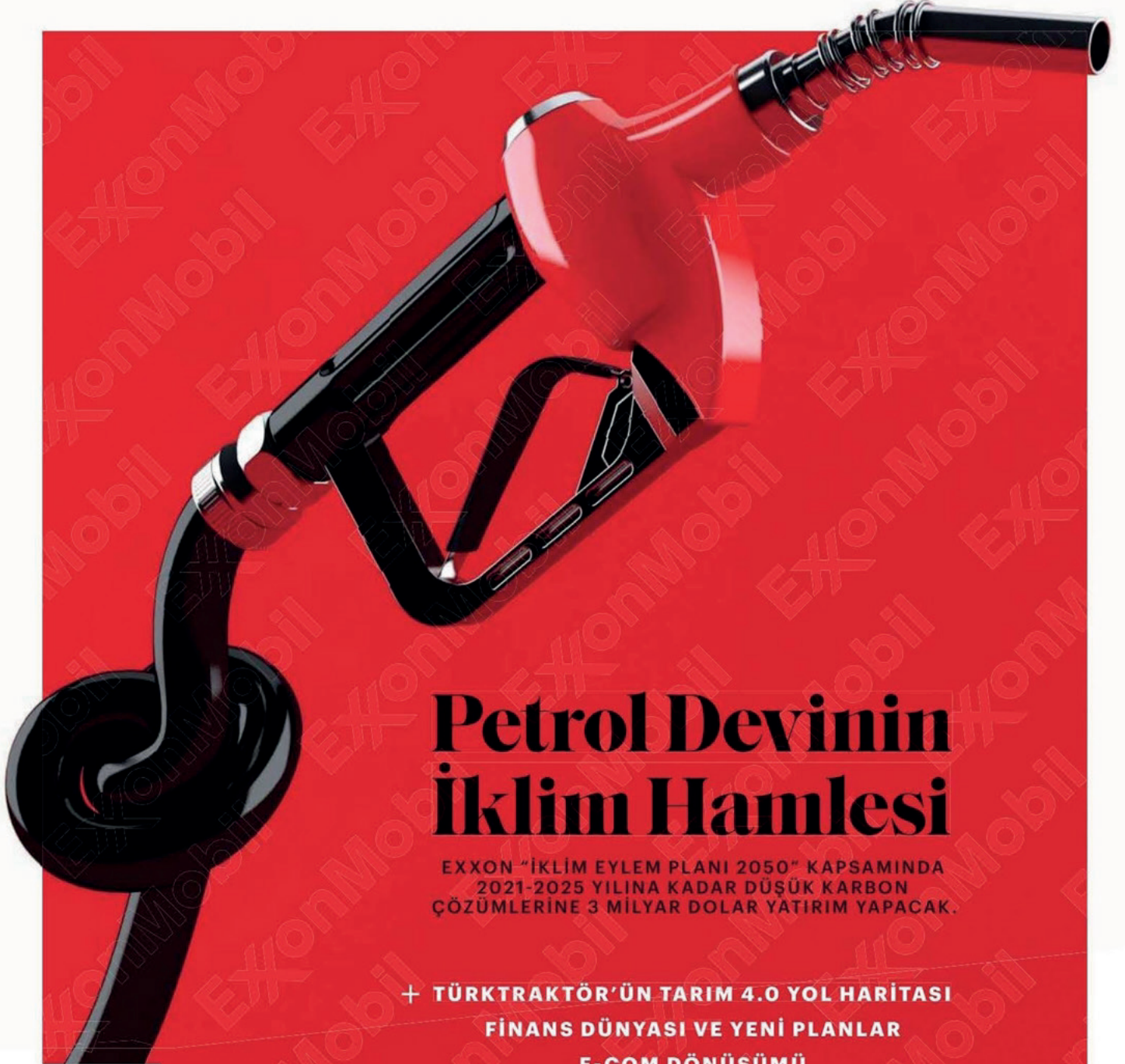


AĞUSTOS 2021 FORTUNETURKEY.COM

TÜRKİYE

FORTUNE



Petrol Devinin İklim Hamlesi

EXXON "İKLİM EYLEM PLANI 2050" KAPSAMINDA
2021-2025 YILINA KADAR DÜŞÜK KARBON
ÇÖZÜMLERİNE 3 MİLYAR DOLAR YATIRIM YAPACAK.

+ TÜRKTRAKTÖR'ÜN TARIM 4.0 YOL HARİTASI
FİNANS DÜNYASI VE YENİ PLANLAR
E-COM DÖNÜŞÜMÜ
YATAŞ İHRACAT ATAĞINDA

19 TL, KKTC: 24 TL

ISSN 1307-8003



GROUPMEDYA



PAZARLAMA

'Küresel Ticarete Güvenli Bağlantılar Kurabilenler Yön Verecek'

Koç Topluluğu çatısı altındaki şirketlerin medya, lojistik, malzeme ve hizmet satın alma süreçlerini yöneten Zer A.Ş., topluluk dışından müşteriler ile büyümeye devam ediyor. Geçtiğimiz yıl pandemi ve yarattığı krize rağmen topluluk dışı müşterilerini yüzde 30 oranına çıkararak kurumun Genel Müdürü Mehmet Apak ile sektörün yaşadığı dönüşümü konuştuk. **ELİF ERMAN**

▶ PANDEMİ GÖLGESİNDE geçen bir yılı aşkın sürede, özellikle sınırların kapanmasıyla birlikte yerel ve güçlü ekosistemler kurmanın, güçlü ve güvenilir bağlantılara sahip olmanın önemi bir kez daha anlaşıldı. Bu dönemde bir yandan kriz yönetimi planlarını devreye sokarken diğer yandan ekosisteminde yer alan 20 bin tedarikçi ve 500'den fazla müşterinin acil ihtiyaçlarını gidermek için aksiyon alan Zer A.Ş., konjonktürdeki zorluklara rağmen, yeni iş birliklerine imza atarak Koç Topluluğu dışı müşteri gelirlerini yüzde 30 seviyesine getirdi. Bunun yanı sıra yurt dışı iş geliştirme birimini de aynı dönemde kuran şirket, tedarikçileri için yerel ve global fırsatlar yaratmanın yollarını aramaya başladı.

DİJİTAL YATIRIMLAR ÖNCELİKLENDİRİLDİ

Faaliyet gösterdiği dört ana sektör pandemi döneminde farklı sorunlarla karşı karşıya kalan şirketin Genel Müdürü Mehmet Apak ile bir araya gelerek ekosisteme dair alınan aksiyonları ve gelecek dönem planlarını konuştuk. 2020 yılının Mart ayından itibaren müşterilerin ihtiyaç duyduğu acil kalemlerde yetkinlik ve ilişki geliştirmeye odaklandıklarını söyleyen Apak, böylece hem bulunurluk hem de maliyet açısından katkı sağladıklarını söylüyor. Hem Zer hem de ülke ekonomisinin devamlılığı için tedarikçilerin iş sürekliliğinin ve finansal sürdürülebilirliğini sağlamak olduğunu ifade eden Apak, tedarikçiler için "güvenli liman" olma işlevinin pandemi döneminde daha da önem kazandığını söylüyor.

2018 yılında başlatılan Tedarikçi Finansman çözümlerinin pandemi döneminde büyük ilgi gördüğünü ve tedarikçilerin banka kredi limitlerini zorlamadan alacaklarını kendi istedikleri anda tahsil edebildiğini anlatan Apak, "Yine bu dönemde ihtiyacı da öngörerek



Mehmet Apak – ZER A.Ş. Genel Müdürü

“YENİ BİR KAPİTALİZME GİRİŞ YAPIYORUZ”

2019 YILINDAN bu yana altını çizdiğimiz iş birlikteliği ve ekosistem kavramları bugün çok kuvvetli bir şekilde sahiplenilen kavramlar haline aldı. Bundan sonrası için ise ‘güven’ diyoruz. Geleceğin iş dünyasını belirleyen kavram güven olacak. Nitekim aralarında Dünya Ekonomik Forumu’nun da yer aldığı pek çok örgütün son dönem raporlarında daha iyi bir gelecek tarifinde güven vurgusunu görüyoruz. Güven temelli bir ortam için iş dünyasına önemli sorumluluklar yükleniyor. Yeni bir kapitalizmden, paydaş kapitalizminden söz ediliyor. Kamuoyu birçok araştırmada güven duyulan kurumlar sıralamasında iş dünyasını diğer kurumların önüne koyuyor. Önümüzdeki dönemde yerel ve küresel ticarete gelişimin yönünü güven kelimesinin belirleyeceğini düşünüyoruz.

dijital yatırımlarımızı önceliklendirdik” diye devam ediyor sözlerine. Şirket için stratejik değer taşıyan dijital platformların altyapısını büyük ölçüde tamamladıklarını söyleyen Apak, “B2B kanalında ihtiyaç duyulan dijital hizmetlerden kurumsal

e-ticaret platformumuz ZerOnline’ı hızla devreye aldık. Promena, ZerOnline gibi yazılımı tamamen Zer’e ait platformlarda paydaşlarımız güven içinde işlerini yürütebiliyor. Bu tarz platformların sayısını artırmayı ve ekosistemlerini güçlendirmeyi hedefliyoruz” diyor.

TEDARİKTE MALİYET ODAKLI BAKIŞ AÇISI DEĞİŞİYOR

Mehmet Apak’la olan söyleşimize ülke ekonomisinde var olan belirsizlik ortamının ve kur dalgalanmalarının sektör üzerinde yarattığı etkiyi değerlendirerek devam ediyoruz. Belirsizlik

ortamının iş dünyası oyuncularını güvendikleri şirketler ile iş birliği kurmaya yönlendirdiğini düşünen Apak, pandemi öncesinde satın alma sektöründe ağırlıklı davranış nerede olursa olsun en uygun fiyatlı tedarikçiyi bulmakken, belirsizliğin etkisiyle uygun maliyetli ama aynı zamanda güvenilir tedarikçiyi bulmaya bir yönelim olduğunu söylüyor. “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

“ Hem bizim için hem de ülke ekonomimizin devamlılığı için önemli bir gündem maddemiz de tedarikçilerimizin iş sürekliliğinin ve finansal sürdürülebilirliğinin sağlanmasıydı. Zer’in tedarikçisi için güvenli liman olma işlevi pandemi döneminde çok daha fazla önem kazandı. ”

nasıl sağlamlaştırdınız diye düşünmeye başladı” diyor Apak ve ekliyor: “Tedarik zincirindeki her paydaşın güvenilir olması gerektiği görüldü. Maliyet odaklı bakış açısıyla yerel seçenekleri dışlayan, tek ülkeye, belki tek üreticiye bağımlı bir tedarik sürecinin sürdürülebilir olmadığı yaşanarak anlaşıldı. Birçok şirket alışılmışın dışında düşünen, ortak faydaya hizmet eden, çözüm odaklı şirketlerle iş ortaklığı fırsatlarını araştırmaya başladı.”

Zer ekosisteminde yer alan paydaşların bu

iş birliğine daha yatkın, ekosistemin parçası olarak bireysel fayda için değil, tüm ekosistemin faydası için aksiyonlar almaya daha istekli olduklarını gördük. Kolektif davranış kaslarımız gelişti, herhangi bir belirsizlik karşısında birlikte, tek duruş sergilemeye daha yatkın hale geldik. Bu süreç pek tabii ki bizim için de yeniydi, anlık oluşan hatalarımız olduysa hızlıca telafi yoluna gittik, tüm paydaşlarımızla güvene dayalı ilişkilerimizi korumaya büyük önem verdik” diyor.

Yeni dönemde

“ Tarihte ticaretin başladığı ilk günden, ilk alışverişten itibaren temel değer olan, hatta ilk şirket yapılarının oluşmasında ana motivasyon olan güven arayışının, bir kez daha yerel ve küresel ticareti şekillendirmeye başladığını görüyoruz.”

belirsizlik ortamından daha az etkilendiğini, etkilense dahi alternatif planlar ile hızlıca iyileşme sağlandığını ifade eden Mehmet Apak, Zer’de tedarikçi seçiminden ödeme vadesine, robotik operasyon süreçlerinden dijital platformlarınıza kadar yaygınlaştırdığımız güven sensörlü bir iş modeli olduğunu anlatıyor. Bu modelin iş ortaklarının pandemi belirsizliğinde yollarını aydınlatmasında çok yardımcı olduğunun altını çizen Apak, “Bu dönemde iş ortaklarımızın

küresel ticarete güvenli bağlantılar kurabilen, iş birliktelikleriyle büyüyen ekosistemlerin parçası olanların yön vereceğini düşünen Mehmet Apak, “Tarihte ticaretin başladığı ilk günden, ilk alışverişten itibaren temel değer olan, hatta ilk şirket yapılarının oluşmasında ana motivasyon olan güven arayışının, bir kez daha yerel ve küresel ticareti şekillendirmeye başladığını görüyoruz” diyor. Pandemi öncesinde rekabet avantajı sağlamak amacıyla düşük maliyet imkânı sunan

Çin ya da Uzakdoğu’daki tedarikçileri tercih eden şirketlerin artık maliyetin yanında güveni de çok daha fazla dikkate almaya başladığını söylerken, yerel kanalları güçlendirmenin ve standartlarla şekillendirmenin de öneminin anlaşıldığını düşünüyor. Tüm bu öğrenimler ile yeni dünya düzeninde ülkeler için güvene dayalı sistem ve altyapı sunma becerisi, şirketler için ise paydaşlarla kurulan güven temelli ilişkilerin en önemli rekabet avantajı olacağını öngörüyoruz.

SÜRDÜRÜLEBİLİR GELECEK İNŞASI

Tüm bunlar yaşanırken bir yandan da geçen yıl başlatılan sosyal sorumluluk kampanyası “Hayalimiz Benzer” programını hızlandıran Zer, programın temeline ortak fayda üretme hedefini ve iş birlikteliğini yerleştiriyor. Birleşmiş Milletler Örgütü’nün sürdürülebilir dönüşüm için oluşturduğu Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları’nın 12. maddesi olan sorumlu tüketim ve üretim yaklaşımını programın odağına alan ve bu alanda kayda değer ‘değer oluşturmayı’ hedefleyen ekip, bir yandan da enerjisini gençlerden almasını da önemsiyor. Bu amaç doğrultusunda Y kuşağı çalışanları arasından 20 kişilik “Hayalimiz Benzer Elçileri” ekibi oluşturan kurum, diğer yandan, projesiyle başvuracak her şirketin Y kuşağı bir çalışanını program elçisi olarak

belirlemesini talep ediyor.

Projenin ortaya çıkış nedenlerini sorduğumuz Apak, “Dünyamız çok çeşitli krizlerle baş etmeye çalışıyor. Doğal afetler, hastalıklar, başta su olmak üzere doğal kaynaklardaki kısıtlılık gibi tehditler hem bireysel hem kurumsal seviyede bizleri çözümün parçası olmaya davet ediyor. Zer olarak bu daveti öteden beri duyuyoruz” diyor. Koç Topluluğunun “Ülkem İçin” projesi ile oluşturduğu farkındalık sayesinde topluma ve çevreye hizmet eden pek çok projenin doğal destekçisi olduklarını da söyleyen Apak, bundan iki yıl önce Zer ekibi olarak sürdürülebilir dönüşümde nasıl daha fazla rol alabileceklerini düşünmeye başladıklarını anlatıyor. Tedarikçileri ve müşterileriyle birlikte, pek çok sektöre dokunan geniş bir ürün ve hizmet ağının merkezinde bulduklarını dile getiren Mehmet Apak, çalışanların yanı sıra tedarikçiler ve müşterilerinin çalışanlarını da hesaba kattıklarında etki gücü yüksek bir ekosistemden söz edebildiklerini söylüyor.

“İşte o masanın etrafında bizi bir araya getiren de bu ikisi oldu” diyor Apak “Hayalimiz Benzer”in ilk günlerini anlatırken ve devam ediyor: “Çalışma arkadaşlarımızla ve paydaşlarımızla sürdürülebilir bir geleceğin inşasında rol alabilmenin yollarını konuştuk. Hayalimiz Benzer İş Birliği Programı bu arayışlarla çok kuvvetli bir altyapı ve planlamayla ortaya çıktı.”