

# AVS IS A PIONEER IN GLOBAL SUPPLY

## AVS KÜRESEL TEDARİKTE ÖNCÜ

DİLDAR ÜNDEĞER

*In parallel with its 30 years background and experience in maritime industry, AVS is taking important steps in four issues that complement each other; supply management, technical ship management, crew management and software...*

**Denizcilik sektöründeki 30 yıllık birikimin, yaşamışlığın paralelinde birbirini tamamlayan dört konuda önemli adımlar atıyor AVS; tedarik yönetimi, teknik gemi işletmeciliği, personel yönetimi ve yazılım...**

**C**reativity, entrepreneurship and intelligence... I think this triple combination is the best way of identifying the executive in front of you. In our pages, we are hosting Vahit Şimşek, the Chairman of one of the powerful players of the industry, AVS Global Ship Supply that loves to lead the way. Mr. Şimşek, who stands out in recent days especially with his extraordinary and complementary application models, has an ever-ascending business graphic. In fact, this outcome is not surprising when the steps taken timely and correctly with foresight are combined with an investigative and qualified team consisting of members proficient in at least two languages.

We made a pleasant talk with him by focusing on the currently unparalleled supply management of AVS that determines its frontiers as the world and takes assertive steps in this field.

**Mr. Şimşek, as AVS, you are providing global supply, let us start with the factors that drive you to set a course in this direction.**

Indeed, we had reviewed our fiction about our future plans when the 2008 crisis started and even before it. Our decision was, in all circumstances, to stay in the business that we knew. For, we had experienced that the business within our specialization area is more lasting and the success would increase in that way. We had made some important strategical decisions within this framework in the crisis period also. We handed over first our Captain Zaman ferry, then Vatan Konserve and lastly our company performing food logistic, Anele Foreign Trade. New owner of Vatan is Ülker and of Anele is Netlog

**Y**aratıcılık, girişimcilik, zeka... Karşımızdaki iş insanını en güzel bu üçlü karma tanımlıyor sanırım. İklere imza atmayı seven ve sektörün güçlü oyuncularından olan AVS Küresel Gemi Tedariği ve Yönetimi A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Vahit Şimşek'i sayfalarımıza konuk ediyoruz. Son dönemlerde özellikle sıradışı ve tamamlayıcı uygulama modelleriyle dikkat çeken Şimşek'in sürekli yükselen bir iş grafiği var. Öngörüyle, zamanında ve doğru atılan adımlar; her biri en az iki dil bilen, donanımlı ve araştırmacı bir ekiple bütünleştiğinde bu sonuç pek de şaşırtıcı değil doğrusu.

Sınırını dünya olarak belirleyen ve alanında iddialı adımlar atan AVS'nin, henüz benzeri olmayan tedarik yönetimi konusunu merkezimize alarak hoş bir sohbet gerçekleştirdik.

**Vahit Bey, AVS olarak global tedarik yapıyorsunuz. Rotanızı bu yöne çevirmenizi sağlayan nedenlerle başlayalım sohbetimize.**

Aslında 2008 kriziyle birlikte, hatta belki biraz da krizden önce geleceğe yönelik, ne yapmak istediğimizle alakalı kurgumuzu gözden geçirmiştik. Aldığımız karar, her koşulda bildiğimiz işte kalmak yönündeydi. Çünkü uzman olunan işin daha kalıcı olduğunu ve başarının artacağını deneyimlemiştik. Kriz döneminde de bu çerçevede önemli bazı stratejik kararlar aldık. İlk olarak Captain Zaman feribotumuzu, ardından Vatan Konserve'yi ve son olarak da gıda lojistiği yapan Anele Dış Ticaret şirketimizi devrettik. Vatan'ın yeni sahibi Ülker, Anele'ninki de Netlog Lojistik oldu. Biz de yepyeni projelerle denizcilik sektöründe kalmayı tercih ettik. Aldığımız ve pratiğe geçirdiğimiz bu stratejik kararların yansımalarını değerlendirdiğimizde de, son derece yerinde olduklarını ve yarattıkları artıları görüyoruz.

Biliyorsunuz, Şimşek ailesi olarak 30 yıldır denizcilik sektöründe tedarik işi yapıyoruz. Ancak AVS ile bunu bir adım ileriye taşımaya karar verdik. Yıllara dayanan çok sağlam bir tedarik ağıımız ve

Logistic. And we preferred to stay in maritime industry with brand new projects. When we evaluate the reflections of this strategic decisions that we made and put into practice, we are witnessing that they were sound and have created surplus value.

As you know, Şimşek family is carrying out supply business in maritime industry for 30 years. But we decided to carry it a step further with AVS. We have a very sound supply network and relationships backed by many years. We built an extraordinary business model within this frame and then put it into practice. We designed our model in a way to meet all the requirements of the customers we serve, whether Turkey-based or international. We started out by analyzing the global supply market more profoundly. Majority of our customers are from abroad or Turkish shipowners, operators whose vessels are hardly ever calling at Turkey. Therefore, we had to create service areas in ports they called at if those heavy tonnage ships operating across the world seas were not coming to Turkey anymore. After all, we are a member of ISSA (International Ship Suppliers' Association) for years. We made agreements with suppliers in 80 different corners of the world by using the advantages of our recognized family name. Then we began to give services with quite charming prices to our customers calling at those locations. Today, we have an active supply network at 450 points in some 100 countries. Therefore, when the ships of our customers from Turkey or any other country go to those geographies, we supply all their requirements from a-to-izzard through our contractual suppliers. Additionally, we are the first and the only company in Turkey in this field.

**How the catering side of supply is developed?**

In consequence of our talks with our customers, we understand their need of receiving supply from third parties professionally. In business life, nobody wants to meet with surprises related with the costs. Employer wants to know the delivery period and cost of a product and to place this data in annual budget plans as exactly as possible. In other words, he prefers to manage the surprises better.

In fact, chandlery costs come after the personnel, fuel, insurance, maintenance-repair etc. in a ship's total operating costs and constitutes a small share like 5-6%. However, it is a time-consuming item that has to be systematized and resolved in terms of mentality. So, as a matter of occupational responsibility, we made an internal study to see how we could carry this problem to the point of zero risk and minimum surprise for our customers. Within this scope, we organized our "catering" system, in other words contracted supply, conforming to MLC 2006 standards. We developed a practice that can meet all the needs of ship crew and at a certain daily price per capita, we agreed with our customers who receives regular service from us. We are keeping the minimum stock that these companies are obliged to keep onboard; offering a certain quality service for their crew and ensuring that they experience no problems related with this issue. And we are sending their unsurprised invoices at the end of the month.



Vahit Şimşek

ilişkilerimiz var. Bu çerçevede sıradışı bir iş modeli kurguladık, ardından da uygulamaya koyduk. Modelin Türkiye ya da uluslararası merkezli, hizmet verdiğimiz müşterilerimizin tüm ihtiyaçlarını karşılayabilecek boyutta olmasını planladık. Global tedarik pazarını daha da derinlemesine analiz ederek yola koyulduk. Müşterilerimizin çoğu yurtdışından ya da artık gemileri Türkiye'ye neredeyse hiç uğramayan Türk armatörler, işletmeciler. Dolayısıyla, dünya sularında çalışan bu büyük tonajlı gemiler Türkiye'ye gelmiyorsa, bizim onların uğradığı limanlarda hizmet alanlarımızı oluşturmamız gerekiyordu. Zaten yıllardır ISSA/Uluslararası Gemi Tedarikçileri Birliği üyesiyiz. Sektörde soy ismimizin biliniyor olmasının da avantajlarını kullanarak, dünyada 80 farklı noktadaki tedarikçilerle özel anlaşmalar yaptık. Ardından da o coğrafyalara giden müşterilerimize oldukça cazip fiyatlarla hizmet vermeye başladık. Bugün yaklaşık 100 ülkede ve 450 noktada aktif bir tedarik ağıımız mevcut. Dolayısıyla artık gerek kendi ülkemizden, gerekse herhangi bir ülkeden hizmet verdiğimiz müşterilerimizin gemileri o coğrafyalara gittiğinde, A'dan Z'ye bütün ihtiyaçlarını anlaşmalı tedarikçilerimiz kanalıyla temin ediyoruz. Üstelik bu anlamda Türkiye'de ilk ve tek firmamız.

**Peki tedarikte catering boyutu nasıl gelişti?**

Müşterilerimizle yaptığımız görüşmeler paralelinde artık onların da işlerini profesyonel olarak 3. şahıslardan tedarik etme ihtiyaçlarını gördük. Hiç kimse iş hayatında maliyetlerle ilgili sürpriz ya-



*This practice, which is also a "first" in Turkey, is performed across the world only by a handful of companies. Then again, we tailored software to meet the special needs of our customers, completed our substructure works and organized our team. Currently, we are providing service to some 150 ships owned by our domestic and foreign customers through the said project we started 3 years ago.*

*Another system we developed is based upon a fully transparent cost-plus pricing principle and some shipowners prefer this method. Instead of establishing a purchasing department within their company, they want to receive this service through our team having a grasp of the worldwide supply network, and with a margin predetermined together with them. After this point, we are trying to supply every product needed by framing the best prices and conditions for every single point of the world.*

#### **In fact, Turkish ship owner likes to solve things by himself but...**

*Right, generally this is their characteristic feature but especially starting from the crisis, they begin to see this kind of new developments under a positive light. In the end, everything is price-oriented for the businessperson. They said, "If I outsource the work and can control the price; if I can ask question and receive answer when there is a problem, then why not" and they promote the project with a very positive approach. We also added in our system a special software called AVS Soft prepared by our software team in order to render this model of practice*

şamak istemiyor. İşveren bir ürünü ne kadar zamanda, hangi maliyetle tedarik edeceğini bilmek ve yıllık bütçe planlarının içerisine, olabildiğince net koyabilmek istiyor. Yani bir anlamda sürprizleri iyi yönetmeyi tercih ediyor.

Aslında kumanya, bir geminin işletme giderleri toplamında personel, yakıt, sigorta, bakım - onarım vs.'den sonra geliyor ve %5-6 gibi çok küçük bir rakamı oluşturuyor. Ancak zihniyet olarak çözümleri ve sistematize edilmesi gereken oyalayıcı bir kalem. Biz de, mesleki sorumluluğumuz gereği kendi içimizde müşterilerimize bu sorunu, minimum risk ve minimum sürpriz noktasına nasıl getirebiliriz çalışmasını yaptık. Bu kapsamda da MLC 2006 Standartlarına uygun "catering" sistemimizi oluşturduk ya da diğer adıyla sözleşmeli tedarik. Ve düzenli hizmet verdiğimiz müşterilerimizle, günlük adam başı belli bir ücret üzerinden anlaşarak, gemi personelinin tüm ihtiyacını karşılayabilecek bir uygulama geliştirdik. Bu firmaların, geminin üzerinde tutmaları gereken minimum stoğunu tutuyor, belli bir kalitede çalışanlarına hizmet veriyor ve bu konuda herhangi bir problem yaşamamalarını sağlıyoruz. Ay sonunda da sürprizsiz faturalarını gönderiyoruz.

Türkiye için yine bir "ilk" olan bu uygulamayı dünyada da ancak bir elin sayısı kadar firma yapıyor. Üstelik bunun için müşterilerimizin özel ihtiyaçlarına yönelik yazılımlar hazırlattık, altyapı çalışmalarımızı tamamlayıp, ekibimizi de oluşturduk. 3 sene önce başlattığımız bu projeye düzenli hizmet verdiğimiz yerli ve yabancı müşterilerimize ait gemi sayımızsa 150 civarında.

Geliştirdiğimiz bir diğer sistem de, maliyet+kâr şeklinde tamamen şeffaf fiyatlandırma esasına dayanıyor ve bazı armatörler bunu tercih ediyor. Mevcut gemileri için bir satın alma departmanı oluşturmak yerine, bu hizmeti, dünyadaki tedarik ağına hakim ekibimiz üzerinden, kendileri ile önceden belirlenmiş bir marjla yapmak istiyorlar. Biz de bu noktadan sonra ihtiyaç duyulan her ürünü, dünyanın her noktası için en uygun fiyat ve şartları tesis ederek tedarik etmeye çalışıyoruz.

#### **Türk armatörü kendi içinde bazı şeyleri çözmeyi sever aslında ama...**

Doğru genelde böyle bir karakteristik özelliğe sahipler ama özellikle krizle birlikte bu tür yeni açılımlara çok pozitif baktılar. Sonuçta iş insanları için her şey rakam odaklı. "İş dışarıya verip rakamı kontrol altında tutabiliyorsam, bir problem olduğunda hesabını sorup, cevabını da alabiliyorsam neden olmasın" dediler ve çok güzel bir yaklaşımla projeyi desteklediler. Bu uygulama modelini daha küresel hale getirebilmek için yazılım ekibimizin hazırladığı AVS Soft adındaki çok özel bir programı da sistemimize dahil ettik. Böylece hem müşterilerimize daha profesyonel boyutta hizmet verecek, hem de şirket içerisinde bu projeleri daha sağlıklı yönetebiliyor olacağız.

#### **Tedarik konusunda ayda kaç gemiye hizmet veriyorsunuz?**

Şu aşamada tedarik noktasında ayda ortalama 300-350 gemiye hizmet veriyoruz. Orta vadeli hedefimiz bu rakamı 550-600 gemiye çıkarmak. Bununla birlikte tabii catering noktasında da aynı şekilde sözleşmeli gemi oranımızı yükseltmek istiyoruz.

*more global. In this way, we will be able to both provide service for our customers more professionally and manage these projects more sturdily within the company.*

#### **You are giving supply service for how many ships every month?**

*Currently, we are providing supply service for average 300-350 ships monthly. Our mid-term target is to increase this number up to 550-600 ships. At the same time, of course we want to increase our contracted ship rate in catering side also.*

#### **What is your rate of growth in supply side?**

*The growth between the last year and this year is 27%. And this rate will increase on regular basis since there is no limit for our job. We are a Turkey-based company but our service area is all the existing ports of the world. We are a local ship chandler in every corner of the world but also in a position to define all the suppliers across world as our own supply centers.*

#### **Often ship crew are from different nations. How do you satisfy the expectations of ship owner related with variety of chandlery for these personnel?**

*We have different packages. For there is a scale which every ship owner wants to see onboard and they do not want to lower the tone. Besides, there are sine qua non criteria related with the international seafarers, and the minimum amount of service we can give for the ships is already defined. Of course, we are also supplying all other kinds of consumables of the ship besides food. For, servicing other consumable items to a company, with whom we made contractual food agreement, provides important advantages for both sides. Indeed, what we are trying to do is, with the help of a solution-oriented approach, to develop alternative products for the risk owner in maritime industry to convince him working with us.*

*Meanwhile, as AVS Global Supply, we procure 20% of our supply from Turkey and 80% from the suppliers in other countries within our network.*

#### **What about the extent of the technical services?**

*There are foreign companies that we consider as our strategical partners. One of them is Holland-based Q Shipping providing ship management and technical ship management services. A foot of the company is in Turkey. Therefore, we obtain a part of the technical services from them and when this service is not sufficient, we provide it from outside.*

#### **Do you have different projects with Q Shipping?**

*As AVS, we have a partnership in 50% shares of Q Shipping. Other 50% belongs to one of the leading companies of the world that offers crew management service for ships under the name of Marlow Navigation.*

*Marlow gives personnel service for the ships that I provide technical management service. As you know, there are important challenges in Turkey related with ship personnel. And we take a*

#### **Tedarik konusundaki büyüme oranınız ne peki?**

Geçen seneye bu sene arasında % 27'lik bir artış söz konusu. Ve bu oran düzenli olarak yükselecek. Çünkü işimizin sınırı yok. Biz merkezi Türkiye, ama hizmet yeri dünyadaki tüm mevcut limanlar olan bir şirketiz. Hem dünyanın her yerinde lokal bir gemi kumanyacıyız, hem de dünyadaki bütün tedarikçileri kendi tedarik merkezlerimiz olarak tanımlayacak bir noktadayız.

#### **Peki armatörün zaman zaman farklı milletlerden olan personelinin kumanya çeşitlendirmesiyle ilgili beklentilerini nasıl karşılıyorsunuz?**

Farklı paketlerimiz var. Çünkü genelde her armatörün gemisinin üzerinde görmek istediği bir skala söz konusu ve onu düşürmek istemiyor. Bir de zaten uluslararası gemiadamlarıyla ilgili olmazsa olmaz kriterler var ve bizlerin gemilere minimum ne kadarlık hizmet vereceği tanımlanmış durumda. Tabii gıdayla birlikte geminin diğer her türlü tüketim malzemelerini de tedarik ediyoruz. Zira sözleşmeli gıda anlaşması yaptığımız firmaya, diğer tüketim kalemleri için de servis vermemiz çift taraflı olarak ciddi avantaj sağlıyor. Aslında yapmaya çalıştığımız çözüm odaklı davranarak, deniz sektöründeki risk sahibine bizimle çalışabileceği alternatifli ürünler geliştirmek.

Bu arada AVS Global Supply olarak tedarik temininin %20 Türkiye'den, %80'ini ise network'ümüzdeki farklı ülke tedarik rimizlerden yapıyoruz.

#### **Teknik hizmetler ne boyutta?**

Bizim stratejik ortaklık yaptığımız yabancı firmalar var. Bu dan biri de gemi işletmeciliği ve teknik gemi işletmeciliği hizmetleri veren Hollanda merkezli Q Shipping. Şirketin bir ayağı Türkiye'de. Dolayısıyla teknik hizmetlerin bir bölümünü oradan karşılarıyoruz, karşılamadığımız noktada da dışarıdan temin ediyoruz.

#### **Q Shipping'le farklı projeleriniz de var mı peki?**

Q Shipping'in %50'sinde AVS olarak ortaklığımız var. Diğer %50 ise Marlow Navigation adında gemilere personel yönetimi sunan dünyanın önde gelen şirketlerinden birine ait.

Marlow benim teknik işletmecilik hizmeti verdiğim gemilerin, personel işini yapıyor. Türkiye'de gemi personeli noktasında oldukça büyük sıkıntılar var biliyorsunuz. Biz de bu konuda bir adım attık. Şubat ayında AVS- Marlow birlikteliğiyle, denizcilik sektörü için yeni bir personel yönetimi ofisini hizmete geçiriyoruz. Marlow'un yaklaşık 20 bin çalışanı var. Konteyner ağırlıklı 1,200 gemiye personel yönetimi hizmeti veriyorlar. Bizim gıdada yaptığımızın aynısını onlar personelde yapıyor.

#### **Bu konuda Türkiye'deki hedefiniz ne?**

Bir kere Türkiye'de de sisteme dahil olan armatör personel değişikliğiyle, sigortasıyla, gittisiyle geldisiyle hiç uğraşmayacak.

Diğer taraftan Türk denizcisini de düzenli çalışabileceği bir damarın içerisine koyabileceğiz. Yani gemiadamı sözleş-

step in this direction. In February, we are putting a new crew management office for maritime industry into service with AVS-Marlow partnership. Marlow has nearly 20 thousand employees. They are offering crew management service for 1,200 ships most of which is container. They are doing the same thing in personnel side what we are doing in food side.

### **What is your target in Turkey related with this issue?**

First, the shipowner included in the system will not be busy with crew changes, insurances, comes and goes anymore in Turkey.

On the other side, we will be able to place Turkish seafarer into a channel where he can work regularly. That is to say, when the contract of a seafarer is terminated, he will not think about whether he will be able to work in the next contract or not. He will have a job automatically within the system. Thus, Turkish seafarer would also be in the international market in a sense.

If you ask where this will take us in AVS; I can say that we will start to send our own cooks to the ships we provide contracted service. Beginning from the end of 2016, we will employ some of the cooks, existing in the personnel pool of the system, in our own projects.

In brief, we will continue with such investments that complement each other. We purchased a plaza in Istanbul-Maltepe for bringing all the teams working in different projects of AVS under the same roof and transforming our works into a more compact structure. We will begin to give service for our customers from that location starting from February.

### **An important leg of your complementary investments is software. What are the developments in this side?**

We purchased 50% shares of Edmar, a software and consultancy company, owner of important software projects in maritime industry during the last 10 years. The company generates software solutions, certified by international organizations, which allow administration from a single center of all processes related with ship and office management in maritime industry and those solutions are used in more than 150 ships.

Also, the software project prepared for Ro-Ro ships is finished.

### **Lastly, what would you say about the present day and tomorrow of the industry?**

The reason for the distress experienced now is seen like a demand and supply gap. However, on the one side, a number of investors foreign to the industry are trying to get involved in maritime and on the other side, we are trying to overcome the crisis for a long time together with the seniors of the industry. We have witnessed many hardships but none of them lasted that long. I believe that the real owners of the industry will triumph ultimately. We will see better days especially in 2017 and afterwards. Every hardship is followed by an ease. The important think is to be able to endure until the peak of this distress. I think that this period in shipping is about to finish generally in the world, privately in Turkey. 📌



mesisi bittiğinde, bir sonraki sözleşmede çalışıp, çalışmayacağını düşünmeyecek. Sistemin içinde otomatik olarak bir işi olmuş olacak. Böylece bir anlamda Türk denizcisi, uluslararası pazara da girmiş olacak.

Bu bizi AVS'de nereye götürecektir diye sorarsanız; sözleşmeli hizmet verdiğimiz gemilere kendi aşçılarımızı göndermeye başlayacağız diyebilirim. 2016 sonlarından itibaren sistemin içerisindeki personel havuzunda yer alan aşçılardan bazılarını kendi projemizde kullanmaya başlayacağız.

Özetle böyle birbirini tamamlayan yatırımlarla yolumuza devam edeceğiz. AVS'nin farklı projelerinde görevli tüm ekibini aynı çatı altında toplayabilmek ve çalışmalarımızı daha kompakt bir kuruluşa dönüştürebilmek için de İstanbul-Maltepe'de bir plaza aldık. Şubat ayından itibaren müşterilerimize oradan hizmet vermeye başlayacağız.

### **Tamamlayıcı yatırımlarınızın önemli bir ayağı da yazılım. Bu konudaki gelişmeler ne yönde?**

Son 10 yıldır denizcilik sektöründe yazılım noktasında ciddi projelere imza atan Edmar Yazılım ve Danışmanlık firmasının %50 hissesini aldık. Söz konusu firma, denizcilik sektöründe gemi ve ofis yönetimi ile ilgili tüm süreçlerin tek merkezden yönetilebileceği ve uluslararası kuruluşlardan sertifika almış yazılım çözümleri üretiyor, 150'den fazla gemide de kullanılıyor.

Ro-Ro gemileri için yapılan yazılım projesi de tamamlanmış durumda.

### **Son olarak sektörün bugünü ve geleceği için ne söylersiniz?**

Yaşanan sıkıntının nedeni, arz-talep dengesizliği olarak görülüyor. Bununla birlikte, bir taraftan sektörün yabancıları birçok yatırımcı denizciliğe dahil olmaya çalışıyor, diğer taraftan da bizler uzun zamandır sektörün eskileriyle krizleri aşmaya çalışıyoruz. Çok sıkıntılar gördük, ama hiç biri bu kadar uzun sürmemiştir. İnanıyorum ki, sektörün gerçek sahipleri en sonunda kazanacak. Özellikle 2017 yılı ve sonrası daha güzel günler olacak. Her zorluğun arkasında bir kolaylık vardır. Önemli olan, o zorluk sürecinin zirvesine kadar dayanabilmektir. Ben denizcilik sektöründe, özelde Türkiye'de, genelde dünyada bu sürecin tamamlanma aşamasında olduğunu düşünüyorum. 📌