

Şimşek: Hizmetimizin karşılığını zamanında alamıyoruz

AVS Küresel Gemi Tedarik firmasının Yönetim Kurulu Başkanı Abdülvahit Şimşek zorlu günler geçiren sektörde yaşanan son gelişmeleri değerlendirirken yıllar içinde oluşan krizleri ve ekonomik dalgalanması yeniden yapılanma ve hizmet çeşitlendirmesiyle başarılı bir şekilde aştıklarını ifade etti.

30 yılı aşkın süredir gemi tedarik hizmeti veren AVS'nin ortaya çıkabilecek her türlü kötü koşulla başa çıkabilmek için yıllar içinde global anlamda yapılanmaya gittiğini kaydeden Abdülvahit Şimşek, "Firmamızın global piyasadaki tedarik ağının gücüyle dünya ekonomisindeki her türlü zorluğu aşacak güçteyiz" dedi. Gemi tedarik ve kumanyacılık firmalarının hem dünya ticaretinden hem de denizcilik sektöründen fazlasıyla etkilendiğini vurgulayan Şimşek, her şeye rağmen AVS'nin büyüme trendinin hızlanarak sürdüğünü belirtti.

"Türkiye'de geçen yıl gemi tedarik ve kumanya firmalarının gösterdiği performansı sağlıklı bir şekilde değerlendirebilmek için bilgi havuzumuzda somut ve yeterli bilgiler olmadığını söylemek durumundayım. Firmamız özelinden yola çıkarak cevaplama gerekirse, şirketimiz AVS Global Ship Supply, geçen seneye göre yüzde 30 büyüme ivmesi göstermiştir. Buna etki eden en önemli faktör, sadece ulusal alanda değil, global pazarda da 100'den fazla ülkede 350'nin üzerinde limanda oluşturduğumuz tedarik ağıdır. Bu açıdan baktığımızda,



Abdülvahit Şimşek

bizim için olumlu bir yıl olduğunu söylemek mümkün.

2015 senesi itibarıyla gemilere sunduğumuz catering hizmetinin somut bir şekilde ivme kazandığını söyleyebilirim. Diğer yandan "kontratlı tedarik" anlamında da sunduğumuz hizmetlerde, başarı grafiğimiz yükselme göstermiştir. Bu iş alanından kastım şudur: Bir armatöre ait gemileri ortak bir havuza alıyoruz ve gemilerinin global tedarik alımlarımızın yüksek olması kaynaklı, buradan elde ettiğimiz avantajları, armatörlerin gemilerinin tedarikini yaparken, kendilerine hizmet olarak sunuyoruz. 30 yıldır denizcilik sektöründe varolan bir firma olarak, değişen konjonktürlere uyum kabiliyetimizin ve krizleri yönetme gücümüzün

başarılı olduğunu söylemeliyim. Dolayısıyla, zaman zaman mevcut şartların bizi yeniden yapılanma gerçeği ile karşı karşıya bırakmasına ve kurgumuzda düzenlemeler yapmaya alışkınız.

Yönetim anlayışımız belli noktalarda sistematik olsa da, bu kabiliyetimiz genel olarak durumsal yaklaşımlar da gösterebilmemizden kaynaklıdır. Bu noktadan hareketle, vizyonumuzu tekrar gözden geçirdik, ulusal pazardan uluslararası pazara açılmanın olmazsa olmazlığına inandık. Burada gözettiğimiz hassasiyet, müşterilerimizin gemileri sadece Türkiye'ye geldiğinde hizmet vermekle kalmayıp, dünya limanlarında da onlara aynı hizmeti verebilmek için gerekli yapılanmayı sağlamak oldu. Bu yaklaşım, işimizi sürdürülebilir kıldı. Bunu destekleyen diğer faktörleri, altyapımıza yaptığımız yatırımları, kalifiye insan gücünü özellikle dile getirmeliyim. Daha önce de belirttiğim gibi, biz, dünya üzerinde bir tedarik ağı kurma noktasında çaba gösterdik. Geliştirdiğimiz yeni ürünler de bunu destekledi. Kontratlı gemi tedarik servisi bu ürünlerden bir tanesidir ki, bugün geldiğimiz noktada 150 gemiye catering hizmeti veriyoruz. Bu anlamda geliştirdiğimiz iş modelinin Türkiye'de bir ilk olması da ayrıca mutluluk verici. Bu hizmetimizle, gemi sahibi ve işletmecinin, özellikle kriz döneminde running costunu sabitleyerek, sürprizleri ortadan kaldırdığımızı söylemeliyim.

Bir diğer konu da, bir geminin, dünyanın hangi noktasında olursa olsun, yalnızca bizimle iletişime geçerek tedarik hizmeti almasını mümkün kıldık. Sektörel sıkıntılara rağmen, şirketimiz, 2016 yılı için yüzde 15 büyüme hedefi koymuştur. AVS olarak, yerli ve yabancı bayraklı gemilere, dünyanın her limanında hizmet vermeye çalışılan bir Türk firması olarak bununla gurur duyuyoruz. Sonraki hedefimiz, uluslararası pazarlama gücümüzü arttırarak, belirlediğimiz 10 ülkede pazarlama temsilcilikleri kurmak. Hali hazırda buna, Hollanda, Hindistan ve Singapur'da başladığımızı söylemeliyim."

"Armatörlerden en büyük beklentimiz; doğru planlama"

İstanbul Boğazı'ndan 50 binin üzerinde gemi geçmesine rağmen Türk firmaları, bunların çok küçük kısmına hizmet verebiliyor. Boğazlar'ın dünya denizcilğinde lider bir ikmal merkezi olması için birtakım yapısal adımlar atılması gerektiğini söyleyen Şimşek, prosedürlerin yetersizliğinin mevcut potansiyelin kullanılmamasına yol açtığına vurgu yaptı.

"Boğaz'dan geçen gemilere verdiğimiz hizmetin hala yeterli başarı oranına yükselmemiş olması, Türkiye'de tedarik sektörünün oluşmamasından kaynaklıdır. Tedarik işinin kendisine özgü bir prosedürü olmalıdır. Maalesef, gerek bürokratik, gerek mali gerekse teknik ve lojistik sebeplerle, süreçler zorlaşıyor

ve ülke olarak, pazardan hak ettiğimiz payı alamıyoruz. İbrenin yön değiştirmesi, süreçlerin kolaylaştırılması ile doğru orantılı olacaktır.

Bu noktada karşılaşılan en büyük sorun, prosedürlerin büyük ölçüde yetersiz olmasıdır. Sözkonusu yetersizlikler kaynaklı tedarik sektörü, istenilen potansiyele ulaşmamaktadır. Bu potansiyele ulaşmaması, gemi tedarikinin kendisine has hassasiyetleri olan, aynı bir faaliyet alanı olarak görülmesinden kaynaklıdır. Bunlara bir de, mali, teknik, bürokratik açıdan yaşanan zorluklar da eklenmektedir. Yapılan iş ortaklıklarında da taraflara bazı sorumluluklar düştüğüne inanıyorum."

"Armatörler, gemi sahipleri ve tedarik firmaları yaptıkları anlaşmalarda taraf olan her firmanın maddi manevi çıkarlarını eşit derecede gözetmeliler ve ileri görüşlü kararlar almalılar diye düşünüyoruz.

Tedarikçi olarak kendi açımdan cevaplısam, en büyük engel; bu kriz döneminde hizmetlerimizin karşılığını zamanında alamıyoruz olmamız, diyebilirim. Bu konuda armatörlerden en büyük beklentimiz daha planlı satın alma yapmaya çalışmalarıdır.

Böylece daha planlı, daha iyi fiyata ve daha kaliteli hizmet alabilirler. Çünkü planlı satın alma ve bu konulardaki hassasiyet hem fiyat hem de servis kalitesine doğru orantıda yansır."