

# AVS Yeni Yapılanmasıyla Geleceğe Yelken Açıyor!



**AVS Global Ship Supply şirketinin sahibi Abdülvahit Şimşek şirketinin kuruluşunu, hizmetlerini, yatırımlarını, stratejilerini ve önümüzdeki dönemden beklentilerini MarineDeal News gazetesine anlattı.**

2006-2007 yıllarında, yönetim ekibimizle birlikte şirket politikalarımızı ve yatırımlarımızı gözden geçirdiğimizde, gıda, feribot işletmeciliği, gemi tedariki konusunda faaliyet gösteren firmalarımızı yeniden yapılandırmanın gerektiğine karar verdik. Faaliyet gösterdiğimiz bazı alanları terk etme kararı alarak, 35 yıldır yaptığımız, asıl işimiz olan denizcilik sektöründe tedarik noktasına focus olmaya karar verdik. Gıda ve uluslararası tedarik alanındaki bazı firmalarımızı devrederek, feribotumlarımızı sattık. Aynı süreçte, İzmir'de daralan pazar kaynaklı, gemi tedariki alanında faaliyet gösteren Albatros Genel Kumanyacılık firmamızı İstanbul'a taşımaya karar verdik. Albatros, Türkiye'ye gelen gemilere teknik tedarik hizmetleri sunarken, hali hazırda İstanbul'daki firmamız AVS Global Ship Supply'ı ise, yerli ve yabancı armatörlerin uluslararası limanlara giden gemilerine hizmet vermesi yönünde yapılandırdık.

## **Yeni stratejimizin lokomotifidir tedarikçilik**

Yeni stratejik yapılanmamızda AVS'nin lokomotif firmamız olması kararını verdik. Biliyoruz ki, denizciler sınırları aşmış insanlardır. Biz de, sınırların olmadığı, küreselleşen dünyanın ihtiyaçlarına göre iş modelimizi ve çalışma şeklimizi güncelliyoruz. Uzun zamandır inşaa ettiğimiz ve her geçen gün geliştirdiğimiz networkümüz ile kendi coğrafyamızla başka coğrafyalar arasında köprüler kuruyoruz. Geldiğimiz noktada AVS Global Supply, 85 ülkede, 240 noktada gemilere tedarik hizmeti veriyor ve her geçen gün biraz daha güçleniyoruz.

Diğer yandan bahsettiğim tüm bu çalışma şekli ile müşterilerimize sunduğumuz katma değerlerle rakiplerimizden de ayrılıyor. Artık dünyada

kalite bir fark ya da avantaj değil, zorunluluktur. Bununla birlikte değişen ihtiyaçlara ve dünyada gelişen isteklere hızlı cevap verebilmek için yapımızı esnekleştirdik. Yeni esnek yapımız, operasyonel kabiliyetlerimizin gelişmesinde güçlü bir zemin teşkil etti. Artık, iş yapabilmek için Türkiye'ye gemi gelmesini beklemiyoruz. Biz, müşterilerimizin dünyada uğradıkları limanlara önceden giderek, onların ihtiyaçlarını karşılamak yönünde bir kurgu oluşturuyoruz.

Armatörlere sağladığımız diğer bir olanak ise; dünyanın her tarafı için eşit ödeme vadesi uygulayabiliyor olmamız. Bizler, bir bakıma, armatörlerin satınalma departmanları gibi çalışıyoruz. Çünkü, sürekli satınalma yapan, dünyanın neresinde hangi ürünün daha iyi fiyatla temin edilebileceği konusunda uzmanlaşmış bir ekip, gemi taleplerini karşılıyor. Tabii bu durum en çok da maliyet ve zaman bakımından armatör için avantaj oluyor. Kurduğumuz güvene dayalı ve uzun süreli ilişkiler, onlara, bir departman gibi hizmet vermebilmemize olanak tanıyor. Bu çalışma şekli müşterilerimize de daha planlı satınalma yapma olanağı sunuyor. Önceden öngörülebilir satınalmalar, son dakika operasyonlarından her zaman daha uygun ve avantajlı maliyetler oluşturmaktadır. Çünkü, daha çok araştırma imkanı bulursunuz ve riskiniz daha düşüktür.

Armatörler için durum bu iken, networkümüze dahil tedarikçilerimiz için de durum pek farklı değil. Çünkü, tedarikçilerimizle bir görev paylaşımı içindeyiz. Onlar, operasyonlarımızın tedarik ve lojistik ayağı ile ilgilenirken, bizler, iş geliştiriyoruz. Bu da müşterilerimize katma değer olarak yansıyor. Ayrıca, tedarikçilerimiz kendilerini tanıtmak için efor sarfetmiyor, bunun için zaman ve bütçe ayırmıyorlar. Çünkü bizler, yerli ve yabancı armatörlere düzenli ziyaretler gerçekleştiriyor, iş yapımızı anlatıyor, imkanlarımızdan bahsediyoruz.

## **Temennimiz armatörün yüzünün gülmesi**

Bu çalışma şekli her geçen gün ekibimizi ve alt yapımızı güçlendirmek adına bizi zorluyor ve yeni servisler üretmek için projeler geliştirmeye çalışıyoruz. Bugüne bakacak olursak, müşterilerimizin yedek parça ve yağ konusunda ihtiyaçlarını karşılamaya başladık. Müşterilerimize sunduğumuz bir diğer hizmet, özellikle son zamanlarda gelişme gösteren gemi catering konusunda olmuştur. Önümüzdeki dönemde bu konuyu mercek altına alacağız ve Türk armatörleri için servis geliştireceğiz. Böylelikle, armatörler, günlük personel masraflarını net bir şekilde görüp, hesaplayabilecekler. Bu hizmeti Türkiye'ye taşımış olmaktan yana mutluyuz.

Bir başka konu ise, bahsettiğim iş modelimizle, gemi tedarikinde kullanılan ve Türkiye'de üretimi yapılan ürünlerin networkümüz üzerinden Türkiye'den farklı coğrafyalara pazarlanmasını sağlıyoruz. Ürünlerimizin yurtdışında kullanılmasına zemin oluşturan bu yapı sayesinde, Türk denizcisinin damağına uygun gıdaları dünyanın birçok noktasında kolaylıkla bulabilmesine de olanak sağlıyoruz.

Dünyadaki kriz bizleri, tekrar maliyet merkezli düşünmeye ve bunları daha iyi yönetmek konusunda becerilerimizi geliştirmeye sevk etmiştir. Biz bu zor süreci, müşterilerimizle uyum içinde yönetmeye çalışıyoruz. Temennimiz, armatörün yüzünün bir an evvel gülmesidir ki, ancak bu şekilde biz tedarikçilerin yeni projeleri hayat bulabilir ve yan sektörler hareketlenebilir.

Sıkıntılarımızı sıklıkla dile getiriyor, konuşuyoruz. Ancak özellikle tedarik noktasında ülkemizdeki ağır mevzuatlar tedarikçilerin omuzlarında bir yük olarak durmaktadır. Bürokratik engellerle motivasyonları kırılmakta, yatırımlarının önüne geçmektedir. Hatta gelecekte bu işi hedeflemediklerine dahi şahit oluyoruz. Hiç şüphesiz bu alan istismara hayli açıktır. İlgili makamların aldığı bazı önlemler ve bürokratik aşamalar bunun önüne geçmek için yapsa da, Türkiye'yi bir tedarik ülkesi yapmak için yatırımlarını, lojistik alt yapılarını güçlendirmeye çalışan tedarikçilerin hızını kesmektedir.