

“MİSYONUMUZ ATAŞE OLMAK”



ABDULVAHİT ŞİMŞEK / AVS YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Edindiği globalleşme misyonu ile son yılların öne çıkan firmalarından biri haline gelen AVS Yönetim Kurulu Başkanı Abdulvahit Şimşek ile şirketin yurt içinden, yurt dışına geliştirdiği stratejilerini ve başarısının arkasında yatan temel nedenleri konuştuk. Şimşek, “Biz bunun bir misyon olduğuna inanıyoruz” diyerek başarının püf noktasını özetledi.

AVS Global Supply’in başarısının arkasında nasıl bir hikaye var, sizin için her şey nasıl başladı?

AVS'nin hikayesi İzmir Aliğa'da başladı. İzmir, Aliğa ve Nemrut körfezinde küçük tedarik hizmetleri yapan bir firmaydık. Daha sonra bölgesel olmayı hedefleyince Aliğa'dan İzmir Körfezi'ne geçerek hizmetlerimize devam ettik.

İzmir Körfezi'ndeki gemilere de hakkıyla hizmet verdikten sonra ulusal bir marka olmaya karar verdik. Akdeniz'e, Karadeniz'e gelen gemilerden para kazanalım dedik. Mersin'de, İzmir'de, İstanbul'da serbest bölgelerde depolar oluşturarak, o coğrafyaya gelen gemilere hizmete başladık. 2001 krizinde Türkiye gerçekten ciddi bir sıkıntı yaşadı, dolar

arttı. Yaptığımız işler de Türkiye'ye endeksli olduğu için işimizin sadece ulusal olmaması gerektiği idrakını yaşadık. Sonra dedik ki, “Biz nasıl uluslararası global bir firma olabiliriz. Bundan sonra şirketimizin merkezini İstanbul'a taşıyarak, yaptığımız diğer işleri ya elden çıkartarak, ya devrederek üstümüzdeki yükü hafiflettik

ve olabildiğince müşterimize yakın olabileceğimiz coğrafyalarda hizmetler üretmeye başladık.

Belli bir noktada bu toprakların ötesine taşan bir misyon edindiniz, bu globalleşme sürecinden bahsedermisiniz?

Biz şirketimizin vizyonunu belirttiğim gibi geliştirdiğimizde bu işlerin başında bir kaptan arkadaşımız vardı geldi bana, “Vahit bey ben para kaybetmekten yorulduğum ama siz yorulmadınız” ifadesinde bulundu. Ben “Hayrola” diye sorunca, “Vahit Bey görüyorsunuz bu iş olmuyor, insanlar bizi komisyoncu sanıyor” dedi. Bu projenin tutacağına inanıyordum. Çünkü hangi sektörde sınır yok diyecek olsaydınız, cevabım denizcilik sektörü olurdu. Gerçekten denizcilikte sınır yok. Eğer bir gemi Türkiye’ye gelip ihtiyaç karşılıyorsa başka bir coğrafyada da o ihtiyacı karşılayacaktır. Burada önemli olan ne; siz o müşteriye ne kadar yakınsınız ve müşteriye kendinizi ne kadar inandırabilirsiniz... Her gemi güvenli bir limanda, güvenli bir denizde seyretmek ister. Hele hele bugünün dünyasında insanlar herkesten alışveriş yapmak istemiyor, bazı süreçlerden geçmiş, güvenilirliğini kanıtlamış tedarikçiler olması gerekiyor. Bizler de 30-35 senedir bu sektörde Türk armatörüne yakın olan bir ailenin çocuğuyuz, onlarla büyüdük. Dolayısıyla onların nezdinde bizim bir hikayemiz var. Onların teveccühü ile de biz müşterilerimize yakın olabilirsek onların desteğini alırız diye düşündük. Bu sebeple yavaş yavaş projelerimizi Türk armatörüne götürdüğümüzde, biz bu işi yapıyoruz neden bir aracı firma olsun gibi dönüşler olduysa da bu çocukları tanıyoruz, bunlar bizim takımımız diyen dostların çıkmasıyla bir şekilde olayın öyle olmadığını gördük. Sonuç olarak dünyanın her limanında bir firma ile irtibata geçiyorsunuz. Herkes buyrun gelin mallarım sizi bekliyor demiyor. Parayı veriyorsunuz hizmet alamıyorsunuz, yarım yamalak bir hizmet oldu mu arkasına düşemiyorsunuz. Biz aslında



bu tür sıkıntıları ortadan kaldırmayı hedefleyerek bu işe giriştik. Bugün baktığımızda 100 ülkede 1500 noktada bir tedarik network’ü oluştu, çok farklı bir zenginliğe dönüştü bu. Düne kadar Hamburg’tan, Rotterdam’dan gelen tırların acenteliğini yaparak biz gemilere tedarik hizmeti veriyorduk. Hamburg’tan içi domates, biber dolu tır geliyordu, biz bunları yaşadık. Biz bunları kabullenemedik. Port Guide’larda Türkiye için “Sadece sebze, meyve ve su bulursun” diye dipnotlar vardı. Bu durumda biz nasıl iş yapacaktık, tabii ki bir şeylerin değişmesi gerekiyordu. Türkiye’de tedarik sektöründe olan diğer arkadaşlarımla beraber canla başla çalışarak buradaki tedarik anlayışını değiştirdik. Türkiye bu süreçte dünyanın en başarılı ikmalci ülkeleri arasına girdi.

Aslında bir anlamda şirket olarak gönüllü ataşelik de yapıyorsunuz, uluslararası oyuncuları ülkeye getiriyorsunuz, bu konudaki bakış açınızı özetler misiniz?

Biz bunun bir misyon olduğuna inanıyoruz. Biz bu işi kurarken vizyonumuzu bu şekilde yeniledik

ama bu vizyonun içinde bir de misyonumuz vardı. Bizim geldiğimiz yer belli. Kültürümüz belli. Kökenimiz belli. Geçmişimize şöyle bir bakacak olursak aslında dünyaya ne götürdüklerini nerelere götürdüklerini nasıl götürdüklerini çok iyi biliyoruz. Dünyanın kalbini de bu şekilde fethetmişler. Bizim de misyonumuz gerçekten bir ataşe olabilmek. Para bir şekilde kazanılıyor ama herkes işinin içine bir de misyon katarsa o zaman çok daha keyifli oluyor. Biz AVS olarak misyonu olan bir şirketiz. Tabii ki insanlığın ortak değerlerini merkeze alıyoruz. Bundan ötürü gönlümüz çok rahat. Din, dil, ırk ayrımcılığına prim vermiyor, küresel değerleri kendimize baz alıyoruz.

Türk denizcilik sektörünün eksikliklerine bakarak neleri az ya da eksik yaptığımızı düşünüyorsunuz?

Biz eksikliğimizden ziyade neyi daha iyi yapabilirsek, daha iyi bir küresel oyuncu oluruz onu düşünüyoruz. Bir kere denizcinin vizyonu kesinlikle ve kesinlikle küresel olmalı. Dolayısıyla bunun altını doldurabilecek projeler



olmalı. Aslına bakarsanız tüm bunlar devlet politikası ile doğru orantılı. Biz bu hamleleri atarken istikrar çok önemli. Biz bu adımları atmaya başladığımızda baktık ki devletin politikaları bu istikamette küreselleşiyor. Bugün dünyanın en başarılı hava yollarından bir tanesi Türk Hava Yolları. Bugün her yere rahatlıkla ulaşabiliyoruz. Eğer lojistik bu kadar rahat ve hesaplı ise o zaman benim ekibimin çok rahat bir şekilde istediğimiz noktaya ulaşmasının bir mahsuru yok diyorum. Eskiden bu imkanlar yoktu, şimdi bu imkanlara göre projelendiriyorsunuz işinizi. Deniz Ticaret Odası'nın meşhur "Denizci millet, denizci ülke" sloganının altını dolduracak politikalarımızın açık olması gerekiyor. Bu sektör ülkeye katma değeri en yüksek olan sektörlerden bir tanesi. Bu çok büyük bir imkan. Bu potansiyel devletin destekleri ve özellikle eğitim de kullanılarak

desteklenirse, finansal destekler sağlanırsa ben Anadolu coğrafyasında büyümüş, gelişmiş insanların olağanüstü işler başarabileceğine inanıyorum.

AVS'nin önümüzdeki süreçte yerinde saymayacağı malum. Yeni dönemdeki projelerinizden biraz bahsedebilir misiniz?

Hiç şüphesiz yeni projeler var, hayat dinamiktir zaten. Dolayısıyla durağanlaştığında bizim sonumuz geliyor demektir. Benim bireysel misyonum tamamlansa da sonuç olarak AVS tüzel bir kurumdur, bu heyecanı yitirmeyeceğimiz bir kurgu devam etmelidir. Benim en büyük hedeflerimden bir tanesi önce Türk armatörüne buranın milli bir firma olduğunu ve küresel anlamda da onları temsil etmeye çalıştığımızı ve de in-direct olarak esasında

birçok istihdama sebep olduklarını aslında bu başarının kendilerinin bize verdiği destekle mümkün olduğunu dillendirmek istiyorum. Bu anlamda öncelikle teşekkür ediyorum, desteklerinin devamını diliyorum. Biz gelecek 10 sene sonrasının iş modelini oluşturmaya çalışıyoruz. Artık teknoloji kontrol edilemez bir şekilde hayatımızın içine girmiş. İnovasyondan uzak yaşayamayız. Biz şirket olarak 10 sene sonra ihtiyaç duyulacak alanları tespit ediyoruz ve kendimizi oraya nasıl uyarlarız ile alakalı özel çalışmalar yapıyoruz. Yakın gelecekte cloud base'li bir platformumuz olacak, bu platform üzerinden hem gemi armatörünün, hem acentelerin, hem tedarikçilerin, hem gemicilerin, hem brokerların velhasıl denizcilik sektöründe olan herkesin ihtiyacını o platform üzerinden rahatlıkla karşılayabileceğiz. Biz Yunanistan'da ofis açtık. Orada yaklaşık 5500 tane gemi var.

Biz o pazardan pay almak için bu ofisi açtık. Yaklaşık 2 senelik bir ön hazırlığımız vardı. Keza Hollanda'da, Almanya'da bu tip çalışmalarımız var. AVS kendi ofisleri ile de her geçen gün küreselleşmeli. Dünyada supply noktalar oluşturmak zorunda. Bu da doğal olarak büyümeyi gerektiriyor, bu büyümeyi de bir şekilde finansal olarak da desteklemeniz gerekiyor. Bunun için ne yapacaksınız? Ya gidip bankadan borç alacaksınız bu işleri güçlendirmek için, ya stratejik ortaklar bulacaksınız, ya da aslında bu işin gerçek sahibi olan müşterilerimizi de bu tedarik firmasına dahil edip hem onların tedarik işini kökten çözmüş olacaksınız, hem AVS'nin bu anlamda hizmet vereceği bir gemi havuzu olmuş olacak, hem de finansal ihtiyacını karşılayıp daha küresel bir marka olmaya doğru gidecek. Benim arzu ettiğim bu son şıkla, inşallah bir gün AVS'nin AVS olmasını sağlayan müşterilerimizi AVS'nin gerçek sahibi yaparak, hem onların tedarik ihtiyaçlarına köklü bir çözüm bulmak, hem de AVS'nin yolculuğunu desteklemek açısından böyle bir projemiz var.