

SONER ESMER

**Kuşak ve Yol Girişiminde
Doğu Akdeniz'in
Jeostratejik Önemi**

CLARKSON

**Turkey's
Shipping
Data**

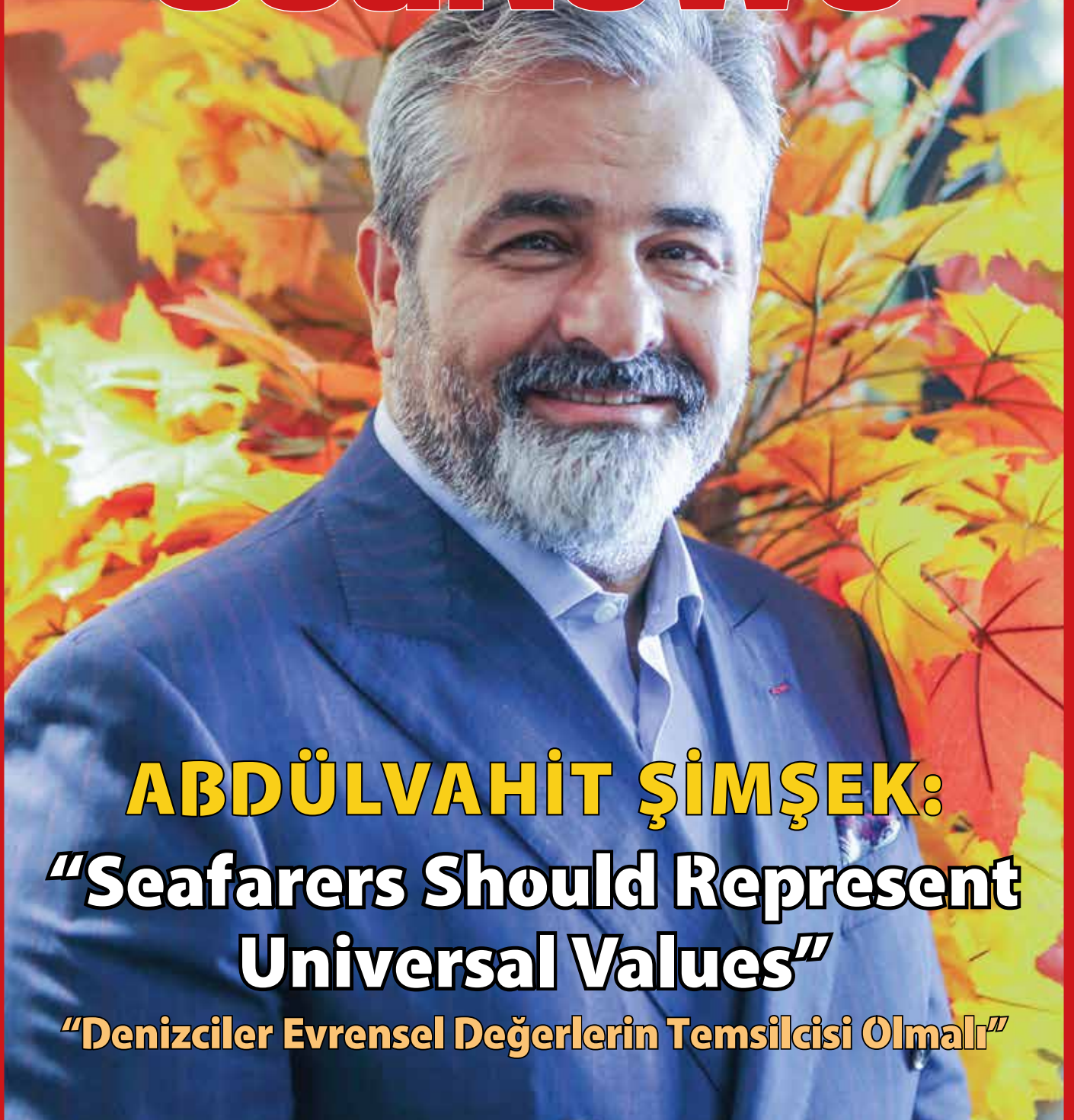
ISTFIX

**Freight
Index**

VESSELS VALUE

**Values Of
Turkish &
World Fleets**

TURKEY **SeaNews**



ABDÜLVAHİT ŞİMŞEK:

**“Seafarers Should Represent
Universal Values”**

“Denizciler Evrensel Değerlerin Temsilcisi Olmalı”



GLOBAL SHIP SUPPLY & CATERING

at 1400 ports, in 124 countries

at your service, globally.

www.avsglobalsupply.com





ABDÜLVAHİT ŞİMŞEK

AVS Global Ship Supply YK Başkanı

Chairman of AVS Global Ship Supply

Interview by Nermin İstikbal Ocaklı

SeaNews Dergisi olarak bu ayki özel röportajımızı AVS Global Ship Supply'ın Yönetim Kurulu Başkanı Abdülvahit Şimşek ile yaptık. Sayın Şimşek ile denizciliğe giriş öyküsünü, AVS'nin kuruluşu ve gelecekle ilgili planlarını, AVS bünyesine yeni katılan EKOL Denizcilik ile ilgili hedeflerini ele aldığımız röportajımızı siz okuyucularımıza sunuyoruz.

As SeaNews Magazine, this month we made our exclusive interview with Abdülvahit Şimşek, Chairman of AVS Global Ship Supply. We present our interview with Mr. Şimşek to our valuable readers, in which we talked about his first steps towards maritime, the establishment of AVS and his plans for the future, also the goals of EKOL Denizcilik, which has recently joined AVS.



- SeaNews:Abdülvahit Şimşek’i daha yakından tanımak isteriz. Bize kendinizden bahsedebilir misiniz?

- **Abdülvahit Şimşek:** Batman’da doğdum. Beşi kız, sekizi erkek, on üç çocuklu bir ailenin yedinci üyesiyim. Hayatımın ilk kırılma noktası babamın Aliğa rafinerisine tayin olarak, Batman’dan İzmir’e çalışmaya gitmesidir. O dönem 12 kardeşiz. On üçüncü kardeşimiz ise Aliğa’da doğdu. Babam Aliğa İzmir’e tek başına geldi ve ardından annemi yanına almak istedi. Annem başta İzmir’e gitmek istemese de bir şekilde ikna oldu ve hep birlikte 70’li yıllarda Aliğa’ya geldik. Ardından hepimiz bazı işlerle uğraşmaya başladık. Ben de bu sırada Aliğa’da okudum. Rahmetli Hamza Abim Suudi Arabistan’a gitmişti. Dördüncü Büyük abim Osman ki denizcilik sektörüne girmemize vesile olan abimdir, bir manav dükkânı açtı.

Manavımızın olduğu sırada gemiler bizden meyve ve sebze alıyorlardı. Sektörle ve gemilerle tanışmamız, bu malların nereye alındığını merak etmemizle başlamıştır. İlginçtir, bugün, ortağı olduğumuz, Ekol Denizciliğin kurucusu Sayın Yusuf Sertkaya, o dönem hizmet verdiği-

miz bir geminin kaptanıydı ve manav dükkânlarımızdan alışveriş yapardı. Osman Abim bize her zaman ufuk olmuştur, yolumuzu açmıştır. Yine, Petrol Ofisleri’nin acenteliğini de sayesinde aldık. Böylece denizciliği daha çok keşfettik ve gemilere tam anlamıyla acente hizmeti vermeye başladık. Daha sonra o dönem devlete ait Ditaş’a hizmet vermeye başladık. Deniz Nakliyat’ın acenteliklerini de alarak kendimizi denizcilik sektörünün içinde bulduk.

“Yabancı dilin bir ihtiyaç olduğunu gördüm ve Abim beni İngiltere’ye gönderdi.”

Fakat bu sırada Aliğa’ya yabancı gemilerin de geldiğini keşfetmeye başladık. Biz o sırada sadece Türk gemilere mal veriyorduk ancak artık yabancı gemileri de ziyaret edip mal vermeye karar verdik.

Özellikle Yunan bayraklı gemiler gelirdi ve her çıktığımız gemiye bir şeyler satmaya başladık. Yabancı gemiler devreye girince yabancı lisan söz konusu oldu. Yabancı dilimiz olmadığı için yabancı dili olan öğretmenlerimizi gemilere götürü-

yorduk iletişim kurmak adına. Bu arada, söz konusu yıllar 80’ler.

Ben bunun bir ihtiyaç olduğunu gördüm ve 85’te İngiltere’ye gitme kararı aldım, abimin büyük desteği ile. 85-86 yılında İngiltere’de İngilizce kursların yanı sıra Yönetim Bilimleri, İş idaresi ve Pazarlama dallarında eğitim aldıktan sonra ülkeme döndüm. Sonrasında, şu an Aliğa Deniz Ticaret Odası Başkanı olan kardeşim Adem Şimşek’i de İngiltere’ye İngilizce eğitimine yolladık. Tabii bu süreçte özel hayatımla ilgili güzel şeyler de olmuyor değildi. İngiltere’deki dil eğitimi bana yalnızca yabancı dil kazandırmakla kalmadı, sevgili eşim Hülya Hanım’la da tanışmam vesile oldu. Biri kız, biri erkek iki güzel çocuğumuz var. Oğlum Doğukan, kısa bir süre önce İstanbul Bilgi Üniversitesi Uluslararası Ticaret ve İşletmecilik Bölümünden mezun oldu. Kızım Elif, hali hazırda Acıbadem Üniversitesinde Moleküler Biyoloji eğitimi alıyor.

“Kendimizi, doğaçlama şekilde oluşmuş bir kurgunun içerisinde bulduk.”

- **SeaNews: We would like to know more about Abdülvahit Şimşek. Can you tell us about yourself?**

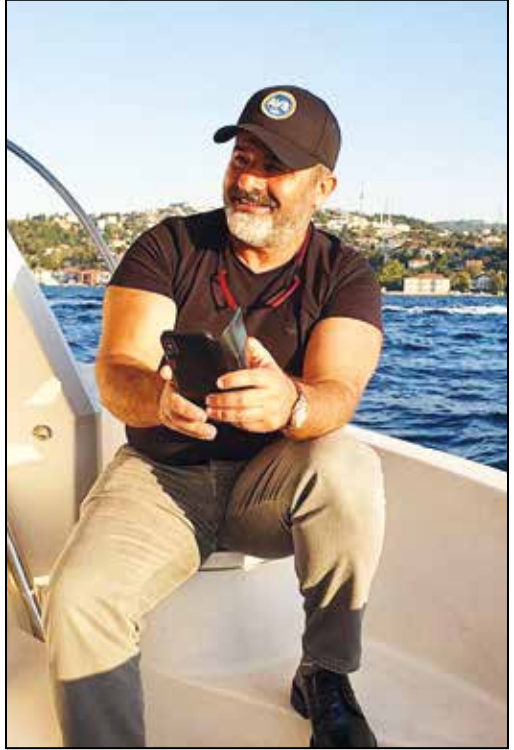
- **Abdülvahit Şimşek:** I was born in Batman. I am the seventh member of a family which have thirteen children, five of them are girls and eight are boys. The first breaking point of my life was my father's appointment to Aliğa refinery and he to go to Izmir from Batman to work. We were 12 brothers at that time. The thirteenth was born in Aliğa. My father comes to Aliğa, Izmir alone and then wants to take my mother with him. Although my mother didn't not want to go to Izmir at first, she has somehow been convinced and we came to Aliğa together in the 70's. Then we all started to do some work. Meanwhile, I studied in Aliğa. The late brother of mine Hamza went to Saudi Arabia. On the other hand, my fourth elder brother, Osman, who also helped us enter the maritime sector, opened a greengrocer shop.

The ships were buying fruits and vegetables from us while we were working for our green grocery store. Our acquaintance with the industry and ships began with wondering where these goods were bought. Interestingly, Mr. Yusuf Sertkaya, who is the founder of Ekol Denizcilik with which we are now partners, was the captain of a ship we served at that time

and used to shop at our green grocery stores. My brother Osman has always been the horizon for us, he has opened our way. Again, we got the agency of Petrol Ofisi Corporation thanks to him. Thus, we discovered the maritime more and started to provide full agency services to ships. Later, we started to serve the state owned Ditaş at that time. We found ourselves in the maritime sector by taking the agency of Deniz Nakliyat.

"I saw that English language was a need and my brother sent me to England."

But in the meantime, we started to discover that foreign ships also comes to Aliğa. At that time, we were only supplying goods to Turkish ships, but from that time we have decided to visit foreign ships and give them goods. Especially Greek flagged ships would come and we started to sell something to every ship we embarked on. When foreign ships came into play, foreign language became the main subject. Since we do



not have a foreign language, we were taking our teachers with foreign languages to the ships in order to communicate. Meanwhile, the years in question are the 80s. I saw that this was a need and decided to go to England in '85, with the great support of my brother. In 85-86, I returned to my country after studying in Management Sciences, Business Administration and

Marketing as well as English courses in England. Later, we sent my brother Adem Şimşek, who is now the head of the Aliğa Chamber of Shipping, to England for English education. Of course, good things about my private life were also happening during this period. Language education in the UK not only helped me gain a foreign language, but also helped me meet my dear wife Mrs. Hülya. We have two beautiful children, a boy and a girl. My son Doğukan recently graduated from Istanbul Bilgi University International Trade and Management Department. My daughter Elif is currently studying Molecular Biology at Acibadem University.

"We found ourselves in an improvised fiction."



Daha sonra zamanla manavcılık, gemi tedarik hizmeti veren bir şirkete dönüştü. Tabii bu sırada gemilerin su, telefon gibi diğer ihtiyaçlarını da karşılamaya başladık. Hurda boşaltmaya gelen gemiler on gün ile on beş gün kalıyorlardı ve o sürede birçok ihtiyaçlarını biz temin ediyorduk. Kendimizi, doğaçlama şekilde oluşmuş bir kurgunun içinde bulduk. Oysa, böyle bir mesleğin varlığından dahi haberdar değildik. Tamamen doğal bir sürecin sonucu oldu. İngiltere'den döndüğümde bu işlerin küresel anlamda nasıl yapıldığını da gördüm. Bu sırada Aliğa'da verdiğimiz hizmeti İzmir'deki gemilere de vermeyi düşündük. Ailemin desteği ile serbest bölgelerde kurulan ilk tedarik firması, Anele Dış Ticareti kurduk. Gemilere transit tedarik hizmeti veriyorduk. Firmayı büyüttük, geliştirdik ve Türkiye'nin en büyük lojistik firması olan Netlog firmasına verdik. Yaptığımız büyük yatırımlar vardı.

Vatan Konserve'yi aldık ve bu vesileyle Bursa'ya gittik. Türkiye'nin en büyük konserve fabrikasıydı. 3-4 sene çalıştırıp onu da Ülker'e sattık. Bursa'dan sonra İstanbul'a geldim ve 2001'de, kriz zamanında AVS'yi kurdum.

- Araya küçük parantez açmak isteriz. AVS'nin açılımı nedir?

- Şirketlerimin hepsi Anele, Albatros, Assist, AVS, Aktif gibi A harfi ile başlayan isimlere sahipti.

Eskiden fibristler vardı ve isim sırasında önde olmak amacıyla A harfi ile başlayan seçimlerim oldu.

Şimdi AVS'nin ise 'Abdülvahit Şimşek' veya diğer firma isimlerimizin baş harfleri olduğu zannediliyor. Oysa, akılda kalıcı bir isim olmasını istemiştim, ayrıca da kısa, altında başka bir neden yatmayan bir seçimdi.

- Farklı yatırımlardan sonra Denizciliğe dönme kararınızı nasıl değerlendiriyorsunuz?

- Vatan Konserve'yi Ülker'e verdikten sonra çıkış noktamız olan denizcilik İstanbul'da devam etmeye başladı. Nakliye, konserve gibi zamanın fırsatlarını değerlendirdiysek de asıl işimiz olan denizcilik dönmüş olduk. Biz Aliğa'da

lokaldik. Sonra bölgesel ve ardından ulusal olduk. En sonunda ise uluslararası olduk. İstanbul'da ise tüm limanlara hizmet vermeye başladık. Ardından ürünlerimizi uluslararası pazara hitap edecek şekilde, 2005 yılında tekrar gözden geçirerek daha küresel bir boyut kazandık. Denizci, küresel bir zihniyete sahiptir. O dönem Ağabeyim Osman Şimşek Aliğa'da gemi söküm işi yapıyordu. Yani Ailemizin gelirinin yüzde 80'lik büyük bir kısmını denizcilik oluşturuyordu. Bizim denizci olma noktasında tercih hakkımız yoktu fakat denizi çok sevdi. Oğlumun tercih hakkı olsun istedim. Yine o da şimdi denizcilik sektörüne hizmet veren 365 Teknoloji isimli şirketin başında.



- Öyleyse izin verirseniz bu soruyu oğlunuza sormak isteriz. Sayın Doğukan Şimşek, 365 teknoloji olarak ne iş ile uğraşıyorsunuz?

- **Doğukan Şimşek:** Denizcilik sektörü bazında teknoloji işleri yapıyoruz. Seahub adında planlı bakım programımız ile küçük ve orta ölçekli gemilerin planlı bakımlarını takip ediyoruz. Yazılımlarını ve güncellemelerini, aynı zamanda da uydu haberleşme sistemlerinin kurulumlarını yapıyoruz. Bunun gibi başka proje, fikir ve gerçekleştirmek istediğimiz diğer hedeflerimiz var. Sektöre yazılım ve teknoloji alanında destek vermek istiyoruz. Şunun farkındayız ki çok fırsat var ve işin geleceği, teknolojiye ve kendi içinde döngü oluşturup insanı ve zamanı efektif kullanan sistemlere doğru yer değiştirecek.

- **Abdülvahit Şimşek:** Daha hızlı, daha efektif ve ulaşılabilir sistemler olması gerekiyor. 365 teknoloji de esasında böyle bir misyon üstlendi.

- Seanews: AVS Global olarak neden EKOL Denizcilik'i satın almayı tercih ettiniz, planlarınız nelerdir?

- Bizler uzun zamandan beri gemilere ulusal ve uluslararası alanda catering hizmeti veriyoruz. Malum, devletimizin son zamanlarda Akdeniz ve Karadeniz'de başlattığı projeler dolayısıyla da Türkiye'de offshore endüstrisi ve yeni istihdam alanları oluşuyor. Bu alanları doldurmaya çalışırken personelimizi de kendimiz yetiştirmemiz gerektiğini düşündük. Gemiye gönderdiğimiz aşçı, kamarot ve müşterilerimizin her türlü personel ihtiyacını karşılamak için Ekol Denizciliği bünyemize katma kararı verdik. Ekol Denizciliği yepyeni bir vizyon, kadro ve mekân ile yakın bir zamanda buluşturduk. 350 öğrenci kapasiteli, kendisine ait yüzme havuzu, kapalı spor salonu, yenilenmiş simülasyon merkezi ve 250 kişilik konferans salonu olan bir okula geçtik.

“Denizciliği

kırsal alanlardaki

gençlere

ulaştıracağız!”

Ayrıca denizcilik kırsal alanlarda bu sektörden haberi olmayan gençlere ulaştırmayı da amaçlıyoruz.

Denizci Vatan, Denizci Millet diye sloganı olan bir coğrafyada yaşıyoruz fakat gelin görün ki deniz insanlarından tam anlamıyla kazanç sağlayamıyoruz. Bugün Filipinler'de denizcilik veya gemi insanı denildiği zaman yaklaşık 7 milyar dolarlık bir girdiden bahsediliyor. Oysa biz gemi insanı ihraç edemiyoruz. Bu da bizim eksikliğimizden kaynaklanıyor. Biz de işin eğitim tarafında girişimde bulunarak Anadolu'daki, özellikle lise mezunu kardeşlerimizi bu okulda denizcilik sektörüyle buluşturup gerek güverte gerekse makine zabiti olarak yetiştirerek sektöre kazandırmayı hedefliyoruz. Diğer yandan dünya denizcilik sektöründe personel işi yapan Marlow Navigation firmasının Türkiye temsilcisiyiz. Onlar yabancı personel temini yaparken biz de yerli personel temini alanında hizmet veriyoruz.

Later, over time, the greengrocery turned into a company providing ship supply services. Of course, in the meantime, we started to meet other needs of ships such as water and telephone. The ships coming to unload scrap were staying ten to fifteen days, and we were supplying most of their needs during that time. However, we were not even aware of the existence of such a profession. It was the result of a completely natural process. We found ourselves in an improvised fiction. When I came back from England, I also saw how these things were done globally. Meanwhile, we thought of providing the service we provide in Aliğa to the ships in Izmir. With the support of my family, we established Anele Foreign Trade, the first supply company established in free zones. We were providing transit supply services to the ships. The company have grown, we have developed and gave it to the Turkey's largest logistics company, Netlog. There were big investments we made. We bought Vatan Konserve and went to Bursa on this occasion. It was the largest canning factory in Turkey. We worked for the company for 3-4 years and sold it to Ülker. After Bursa, I came to Istanbul and founded AVS in 2001, during the crisis.

- We want to open small brackets in between. What does AVS mean?

- All of my companies had names starting with the letter A such as Anele, Albatros, Assist, AVS, Aktif.

We used to have indexes and I had choices starting with the letter A to be ahead in the name lists.

Now AVS is thought to be "Abdülvahit Şimşek" or the initials of our other company names. However, I wanted it to be a catchy name, and it was also a short name. So the choice has no other reason.

- How do you evaluate your decision to return to Maritime after different investments?

- After we sold Vatan Konserve to Ülker, we started to continue our starting point, maritime sector, in Istanbul. Although we took advantage of the opportunities of the time such as shipping and canning, we turned to our main business, maritime. We were local in Aliğa. Then we became regional and then national. Finally,

we became international. In Istanbul, we started to serve all ports. Then, in 2005, we reviewed our products to appeal to the international market and gained a more global mindset. At that time, my brother Osman Şimşek was doing ship dismantling work in Aliğa. In other words, 80 percent of our family's income was made up of maritime. We did not have the choice to work in maritime sector, but we loved the sea very much. I wanted my son to have a choice. He also now heads the company called 365 Technology, which serves the maritime industry.

- So if you let us, we would like to ask this question to your son. Mr. Doğukan Şimşek, what do you do as 365 technology?

- **Doğukan Şimşek:** We do technology works on the basis of the maritime sector. We follow the planned maintenance of small and medium sized vessels with our planned maintenance program called Seahub. We install software and updates, as well as satellite communication systems. We have other projects, ideas and other goals we want to achieve like this. We want to support the sector in the field of software and technology. We are aware that there are many opportunities and the future of work will shift towards techno-

logy and systems that create a loop within itself and use people and time effectively.

- **Abdülvahit Şimşek:** There should be faster, more effective and accessible systems. 365 technologies actually undertook such a mission.

- Seanews: Why did you choose to buy EKOL Maritime Education as AVS Global, what are your plans?

- We have been providing catering services to ships nationally and internationally for a long time. As you know, due to the projects our state has recently initiated in the Mediterranean and Black Sea; new opportunities appears in the offshore industry in Turkey. While trying to fill these fields, we thought that we should also train our staff ourselves. We decided to add Ekol Shipping to our organization in order to meet all the personnel needs of our cooks, stewards and customers that we sent to the ship. We have recently brought Ekol Shipping together with a brand new vision, staff and a building. We moved to a school with a capacity of 350 students, its own swimming pool, indoor gym, renovated simulation center and a 250-person conference hall.





Tüm bunlara ek olarak bu eğitimleri bir yıllık İngilizce hazırlık eğitim kursları ile destekleyerek yetiştireceğimiz personele bir de İngilizce eğitimini vermiş olmayı planlıyoruz.

**- Gemi tedariki de zamanla yarı-
şan bir sektör. Çözümlerinizi
hakkınızda bilgi verir misiniz?**

- Esasında işimiz, klasik bir tedarik anlayışından öte, biraz daha farklı bir konseptte evirildi. Biz, biraz önce söylediğim üzere, Türkiye'ye gelen gemilere gerek bölgesel gerekse lokal tedarik yaptığımız zamanlarda var olan depolarımızdan mallarımızı alır ve geminin geliş tarihlerine göre organizasyonunu yaparak teslimi gerçekleştirirdik. Anca şu an, 100 ülkede 1500 noktada gemilere hizmet veriyoruz. Fakat hiçbir yerde bize ait, yani fiziki depomuz yok. Biz, kurmuş olduğumuz tedarik

rik ağı ve geliştirdiğimiz yazılımlar ile işimizi, müşterinin ihtiyacını onun görmek istediği sonuçla yöneterek, bir nevi onlar adına maliyet yönetimi yaptığımız bir model haline getirdik. Şöyle ki, her gemi insanı için günlük bir rakam üzerinden anlaşıyoruz, bir gemicinin günlük tüketim masrafını 2500-3000 kalori üzerinden değerlendirerek, gerekli miktarda et, balık, tavuk gibi protein, enerji ve yağ ihtiyaçlarını gidermesi gerektiğine kanaat getiriyoruz. Bu gıdayı alacak şekilde planlamayı yapıp, armatöre günlük bir rakam veriyoruz. Armatörün tedarik süreçleriyle uğraşmasının önüne geçiyoruz, bu işe talip oluyoruz. Onların asıl işlerine odaklanmasını istiyoruz. Çünkü, 80 tane satın almacıdan oluşan bir ekibimiz var. 250 tane gemiye halihazırda kontratlı hizmet veriyoruz. Dolayısıyla ay sonunda sürpriz barındırmaksızın kesilen faturayı armatöre ulaştırmak işimizin en önemli kısmı.

“Bir gemicinin neler isteyeceği buradaki kilit nokta.”

Bir gemicinin neleri önemseydiği buradaki kilit nokta. Memnun olacağı bir yemek ve zamanında alınan maaş! Aslında bir konu daha var ki, o da, kontratı bittiğinde gemiden inip ailesine kavuşmak. Yemeğine, parasına ve özel tatiline dokunmadığınız sürece o gemi personeli mutludur ve doğru çalışır. Biz ise bunlardan bir tanesini tamamen armatörden almayı amaç ediniyoruz. Yemek ile motivasyon sağlamak bizden, maaşları ve tatilleri sizden, diyerek bunu bir iş modeli haline getirdik.

Yeni bir şey de ekledik: Artık gemilere hem aşçı hem de kamarot sağlayarak gemi üzerinde yemek pişirmeye başladık. Ekol Denizcilik de bu modelin personel ayağı olacak. Gıda tarafı olmayan, yani teknik malzeme ve yedek parça konusunda da bunu yapıyoruz. Gemiye catering hizmeti veren firmalar tabii ki var ancak bu modeli benimsemiş ve buna yönelik ürünler üreterek müşteriye fark yaratan tek firmayız diyebilirim. Aynı şekilde işin teknolojik ayağında da müşterilerimizin ihtiyaçları karşılıyor. Az önce öğlunun

da söylediği gibi; 365 Teknoloji (eski ismi ile EDMAR) Türkiye'nin ilk gemi planlı bakım yazılım yapan firmasıydı. Bu noktada hem kendi hem de sektörün ihtiyaçlarını karşılıyor. Bu ekip ile biz DTO'ya da çok güzel bir program yapıp hediye ettik. İçeriği daha çok stajyerlere yönelik olan programı kendi odamız için tasarlamış olmanın gururunu yaşıyoruz.

- Ticarete olduğu kadar insana yatırım yapmayı da benimsediğinizi söyleyebilir miyiz?

-İnsana yapılan yatırımın ticarete yapılandan çok daha üstün olduğuna inanan birisiyim. Bu nedenle burası insana yatırım yapan bir şirket. Ticaret insana yatırım yapıldığı takdirde zaten kendiliğinden gelecektir. Özellikle genç kadroları tercih ediyoruz çünkü kendi hayatlarını kurabilmeleri için bazı ilkeler ve disiplinler almaları gerekiyor ki bunlar olmazsa olmaz. Hem maddi hem de manevi anlamda genç insanlara yeni ilke ve disiplinler kazandıran bir platform olduğumuza inanıyoruz ve ekibimizle böyle bir ilişki içerisindeyiz. Çok güzel insanlar yetiştirdik ve yetiştirmeye devam ediyoruz. Sektörün çok önemli yerlerinde yer edinmiş ve isim yapmış bu kardeşlerimizin oldukları yere gelmelerine vesile olmaktan son derece memnunuz. Zamanında 9 Eylül'de Tedarik Zincir Yönetimi dersleri vermem istenmişti, o dönem birlikte olduğumuz genç arkadaşlarımız, süreçte karşımıza müşterilerimiz olarak çıktı. 92-93 yıllarıydı, şimdi yıl 2020, bu anlamda da geldiğimiz noktadan memnunuz.

- Pandemi dönemini kendi içinde nasıl yönettiniz, ekonomik etkileri neler oldu?

- Pandemi sürecinde büyüdüğümüzü söyleyebilirim. Biz küresel bir firmayız. Dünya çapında yaşanan yüzde 5'lik, 10'luk düşüş bizi kötü yönde etkilemedi. Bunun, oluşturduğumuz iş modelinin bize sunmuş olduğu avantajlar sayesinde olduğuna inanıyorum. Hatta, bu süreçte müşterilerimiz bizleri daha çok tercih ettiler. Onlar için güvenilir bir liman olduk diyebiliriz. Müşterilerimizin hiçbir gemisi kumanyasız veya servissiz kalmadı. Bir gemiye helikopter ile hizmet verdiğimiz dahi oldu. Bu pandemi sürecinde de global olarak bizimle çalışan müşterilerimiz son derece memnun ayrıldı.



“We will bring seafaring to the youth who lives in rural areas!”

We also aim to reach to young people in rural areas, who are not aware of this sector. We live in a geography that has the slogan “Seafarer Homeland, Seafarer Nation”, however, we cannot fully profit from seafarers. Today, when it comes to maritime or seafaring in the Philippines, mentioned. However, we cannot export seafarers. This is due to our lack. We aim to bring our brothers in Anatolia, especially high school graduates, to the maritime sector in this school by taking in the education side of the business and bring them to the sector by training them both as deck and machine officers. On the other hand we are the representative of Marlow Navigation company in Turkey, which carries out the staff-work in the global basis. While they supply foreign personnel, we also provide services for the supply of local personnel. In addition to all of these, we plan to provide English training to the staff we will train by supporting these trainings with one-year English preparatory training courses.

- Ship supply is also a sector that competes with time. Could you give information about your solutions?

In fact, our business has evolved into

a slightly different concept, rather than a classical procurement approach. We are, as I mentioned earlier; When we supplied both regionally and locally to the ships coming to Turkey, we would take our goods from our existing warehouses and we would organize the delivery according to the arrival dates of the ship. Currently, we serve ships at 1500 points in 100 countries. But nowhere belongs to us, that is, we do not have a physical warehouse. With the supply network we have established and the software we have developed, we have turned our business into a model that we do cost management on behalf of them, by managing the customer’s needs with the result they want to see. That is to say, we agree on a daily figure for each seafarer, we consider that a seafarer should provide his needs of protein, energy and fat by the meals such as meat, fish and chicken by evaluating the daily consumption cost over 2500-3000 calories. By taking these numbers into consideration we make our plan and give a daily figure to the shipowner. We prevent the shipper from dealing with procurement processes, we put ourselves in for this job. We want them to focus on their core business. Because we have a team of 80 buyers. We currently provide contracted service for 250 vessels. Therefore, the most important part of our job is to deliver the invoice to the shipowner without any surprises at the end of the month.

“Here the key is what a seafarer would want.”

What a seafarer cares about is the key here. A meal to please and a timely salary! In fact, there is one more issue, which is to get off the ship and reunite with his family when his contract ends. As long as you don’t touch their food, money and special vacation, that ship’s crew will be happy and will work properly. We aim to take one of them completely from the shipowner. We turned this into a business model by saying that; “Motivation with food is from us, salaries and holidays are from the shipowner.” We have also added

something new: We have now started cooking on board by providing both the cook and the steward to the ships. Ekol Denizcilik will be the personnel part of this model. We also do this for non-food side, we provide technical materials and spare parts. Of course there are companies that provide catering services to the ship, but I can say that we are the only company that has adopted this model and makes a difference to the customer by producing products for this. Likewise, the needs of our customers are provided in the technological part of the business.

As my son has just said; 365 Technology (formerly EDMAR) was the first company in Turkey which carries out planned maintenance software on ships. At this point, we provide the needs of both our own and the industry. With this team, we also made a very nice software and presented it to DTO.

We are proud to have designed the software, the content of which is mostly aimed at interns, for our Chamber of Shipping.

- Can we say that you have adopted investing in people as well as in trade?

- I am someone who believes that investment in people is far superior to that made in trade. That’s why this is a company that invests in people. Trade will come automatically if you invest in people.

We especially prefer young staff because they need to adopt some principles and disciplines in order to establish their own lives, which are indispensable. We believe that we are a platform that brings new principles and disciplines to young people, both materially and spiritually, and we are in such a relationship with our team. We raised and continue to raise very nice people. I am extremely pleased to be instrumental in helping these brothers and sisters, who have made a name and place in very important positions in the sector. I was asked to teach Supply Chain Management lectures at 9 Eylül University at the time, and the young friends we were with at that time appeared as our customers now. The years were 92-93, now the year is 2020, in this sense, we are happy with the point we have reached.

Ayrıca biz, ilave olarak medikal departmanı kurduk. 10 kişilik bir ekibimiz var. Medikale doğan ihtiyaç ve talepler doğrultusunda yeni girişimlerde bulunduk. En nihayetinde tedarik firmasıyız. Müşteri pantolon da ister sebze meyve de ister üzerine giyeceği medikal koruyucu tulumu da ister. Biz bunları sağlamak ile mükellefiz.

“Her şey, bireylere olan bağımlılıktan ziyade sistemin ana aktör olduğu şekilde tasarlandı.”

Ayrıca, daha önce bahsettiğim üzere, teknoloji altyapımızın gücü ve oturduğumuz sistem sayesinde bütün ekibimiz bu süreçte evinden çalıştı. Hali hazırda işe gelme zorunluluğu da yok. Bunun da olabileceğini fark ettik. Bizim şu anda Çin, Filipinler, Singapur gibi ülkelerde sistem üzerinden çalışan personellerimiz var. Bu çatının fiziksel anlamda altında olmalarına gerek yok. Her şey, bireylere olan bağımlılıktan ziyade sistemin ana aktör olduğu şekilde tasarlandı. Sistem dinamik ve sürekli kendini geliştiriyor. Her yeni şeyi sisteme yerleştiriyoruz. Bu sene sonunda yaklaşık 2 senedir yazılan programımız tamamlanacak. Bu program çalışmamıza ve müşterimize hitap eden, iki tarafında sistem üzerinde çalışabileceği şekilde yazıldı. Müşterimiz kendisine dair bir depo açabilecek ve bu, konseptimizi çok daha farklı bir yere taşıyacak.

- Kendinizi Türkiye’de ve dünyada hangi konumda görüyorsunuz?

- Bizimle benzer sektörlerde çalışan

başarılı firmalar var. Fakat bizim konseptimiz ve çalışma şeklimiz sektörün geri kalanından farklı.

“Daha sistematik, daha planlı ve daha profesyonel...”

Biz artık tedarikçi olmaktan öte, sistem üzerinden “Supply Management” yani tedarik yönetimi yapan bir firmayız.

Esasında armatör adına tedarik yönetimini, onun çıkarlarını koruyarak daha sistematik, planlı ve profesyonel yapıyoruz. Bilirsiniz, bir aracın dikiz aynasından önce başka bir aracı uzaktan görürsünüz, sonra o araç yaklaşır ve artık bütününe hakimsinizdir. Global anlamda da durumumuz bu şekilde tanımlanabilir. Süreç içinde uluslararası bir firma olduk. Bu noktada bir farkındalık oluşturmaya başladığımızı inanıyorum. Bunu, sıklıkla aldığımız yatırım ortaklıkları tekliflerinden de görebiliyoruz. Kendimize yakı-





We can say that we have become a safe port for them. None of our customers' ships were left without food or service. We even served a ship with a helicopter. During this pandemic period, our customers working with us globally were extremely satisfied. In addition, we established an additional medical department. We have a team of 10 people. We made new initiatives in line with the needs and demands arising from medical. We are, after all, a supply company. The customer also wants trousers, vegetables, fruits, or a medical protective suit to wear. We are obliged to provide them.

“Everything is designed in such a way that the system is the main actor rather than dependence on individuals.”

In addition, as I mentioned before, thanks to the power of our technology infrastructure and the system we set up, our entire team worked from home in this process. Currently, there is no obligation to come to work. We realized that this could happen too. We currently have personnel working through the system in countries such as China, the Philippines, and Singapore. They don't need to be under this roof in a physical sense. Everything is designed in such a way that the system is the main actor rather than dependence on individuals. The system is dynamic and

constantly improving. We put every new thing in the system. Our program, being written for about 2 years, will be completed at the end of this year. This program has been written in a way that appeals to our employees and customers, so that both sides can work on the system. Our customer will be able to open a warehouse for himself and this will take our concept to a different place.

- In what position do you see yourself in Turkey and in the world?

- There are successful companies working in similar sectors with us. But our concept and way of working is different from the rest of the industry.

“More systematic, more planned and more professional...”

We are no longer a supplier, but a company that does “Supply Management” through the system. In fact, we are making the supply management on behalf of the shipowner more systematic, planned and professional by protecting his interests. You know, from the rear view mirror of a vehicle; first you see another vehicle from afar behind, then that vehicle gets closer and then you see it completely. Globally, our situation can be defined in this way. Throughout the process, we became an international company. At this point, I believe we are starting to raise awareness. We can see this from the investment partnership offers we receive frequently. We try to represent what suits ourselves in the best way possible with our own potential. In this process, getting ahead or staying behind someone doesn't change anything. We are trying to be a company that tries to satisfy its customers instead of competing in a competitive environment, does not forget its existence mission, lives and shares with its team in integrity and happiness, and we are trying to be whole with our stakeholders. We strive to present ourselves to the customer with our own products, services and experiences. We have come a long way in this regard and we continue to do so.

- How did you manage the pandemic period within your company, what were the economic effects?

- I can say that we grew up during the pandemic process. We are a global company. The worldwide decline of 5 percent or 10 percent did not affect us badly. I believe this is due to the advantages that the business model we have created has given us. In fact, our customers preferred us more in this process.

şanı kendi potansiyeli-mizle en güzel şekilde temsil etmeye çalışıyoruz. Bu süreçte birilerinin önüne geçmek veya arkasında kalmak hiçbir şey değiştirmiyor. Rekabet ortamında çekişmek yerine müşterisini memnun etmeye çalışan, varlık misyonunu unutmayan, ekibi ile bir bütünlük ve mutluluk içerisinde yaşayan, paylaşan, paydaşlarıyla bir bütün olan bir firma olmaya çalışıyoruz. Biz, kendi ürünlerimiz, servislerimiz ve deneyimlerimizle müşteriye kendimizi sunmaya çalışıyoruz. Bu konuda da büyük bir yol aldık ve almaya devam ediyoruz.



düzenli hizmet içi eğitimler ile de personelimizin daha vizyon sahibi olmasını sağlayacağız. Ayrıca bu hizmeti müşterilerimize de açmış olacağız.

Son olarak söylemek istediğim bir şey daha var. Hikayemize inanan, güvenen ve bu tabloda yerini alan tüm arkadaşlarıma teşekkür ederim. Ancak teşekkürün en büyüğünü, her platformda bizi destekleyen ve varlıklarıyla onurlandıran kıymetli müşterilerimize

etmek isterim.

- Hobileriniz var mı?

- At binmek her zaman hayalim olmuş-tur, nihayet henüz bir süre önce hayatıma dahil edebildim ve mümkün oldukça devam ettirmeye çalışıyorum. Ancak bir konu daha var ki, o da yarı değerli taşlar...

Farklı coğrafyalardan değişik karakteristiklere sahip yarı değerli taşları bulmak, toplamak, bazen işlemek bazen de dekoratif ürünler için malzeme yapmak gibi bir hobim var. Bu sayede çok farklı insanlarla da tanışma olanağı buluyorum. Bazen düşünüyorum, taş mı yoksa değişik dostluklar kurma imkânı mı bana cazip gelen! Hasılı, vesile oldu diyelim.

-SeaNews Dergimizi nasıl buluyorsunuz?

- Sektörümüze hizmet eden her yayın bizim için kıymetli, bir kere ciddi bir emek var, ilk olarak sizin özelinizde hem şahsınıza hem de ekip arkadaşlarınıza teşekkürlerimi sunmak isterim. Dergi dilinin Türkçe ve İngilizce olması ayrıca önemsedğim bir konu. Diğer yandan birçok değerli sima hakkında çok faydalı bilgiler okuyoruz, ufuk oluyor. Varlığınızın daim olmasını temenni ederim.

- Sayın Abdülvahit Şimşek, bize ayırdığınız zaman ve verdiğiniz değerli bilgiler için teşekkür ederiz. ■

dediğimiz zaman Türkiye'nin 15-20 yıllık enerji açığının karşılanması demek. Ancak bir o kadar da dışarı çıkan para içeride kalacaktır. Dolayısıyla güçlü bir Türkiye istenmiyor. Bu gayet anlaşılabilir. Bu disiplin korunur ve özel sektör ruhu desteklenirse tabii ki ekonomi çok daha güçlü olabilir.

Bugün dünya ekonomisinde ilk 10'a girmeye çalışan bir ülkeyiz. Türkiye çok dinamik bir ülke, üretiyor. Devlet politikalarıyla biraz daha üretim odaklı işler yapılırsa, tıpkı savunma sanayiinde bugün gördüğümüz gibi, çok daha fazla yol alacağız. Savunma sanayiinde yaptığımız eğitim, tarım ve turizmde de yaptığımız takdirde çok daha farklı yerlere gideceğimize inanıyorum. Bugün Türkiye, gemi inşa ve gemi bakım alanında çok büyük ivme kazandı. Burası tercih edilen bir liman oldu. Bu bağlamda, inanıp üzerine gitmek lazım. Türkiye'nin önü açık. Şunu da unutmamak lazım, devlet bu pandemi sürecinde can suyu adı altında birçok teşvikler ve personel, işletme sermayesi noktasında destekler verdi. Bu da ekonomiyi canlandırdı. Bunun yetip yetmediği konusunda yorum yapamam ancak bizim şirketimiz özelinde düşündüğümde şunu görüyorum: Biz bu süreçte, büyümeye geçen bir firma olduk.

- Sizin eklemek istedikleriniz var mı?

- Burası bir aile şirketi olarak kurumsal düzeyde çalışıyor. Bünyemize dahil ettiğimiz EKOL Denizcilikte yapacağımız

- Piyasanın içerisinde olan biri olarak, dünyanın ve ülkemizin ekonomik gidişatı hakkında ne düşünüyorsunuz?

- Türkiye çok güçlü bir ülke. Tabii ki daha önceki ekonomik parametreleri göz önünde bulundurduğumuzda bugün gerileyormuş gibi görünüyordur olabilir. Ancak Türkiye'nin konumu çok stratejik bir coğrafyada. Bu ülkenin büyümemesi ve güçlenmemesi adına çok özel gayretler gösteriliyor. Tıpkı bugün dünya ülkelerinin Akdeniz'deki enerji politikasında da gördüğümüz gibi.

“Karadeniz’de bulunan enerji sayesinde Türkiye’de offshore sektörü kuruluyor.”

Karadeniz’de bulunan enerjinin ülkemize çok büyük getirisini olacak. Şimdiden, ülkemizde hiç olmayan bir sektör, offshore sektörü kuruluyor. Firma olarak henüz çok yeni bir kontrata imza attık.

Marmara’da gaz saklayacak bir altyapıya, inşası bir buçuk sene kadar sürecek. Bu iş alanı dün yoktu.

Enerji, başlı başına dominant bir sektör olmaya başlıyor. 320 milyar metreküp



- This place is working as a family business in a corporate setting. With the regular in-service trainings we will do at EKOL Shipping, which we have included in our organization, we will ensure that our personnel have more vision. In addition, we will open this service to our customers.

Finally, there is one more thing I want to say. I would like to thank all my friends who believed and trusted our story and took their place in this picture. I would also like to thank our valued customers who support us on every platform and honor us with their presence.

- As a person in the market, what do you think about the economic course of the world and our country?

- Turkey is a strong country. Of course, considering the previous economic parameters, it may seem to be declining today. However, the location of Turkey is very strategic. Very special efforts are being made to prevent this country from growing and getting stronger. Just as we see today in the energy policy of the world countries in the Mediterranean.

“Thanks to the energy contained in the Black Sea, offshore industry is being established in Turkey!”

Energy in the Black Sea will bring a great benefit to our country. Already, a sector that does not exist in our country, the offshore sector is being established. As a company, we have just signed a new contract. The construction of an infrastructure that will stock gas in Marmara which will take up to one and a half years. This business area did not exist

before. Energy is starting to become a dominant sector independently. When we say 320 billion cubic meters, it provides Turkey’s energy deficit of 15-20 years. However, as much money also will stay inside the country. Therefore, a strong Turkey is not being wanted. This is quite understandable. If this discipline is maintained and the private sector spirit is supported, of course the economy can be much stronger. Today, we are a country trying to rank among the top 10 in the world economy. Turkey is a dynamic and producer country. If a little more production-oriented work is done with government policies, just as we see in the defense industry today, we will go much further. I believe that if we do what we do in defense industry in education, agriculture and tourism, we will go to different position. Today, Turkey has gained immense momentum in shipbuilding and ship maintenance and became a preferred port. In this context, one has to believe and go over it. Turkey’s future is bright. It should not be forgotten that during this pandemic period, the state provided many incentives under the name of ‘water of life’ and supports in terms of personnel and working capital. This also stimulated the economy. I cannot comment on whether this is enough or not, but when I think about our company, I see this: We have started to grow in this process.

- Do you have anything to add?

- Do you have any hobbies?

- It has always been my dream to ride a horse, I finally got it into my life a while ago and I try to keep it going as much as possible. However, there is another issue that is semi-precious stones... I have a hobby to find semi-precious stones with different characteristics from different geographies, collect them, sometimes process them and sometimes make materials for decorative products. In this way, I find the opportunity to meet many different people. Sometimes I ask myself; is it the stone or the opportunity to make different friendships that appeal to me! Let’s say it was an occasion.

- What are your thoughts on SeaNews Magazine?

- Every publication that serves our industry is precious to us, first of all there is a serious effort. I would like to thank you and your teammates. The magazine is both in Turkish and English, which I also care about. On the other hand, we read very useful information about many valuable faces, it becomes seminal for us.

I hope your existence will be permanent.

-Dear Mr. Abdülvahit Şimşek, thank you for your time and valuable information you gave us. ■