

AVS dünya markası olma yolunda ilerliyor



Abdülvahit Şimşek

Türkiye'nin öncü gemi tedariki yapan firmalarından biri olan AVS Global Supply Yönetim Kurulu Başkanı Abdülvahit Şimşek, AVS'nin dünya markası olma yolunda emin adımlarla ilerlediğini söylüyor. Yakın gelecekte yeni sürprizler olacağını duyuran Şimşek, AVS'nin kendi sınırlarını aşma hedefi doğrultusunda hızla ilerlediğini belirtiyor ve diyor ki "Sürekli kendi vizyonunu yenileyen, sektörün ihtiyaçlarını okumaya çalışan ve bu ihtiyaçları elindeki imkanlarla en hızlı şekilde hayata geçirmeyi amaçlayan bir firmayız"



AVS'nin dünya markası olmak gibi bir hedefi var diyen AVS Global Supply Yönetim Kurulu Başkanı Abdülvahit Şimşek, yurt dışında şubeleşme konusunda çalışmalarını hızlandırdıklarını kaydetti. Şimşek, "AVS olarak hedefimiz doğrultusunda emin adımlarla ilerliyoruz. Bunu yaparken stratejimiz, öncelikle yerel tedarikçilerle çalışmak. Kritik noktalarda şubeleşerek müşterilerimize daha yakın hizmet vermeye başlıyoruz. Bunu da devletimizin sağladığı "milli markalar oluşturma projesi Turquality" anlayışı kapsamında yapıyoruz. Türkiye Cumhuriyeti devleti bir vizyon veriyor aslında. Diyor ki, küreselleşmeyi, markalaşmayı destekliyorum. Herhangi bir konuda, kim nerede ne yapıyorsa küresel bir oyuncu olması için bize düşen bir şey varsa biz yapalım. Bu noktada bizim de yaptığımız, devletimizin belirlediği vizyonla kendi yapılanmamıza ait vizyonumuzu örtüştürmek.

Dünyadaki bütün limanlarda hizmet verebiliriz

Küresel bir hizmet sunduklarını kaydeden Şimşek, "Yapımız, dünya-

daki bütün limanlarda hizmet verecek şekilde kuruldu. Müşterilerimiz dünyanın hangi noktasında olurlarsa olsunlar hizmet alanımız içinde kalıyorlar. Böyle olunca da, çalıştığımız tüm tedarikçilerin depoları bizim depomuz, dünyadaki tüm armatörler ve gemi yönetimi firmaları da potansiyel müşterimiz konumuna geliyor. Bu gerçekliğin daha iyi yönetilebilmesi için stratejik noktalarda yapılanmaya gidiyoruz. Bir Türk markası olduğumuz için de, kendi vizyonumuzu devletimizin belirlediği strateji ve vizyonlarla örtüştürerek yapıyoruz. Yunanistan ve Hollanda örneklerimiz bu noktada birer adım. Önümüzdeki birkaç yıl içinde AVS'nin 10 farklı noktada aynı stratejiyle yapılandığını göreceksiniz. Beş yıllık stratejik planımız içinde yer alan bu bölgeleri seçerken, bizimle iş birliğine hazır firmaları öncelikli baz alıyoruz. Yakın gelecekte farklı sürprizler olacak" dedi.

Yunanistan'da şube

Daha önce Hollanda'da şube açtıklarını belirten Şimşek, "Oradaki müşterilerimizle yakın ilişki içinde olan bir ekibimiz var. Dünya denizciliği denince akla ilk gelen ülke Yu-

nanistan oluyor. Çünkü dünyanın en büyük filosuna sahip Yunan armatörüdür. Biz de onlara daha yakın olabilmek için böyle bir hamle yaptık. Kolay olduğunu söyleyemem, Yunanistan kritik bir hamledir. Zira, ülkeler arası politikaların özel sektöre de yansıdığı bir gerçek. Türk firmasıyla çalışmak istemeyen karar mercilerine şahit olduk ama inandığımız doğru ve ticari planlarımızdan vazgeçmedik, gidişatın iyiliği de aldığımız kararın doğruluğunu destekliyor" açıklamasını yaptı.

Öncelikle kendi sınırlarımızı aşmayı hedefliyoruz

Sektörde kendileriyle aynı işi yapan birçok firma olduğunu söyleyen Şimşek, onları rakip olarak değil iş birliği yaptıkları sektör paydaşları olarak gördüklerini belirtti. Şimşek şöyle devam etti; "Biz, öncelikle kendi sınırlarımızı aşmayı hedefliyoruz. Rakibimiz yok, derken kastımızın bu olduğunun bilinmesini isterim. Rakip olma durumu, eğer kurumların birbiriyle çalışma durumunu ortadan kaldırıyorsa verimli bir ticari duruştan söz etmek mümkün olmaz. Biz, sektörde bizimle aynı işin yapan firmaları dostlarımız olarak görüyoruz.



Kendileriyle de alışverişimiz sürüyor. Türkiye’de birçok tedarikçiden hizmet alıyoruz. Bu tedarikçilerin aslında potansiyel müşterisiyiz. İnsanın ticari çevresindeki yapılanmaları rakip olarak görmesi ancak büyümesine engel olur kanaatindeyim. Ancak iş birliği ve karşılıklı fayda esasında çalışmak herkesi kendi yapılanması içinde güçlü kılar. Baktığımızda işimiz tedarik, ne var ki dünyanın 1500 ayrı noktasında farklı tedarikçilerle çalışıyoruz. Sürekli kendi vizyonunu yenileyen, sektörün ihtiyaçlarını okumaya çalışan ve bu ihtiyaçları elindeki imkanlarla en hızlı şekilde hayata geçirmeyi amaçlayan bir firmayız. Türkiye’deki sektör küçük ve bu yaklaşım takdir görüyor. Global bir ticaret yapıyor ol-

mamız kaynaklı da dünyada da kabul gördüğünü söylemek yanlış olmaz.”

Potansiyel kullanılmıyor

Sektörün sahip olduğu potansiyel kullanılmıyor diyen Şimşek, “Denizcilik sektöründe tedarikçiler hak ettikleri yerde değil ve bence tam olarak anlaşamıyorlar. Tamer Başkan’ın aksiyonlarıyla daha çok fark edilmeye başladıkları aşikar. Göreve geldikten sonra kendisinin öncülüğünde Kumanyacılar Birliği Başkanımız, 11. Ve 21. Meslek Komitesi Başkan ve Yardımcılarıyla sektörün farkındalığını yükseltmeye yönelik Ankara’da gerekli makamların kapılarını çaldık. Söylemeye çalıştığım şey şu; pazar 1,5 milyar dolar seviyesindedir. Tüm

kumanyacıların cirosunu toplasanız erişeceğiniz seviye 150 milyon doları bulmaz ki bu da alınan payın %10’larında kaldığına işaret etmektedir.

Sektörde herkesin kendi adına bazı sorunları var

Sektör iyi takip edilir ve doğru okunursa gelişmelerin güzel olduğunu ama yine de hak ettiği noktada olmadığını söylemek mümkün. Bu noktada tüm paydaşların kendi adına bazı sorunları var. Tedarik alanında kumanyacıların sıkıntılarında söz ederken, armatörü de unutmamak lazım. Pek tabii ki bir de gemi insanların durumları söz konusu. Bugün, Filipinler, yurt dışına gönderdikleri gemi insanları kaynaklı 8-9 milyar dolar girdi elde ediyorken, ülkemizde geni insanı sayısının yalnızca 150 bin olması da üzerinde düşünülmesi gereken bir konu. Geldiğimiz noktada Ukrayna ve Rusya da pazardan yüklü miktarda pay alıyorken, yaşanan savaş nedeniyle ivme kaybetmişler ve bu durum da pazarda bir açık doğurmuştur. Sözlerimin başında da söylediğim gibi, sektör ve genel konjonktür iyi takip edilmeli ve okunmalıdır. Belirttiğim noktalar kaynaklı Türk personel için fırsat doğmuştur. Ne var ki iki konuya takıldığımızı söylemek de yanlış olmaz; personelimizdeki yabancı dil sorunu ve mevzuat engelleri. Bir tedarik firması sahibi olarak değil, ancak sektöre yetişmiş personel sağlayan bir okulun, Ekol Denizcilik Eğitim Merkezinin yatırımcısı olarak söylemek isterim ki, gerek Deniz Ticaret Odası gerekse Armatörler Birliği bu konuya el vererek mevcut pozisyonumuz fırsata çevrilebilir. Mevzuat ve dil sorunları çözüldüğünde Türk personelinin dünya sularındaki gemilerde çalışmasının önünde hiçbir engel yoktur. Bugün gerek sektörün farklı alanlarındaki yatırımlarımız gerekse Ekol Denizcilik bünyesinde şahit olduğumuz durum ışığında, dün hiç olmadığı kadar bugün Türk personelin tercih edildiğini, aranır durumda olduğunu söylemek mümkün. Biz de stratejilerimizi bu konular üzerinde yapılandırıyoruz” dedi.

Offshore gemilerine catering hizmeti

“Devletimizin yatırımları sayesinde sektör yeni bir alanla tanıştı ve birçok kişiye istihdam oluştu. Söz konusu projelerde yerli firmaların tercih edilmesi ve bu noktada önümüzün açılması adına minnettarız. Türk Petrolleri'nin offshore yatırımları bize onshore alanının da kapısını açmış oldu, projelerde 200'e yakın aşçı ve kamarotumuz görev almakta. Çünkü bu ivmeyle armatörümüz de yerli aşçının ve kamarotun gemisine girmesini akla yatkın buldu, bugün Arkas, Kıran gibi firmalar bu alanımızı desteklemekteler. Pandemi gibi ağır bir gündemi geride bıraktık. Kruvizayerlerde çalışan birçok kalifiye personel işini kaybetti. Bu noktada bizim faaliyet alanlarımızda oluşan istihdam bu sahada çalışanlara imkan oluşturdu, hem de bizim hizmet verdiğimiz kollarında çatayı yükseltti” diyen Şimşek Rusya-Ukrayna arasındaki savaşın yansımalarını şöyle anlattı:

Ukrayna-Rusya savaşı bizi çok etkilemedi

“Rusya ve Ukrayna arasındaki savaşta ortaya çıkan sonuçlardan dolayı ikmal sıkıntıları yaşıyoruz elbette ama bu bizim tüm operasyonumuza çok da etkilemiyor. Çünkü tüm dünya bizim pazarımız. Şirket olarak konseptimizi buna göre belirledik. Biz, Ukrayna'ya veya Rusya'ya gelecek gemilere hizmet veremezsek ne olur diye kaygılanmıyoruz. Projeniz global olunca bölgesel yaşanan bir sorun sizi fazla etkilemez. Bugün Ukrayna lokasyonu, yarın dünyanın farklı bir alanı, bunun işimizi ya da süreçlerimizi derinden etkileyen bir yanı yok, zira iş yapma şeklimiz tamamen esnek ve önceden öngörülmemeye dayalı. Diğer yandan o bölgede müşterilerimize kapımızın açık olduğunu da söyledik ve AVS olarak Ukrayna'daki müşterilerimize ofisimizi açtık. Ev sahipliği yapıyoruz. Savaş bitinceye kadar burada misafirimiz olarak kalacaklar.”



Olşen Gözübüyük

AVS Greece Global Supply Yunanistan Temsilciliği Ülke Müdürü Olşen Gözübüyük:

Yunanistan'daki iş hacmimizi her ay artırıyoruz

AVS Greece Global Supply olarak 2018'te Yunanistan'da faaliyete başladık. Pandemi dönemi özellikle bizim gibi yeni şirketler için daha da zor oldu. Ancak merkezin desteğinin yanı sıra attığımız doğru adımlarla buradaki zorlu rekabet ortamında firmaların dikkatini çektik ve her geçen ay buradaki iş hacmimizi arttırmaya devam ediyoruz.

Burada rekabet çok fazla yaşanıyor. Firmaların birbirleriyle olan iş birlikleri uzun yıllara dayanıyor. Buradaki iyi ilişkilerimizle faaliyetlerimiz devam ederken Avrupa'daki diğer noktalara da iş yapmaya başladık. Avrupa'daki faaliyetlerimizi Yunanistan'dan yürütüyoruz. Geniş bir ürün yelpazemiz ve esnek manevra kabiliyetimizle müşterilerimizi bu zorlu süreçte memnun ederek bizimle çalışmalarına devam etmelerini sağladık. Burada 7/24 hizmet kapasitesiyle kaliteli ve müşteri odaklı bir hizmet sunuyoruz. Bir Türk firması olarak bazı önyargılarla karşılaşırız ama genel anlamda iki ülke halkının birbirine sevgiyle yaklaştığına da birçok kez şahit olduk. Verdiğimiz hizmet kalitesi ve sorunların çözümüne yönelik yaklaşımlarımızla önyargıları kırarak, bu yüksek hacimli markette, kısa zaman içerisinde rekabet eder hale geldik.