

**AVS KÜRESEL GEMİ
TEDARİĞİ VE YÖNETİMİ A.Ş.
YÖNETİM KURULU BAŞKANI**
*CHAIRMAN OF THE EXECUTIVE
BOARD OF THE AVS
KÜRESEL GEMİ TEDARİĞİ VE
YÖNETİMİ A.Ş.*

ABDÜLVAHİT ŞİMŞEK

*"13 ÇOCUKLU BİR
AİLENİN OĞLUYUM.
İZMİR ALIĞA'DA GEMİ
KUMANYACILIĞI İLE
BAŞLADIK."*

*"I AM THE SON OF
A FAMILY WITH 13
CHILDREN. WE STARTED
AS STOREKEEPERS IN
SHIPS IN ALIĞA, İZMİR."*



“

8000 gemiye otomatik pazarlama yapan bir robot sahibiyiz. Adı Vosko. Robotla seyir halindeki gemilerin ihtiyaçlarını öğrenip tedarik ediyoruz.

”

“

We have a robot that provides automated marketing to 8000 ships. Its name is Vosko. We learn the needs of the ships under sail and supply through the robot's help.

”

Öncelikle sevgili deniz dostları, hepimiz hoş geldiniz. Bu zirvenin bereketli olmasını diliyorum her şeyden önce. Ben tabii söyleyeceklerimi anlatmadan önce bir girizgah yapmak istiyorum ki sonuca da bağlayabileyim. Böyle ortadan girmeyeyim. Adım Abdülvahit Şimşek, 13 çocuklu bir ailenin oğluyum. İzmir Aliğa'da gemi kumanyacılığı ile başladık. Burada benim çocukluğumu bilen, içinde o dönemlerimizden bizi tanıyan çok değerli abilerim var burada. Öncelikle onların huzurunda olmaktan ayrıca çok mutluyum. Desteklerinden dolayı da şimdiden hepsine teşekkür ediyorum.

Bizim sürecimiz tabii lokal olarak başladı. Lokal, Aliğa'da bir manav dükkanı olan, işte gemilere sırtında domates, patlıcan taşıyarak bir sürecin içerisine girdik. Ama lokalden biraz daha bölgesel olması gerektirdiği şuurunu oluşturduk. Biraz daha bu sefer İzmir bölgesinde bir şeyler yapmaya başladık. Bölgesel olmaktan daha sonra dedik ki bu sefer ulusal bir şeyler yapmamız gerekiyor, Türkiye'nin bütününde. Çünkü müşteri portföyümüz sadece artık bize, oralara gelmiyor, başka limanlara da geliyor; bir şekilde bu hizmetleri onlara da götürmemiz gerekiyor dedik. Bu sefer biraz da ulusal olmaya başladık. Daha sonra da tabii ulusallık bu anlamda bizim vizyonumuz için yeterli olmadı. Çünkü aynı oranda müşteri portföyümüz, biraz önce burada panelist bazı müşterilerimiz de vardı, gemileri gerçekten Türkiye'ye gelmemeye başladı. O zaman Türkiye'ye gelmezse biz ne yapacağız, bir şekilde onlara gitmemiz gerekiyor dedik. Onun için de servisimizi küreselleştirme noktasında bir vizyon oluşturma noktasında kaldık.

Biz müşterimize doğru gitmek zorunda kaldık, müşterimiz en nihayetinde nereye gidiyorsa biz de oraya gittik ama giderken tabii ki hizmet anlayışı ile yeni bir vizyonla yeni bir katma değerle onların dünyasını da kolaylaştırmamız gerekiyordu. Yeni bir yöntemle hizmet vermemiz gerekiyordu. Ve bu anlamda bundan 10 sene önce Global Supply Küresel Gemi Tedarikçi şirketimizi kurduk, vizyonumuzu bu anlamda küreselleştirmeye başladık. Bu noktada yaklaşık işte o dönemlerde yani söylemekte beis görmüyorum, ilk müşterim Erbil abinin CEO'luğunu yapmış olduğu bir müşteriydi küresel anlamda. Dolayısıyla öyle başladı ve öyle sürdü. Burada maksadımız bizim uluslararası oluşturmuş olduğumuz networkü, en efektif şekilde, tek adresten, tek ödeme vadesiyle, tek riskle müşterilerimize hizmeti götürmekti. Bu anlamda bir arkadaşımızın ilgisini çekmiş herhalde CNBC'de bir makalem çıkmıştı. Bir şeyler anlattılar falan vesaire...

Sonra sağ olsun Erkan Bey'in eline geçmiş, çünkü orası bir kırılma noktasıydı gerçekten. Onu da zikredmeden geçemeyeceğim. Erkan Bey dedi ki, "Vahitçğim maden sen böyle

First of all, dear friends of the sea, you are all welcome. I wish this summit will be fertile before everything else. Of course I want to make an introduction before I can tell you what to say, so that I can conclude it. I will not go in like this. My name is Abdülvahit Şimşek, son of a family having 13 children. We started with shipbuilding in İzmir Aliğa. Here are my dear people who know my childhood, and here we have valuable people who know us from those times. First of all, I am also very happy to be in their presence. I thank all of you for their support.

Our process started locally, of course. Locally, I mean we used to have a grocery store in Aliğa, carrying tomatoes and eggplants on his back to the ships. But we made the conscience that it needs to be somewhat more regional than local. We started to do something a bit more in İzmir this time. Then, we said that we need to do a national than regional stuff, in the whole Turkey. We said that because our customer portfolio was not only coming to us anymore, it was coming to other ports as well; so we needed to take these services to them in a way. This time, we started to become a bit national. And then, of course, being national was not enough for our vision in this sense. Because we had the same proportion of our customer and their ships really began not to come to Turkey; by the way we have some customers here as the panelists now. Then, we said that we needed to go to them if they could not come to Turkey. For this reason, we were at the point of creating a vision that will globalize our services.

We had to go to our customers, and when we went wherever our customers were going; but of course, we also had to make their world easier with a new service concept, a new vision and a new added value. We had to serve with a new method. We established Global Supply, our Global Ship Supply Company, 10 years ago in this sense and we started to globalize our vision in this regard. At this point, I do not see any harm to say that my first client was a customer whose CEO was Erbil Brother in a global sense. So, it started and continued like that. Our goal here is to provide our services to our customers through our international network in the most effective way, from one location, in one payment maturity, and one risk. In this sense, it should have caught their attention that CNBC published one of my articles. They told us something etc.

Then, Mr. Erkan took that as it was a breaking point indeed. I must mention about him as well. Mr. Erkan

küresel işler yapıyorsunuz. Bu da benim hoşuma gitti. Sende milli bir heyecan görüyorum. Neden bu catering işine girmiyorsun?" dedi. "Abi catering gemisi işine girmek için % 100 güven lazım" dedim. Öyle yani sonuçta bir şeyler anlatıyorsunuz. Çok özür dilerim, bunu anlatacağım, ondan sonra dijital tarafla da başlayacağım. Zaten zamanım da var bir 5-6 dakika. Ve onların gemileriyle başladım, "Tamam Vahitçğim, sen bu işi başlat, ben seni destekliyorum. Yeter ki proje gerçekleşsin ve buradan da böyle bir proje çıksın, Türkiye'den." dedi. Sağ olsun onun desteğiyle, onun gemileriyle böyle bir sürecin içerisine girdik. Ve gerçekten ben biraz hayal kırıklığına uğradım. Şöyle ki kendi kendime hayal kırıklığına uğradım. Bu kadar hızlı bir reaksiyon beklemiyordum. Çünkü biz Türk armatörüne kendi dünyasında çalışan; dışarıyla fazla haşır neşir olmayan; her şeyi kendi içerisinde bitirmek isteyen, bitirmeye çalışan bir şey olarak düşünüyorduk. Ama bu projeyi anlattıklarında, günlük adam başı bir rakam üzerinden kontrol edilebilir, yönetilebilir, sürprizlere açık olmayan; adam başı bir rakamı gündeme getirdiğimizde, her ne kadar bizim running cost'umuz, bizim rakamımız running costun % 2'sini oluşturuyorsa da sonuçta domates, patlıcan, et, tavuk her zaman armatörün kafasında bir problemdir, bir sıkıntıdır. Bu işi çözmeye yönelik yaptığımız bu çalışmada ciddi bir teveccüh bulduk.

Şu an yaklaşık 300 tane geminin bu anlamda catering hizmetini yapıyoruz. Ancak bunu yaparken tabii ki işin sırrı şeye geliyor. Eskiden bilgiye sahip olmak çok önemliydi, ama daha sonra, bilgiye sahip olmak ne demek? Biraz önce İnmarsat'ın prezentasyonunu dinledik. Bundan 15 sene önce biz gemilerle İnmarsat üzerinden irtibata geçerdik, dakikasına da 7-8 dolar para verirdik, "bizim limanımıza geliyorsunuz, bir şey ihtiyacınız var mı?" demek için 3-5 dakika kullansanız dünya kadar fatura ödüydünüz. Şimdi bu işin eğer bunu, veriyi bu anlamda doğru yönetmemiz halinde de ciddi maliyetler de oluşuyordu. Dolayısıyla da bunu daha iyi organize edebilmek, daha iyi planlayabilmek için Türkiye'de bu anlamda ilk iletişim ar-ge merkezini oluşturduk biz. Sadece kendi grubumuzun içerisindeki ihtiyaçları karşılayabilmek açısından. Kendi softwaremizi yapabilmek, müşterilerimizin ihtiyaçlarını yakinen takip edip onları nasıl memnun edebilirle alakalı ilave bir katma değer oluşturmaya çalıştık ki müşteri artık sadece kendisine mal satan biri olmadığımızı, ama aynı paralellikte kendisine hizmet verirken onun hayatını da kolaylaştıracak bir çözüm odaklı bir şirket olduğumuzu anlatabilmek açısından bu. Bu sebeple bazı geliştirmeler yaptık ve dolayısıyla bugün dünya üzerinde yaklaşık 100 ülkede 800 limanda bir tedarik networkümüz var. Bunu da kendi yaptığımız yazılımla müşterilerimize bu anlamda sunmaya başladık. Tabii böyle olunca o zaman dünya birden tek pazar olmuş oluyor. Sayın Lucien Arkas Beyefendinin biraz önce de söylediği gibi ger-

said, "Vahit, now that you are doing such a global job. And I am interested in it. I see a national excitement in you. Why dont you go into this catering business?" . "I need 100% confidence to go into catering ship business.", I said. Because you're talking about something. I am very sorry, I will tell you this, and then I will also conclude on the digital side. I already have time for 5-6 minutes. And I started with their ships, "Okay Vahit, you will start this business and I will support you. I just want you to execute your project and get such a project from Turkey.", he said. Thanks to him, I entered into such a process with his ships through his support. I was also a bit disappointed indeed. I was disappointed for myself. I did not expect such a quick reaction. Because we used to consider Turkish shipowning as something which works in its own world, not dealing with the outer world and trying to finish everything in itself. But when they talked about this project and when we mentioned about a per capita figure which can be controlled and managed through a daily per capita number which is not open to surprises; although our running cost is 2% of the running cost, a shipowner has always a problems and troubles with tomatoes, eggplants, meat and chicken. We have found a substantial favor in this work which we have conducted for solving this problem.

At this moment, we provide catering services to about 300 ships in this sense. However, of course, when doing this, the secret is that. In the past it was very important to have knowledge, but then what does it mean to have knowledge? Just before we listened the presentation of İnmarsat . We used to communicate through İnmarsat 15 years ago and we used to pay 7-8 dollars for one minute. We used to pay a huge amount of money for 3-5 minutes to say "you come to our port, do you need anything?" 3-5 minutes to say that you pay the world bill. We used to face with serious costs manage this data correctly in this sense. So, we created the first communication research and development center in this sense to be able to organize and plan it better in Turkey. Just in order to meet the needs of our own group. We tried to create our own software and create an added value that is relevant to customer satisfaction by following up our customers' needs closely, so that the customers can understand that we are not just a seller of goods to them, but that we are a solution-oriented company which will make their life easier while serving them in the same paradigm. For this reason, we have made some improvements and therefore, we have a supply network at 800 ports in nearly 100 countries around the world

çekte biz de kendi ülkemizde marka oluşturmak ve bu markayla da dünyada “biz de varız” demek için böyle bir vizyon oluşturduk. Çünkü eskiden, malumunuz Almanya’dan, Hollanda’dan, Yunanistan’dan gelen TIR’lardan çıkan sebzeleri, meyveleri kumanyaları, teknik malzemeleri buradaki gemilere vererek başladık bu işe, ama şu an ben biliyorum ki dünyanın çok farklı ülkelerinde, çok farklı limanlarında bugün 150-200 tane gemiye sistemimiz şu an tedarik veriyor. Bu fiziksel yoldan yola çıkarak biz hayatı biraz daha renklendirelim, biraz daha cazip hale getirelim hatta biraz da dijital imkanlarımızı maden böyle bir altyapı yatırımımızı da yaptık, biraz daha renk getirelim, dedik. Peki ne yapalım? Bir robot yapalım dedik kendimize, o robot öyle yapsın ki zamanında manuel yaptığımız bir şeyler, ne bileyim üç beş tane adam oturtuyorsunuz, bir gemiye mesajlar gönderiyorsunuz, gelen mesajları okuyacak cevap verecek vs bir sürü zaman kaybına ve takibi neredeyse imkansız olan bir süreç var, ama öbür tarafta da dijital imkanların vermiş olduğu imkanı kullanarak da oluşturulabilecek bir pazar da var, bir iş de var yani. Buradan da vazgeçemiyoruz. “O oluşturulmuşluğu da katma değere nasıl dönüştürebiliriz?” diye bir pazarlama robotu kurduk. Adı Vosko. Yani biz bu anlamda Türkiye’de ilk defa, 8000 gemiye otomatik pazarlama yapan bir robot sahibiyiz ve robota verdiğimiz talimatlarla robot dünyanın herhangi bir limanında, istediğimiz bir limanda, istediğimiz bir güzergahta gemiyle irtibata geçip onun neye ihtiyacı olduğunu öğrenip, hatta daha önce oradan aldığı bir alışveriş varsa neler olduğunu da bize rapor edip, bu anlamda biz ona ekstra bir hizmet de verebiliyoruz. Biz sadece kaptanla robot arasındaki yazışmalarla bu işi çözebiliyoruz. Pratikte bunu hayata geçirmiş durumdayız, yani şu an 8 aydır bu pratikte, hayatta var. Çünkü bizim bilgi havuzumuzda 8000 tane gemi var. Ve bu 8000 tane gemi ile bir şekilde onların da yaptığı bir alışveriş var. Biz oluşturduğumuz networku da kullanarak gemilerin bu hizmet almalarını sağlıyoruz. Dolayısıyla bu da yani teknolojinin doğru kullanılması halinde, çok keyifli ve ekstra bir pazar oluşturmalarına sebebiyet veriyor.

Bununla birlikte tabii teknoloji deyince iletişim bu anlamda çok çok önemli. Biz en nihayetinde gemi personelini memnun etmekle mükellefiz. Onun gemi üzerindeki motivasyonunu artırdığımız zaman, kısmen ufacak, biraz daha rakamlara dokunmuş bile olsa armatör memnun oluyor. Biz onun memnuniyetini artırabilmek için Sim4Crew adı altında yine sanıyorum dünyada eşi yok; Sim4 Crew adı altında sadece gemi personellerinin kullandığı ve dünyayı lokal bir telefon hattı gibi kullanan bir telefon hattımız var. İngiltere’den servis aldığımız ve marka değeri bize ait olan, dolayısıyla da 1.5 milyon denizci kardeşimize bu hizmeti vererek onlar hangi coğrafyaya giderlerse gitsinler, artık tek telefonla lokal telefonmuş gibi gerek internet üzerinden gerekse normal telefon gibi görüşebiliyorlar. Onların bu tür ihtiyaçlarını da karşılıyoruz.

today. We have started to offer this to our customers with our own software. Of course, then the world becomes the only market.

As Mr. Lucien Arkas said just before, we have created such a vision in order to create a brand in our own country and to say “we are also included in the world market” with this brand. Because as you may know, we started this job by providing vegetables, fruits, technical materials to the ships here from the trucks coming from Germany, Holland and Greece; but I currently know that our system provides supplies to 150-200 ships at various ports in various countries in the world today. From this point of view, we wanted to make our life a little bit more colorful and attractive, and to improve our digital resources after making such an infrastructure investment. What should we do? We said that we should make a robot in order to carry out some works digitally which we used to do manually in the past. Because you make three or five men sit down in order to read and reply to the messages which are sent to a ship etc. It’s a time consuming process that is almost impossible to follow up. On the other side, there is also a market and a job that can be created using the possibilities of digital sources. We cannot give up here either. “How can we turn that value into added value?”, we said and we built a marketing robot. Its name is Vosko. So, we are the first company in Turkey in this sense to have a robot that provides automatic marketing to 8000 ships; we can communicate with any ships on any route at any port in any part of the world through giving instructions to the robot and we can learn the needs of that ship so that we can provide extra services to them in this sense. We can do it only through the correspondence between the captain and the robot. We have been doing it in practice for 8 months. Because our information pool has 8,000 ships. And they have an exchange with these 8,000 ships as well. We provide the ships to receive these services by using the network that we have created. So, it leads to a very pleasant and extra market if the technology is used correctly.

Besides, communication is very important in terms of technology in this sense. We are ultimately obliged to satisfy the ship’s crew. When we increase their motivation on the ship, the shipowner is also satisfied even if it is partially tiny. We have also a unique phone line named as Sim4Crew which is used only by the ship’s personnel and using the world as a local phone line in order to increase their satisfaction. Thanks to this service which we procured from England and whose brand value belongs to us, our 1.5 million sailor friends receive this service and they can use it through internet or as a normal telephone wherever they go in any geography. We also meet their needs in this regard.

Söylemeye çalıştığım şey şu, bu teknolojik imkanları doğru kullanmamız halinde merkeze de insanı koyduğumuz zaman o zaman geri dönüşler hiç şüphesiz oluyor. Ama ben bireysel olarak şöyle söyleyeyim her ne sistem olursa olsun, her ne kadar yapılırsa yapılsın, insanı devre dışı bırakan her türlü sistem çökmeye mahkumdur. Dolayısıyla insan bu dünyada en değerli varlık, sistemler veya iletişim her neyse, insana hizmet ettiği sürece süper. Gönülümüz açık, sonuna kadar açığız ve destekliyoruz. Ama insanı devre dışı bırakıyorsa o kötü bir yatırımdır ve asla muvaffak da olamayacaktır. Çünkü insan bu dünyayı güzelleştiren en güzel varlıktır. Teşekkür ederim.

What I am trying to say is that there is no doubt that we have feedbacks if we use these technological means correctly and we become human-oriented. But I personally say that any kinds of system that disables the person is condemned to collapse whichever system we have or whatever it is done. Man is the most valuable asset in this world, so the systems or communication are only superb if they serve for humanity. We are open hearted and support it until the end. But if it disables man, it is a bad investment and it will never succeed. Because man is the most beautiful entity that makes this world beautiful. Thank you.