

# Ortak Satınalma ile para, zaman, emek tasarrufu

Ortak Satınalma Projesi uygulamaya konulmadan önce aynı alım konularında, aynı tedarikçilerle, fakat farklı iskonto oranlarıyla çalışan Koç Topluluğu şirketleri, proje sayesinde, sağlanan en yüksek indirim oranından daha iyi bir indirim sağlıyor. Bu öyle bir avantaj ki, Koç şemsiyesinden ayrılan şirketler bile sistemi kullanmaya devam ediyor



**K**

oç Holding'in, şirketlerin satınalma süreçlerinde maliyeti düşürmek, zaman ve emekten tasarruf etmek hedefiyle 2002 yılında uygulamaya geçirdiği Ortak Satınalma Projesi hızla yol alıyor. Promena Elektronik Satınalma Sistemi de devreye girdikten sonra, az sayıda konu ve az sayıda tedarikçiyle başlayan sistem, şimdi 14 ayrı alım konusu, 250 tedarikçi ve 120 bin çeşit üründen, yıllık 40 milyon USD ciroya ulaştı. Avru-

pa'da satınalma hizmetleri sağlayan birçok firmayla benchmark çalışmaları yapan Promena, en son Almanya'da Hubwoo ve İtalya'da i-Faber firmalarıyla fikir alışverişinde bulundu.

Bu vazgeçilmez sistemi, Elektronik Satınalma Hizmetleri'nde proje yöneticisi Onur Gündüz, proje uzmanları Özge Gülden ve Oğuz Arapoğlu ile konuştuk.

**Koç Topluluğu Ortak Satınalma Projesi nedir?**

2002 yılında Koç Holding tarafından başlatılan Ortak Satınalma Projesi'nin hedefi, Topluluk çapında ortak alınan malzeme gruplarının belirlenmesi, toplu alım hacminden faydalanarak tedarikçiler ile Koç Topluluğu adına pazarlık yapılması ve tüm şirketlerimizin aynı alım şartlarından faydalanmasını sağlamaktır. Bu sayede belirlenen konularda toplam ne kadar alım yapıldığının takip edilmesi ve tedarikçi firmaların daha etkin denetlenmesi hedeflendi. Promena Elektronik Satın-

ma Sistemi bu projenin altyapısını sağlamak üzere Eylül 2002 tarihinde canlı kullanıma alındı. İlk alım kategorisi, bilgi işlem ürünleri olarak belirlendi. Zaman içinde birçok alım konusu üzerine çalışıldı ve firmalarımızdan alınan bilgilere göre sektörde öncü tedarikçi firmalarla anlaşmalar yapıldı. Başlangıçta belli konularda en çok tercih edilen tedarikçilerle çalışılırken, proje geliştikçe sistemdeki tedarikçi ve katalog sayısı artırıldı. Bugün gelinen noktaya baktığımda, bilgi işlem malzemeleriyle başlayan projenin 14 ayrı alım konusunda 250 tedarikçi, 120 bin çeşit üründen oluşan, yıllık 40 milyon USD ciro lu büyük bir sistem haline geldiği görülmüyor.

### Promena sistemini ve iş modelini anlatabilir misiniz?

Sisteme dahil edilebilecek ve şirketlerimize hitap eden ortak bir alım konusu belirlendikten sonra firmalarımızdan yıllık tahmini alım tutarları, en çok kullandıkları markalar, tercih ettikleri tedarikçiler gibi bilgiler toplanır. Bu bilgiler değerlendirildikten sonra tedarikçilerle iletişime geçilir ve görüşmeler başlar. Yapılan görüşmelerden Topluluk şirketleri haberdar edilir ve görüşleri alınır. İndirim oranları, ödeme vadeleri, nakliye ücretleri, teslimat süreleri gibi konular değerlendirilip tedarikçi firmayla anlaşma gerçekleştirilir. Anlaşma sağlanan tedarikçilerin ürünleri, Koç Topluluğu'na özel indirimli fiyatlarla Promena Elektronik Satınalma Sistemi'ne yüklenir ve kullanıma açılır.

Firmalarımızın geçtiği siparişler, sistem üzerinden tedarikçi firmaya yönlendirilir. Tedarikçiler aynı sisteme bağlanarak siparişleri cevaplandırır ve teslimat tarihlerini alıcı firmaya bildirir. Teslimat ve faturalama, tedarikçi firma ile alıcı firma arasında gerçekleşir. Bu aşamada Promena alıcı ile satıcının arasına girmedikleri için, süreçte bir aksaklık veya gecikme yaşanmaz. Tam aksine, teslimat ve faturalamada bir problem olduğunda Promena hakem pozisyonunda duruma müdahale ederek sorunun giderilmesini sağlar. Alıcı ile satıcı firmaların arasındaki iletişim engellenmediği için satıcı firmalar her türlü tanıtım, numune, teknik servis ve eğitim hizmetlerini de alıcı şirketlere ulaştırabilir.

### Yurtdışı örnekleri size neler öğretti?

Promena olarak Avrupa'da satınalma hizmetleri sağlayan birçok firmayla benchmark çalışmaları yapıyoruz. Bu sene Almanya'da Hubwoo ve İtalya'da i-Faber firmalarıyla yaptığımız fikir alışverişlerinde

gözümüze çarpan noktalar şunlar oldu:

✓ Şirketler satınalma konusunda sadece alım maliyetlerini değil, ayrıca işlem maliyetlerini de düşürmeyi amaçlıyorlar. İşlem maliyeti satınalma faaliyetinde harcanan işgücü ve zaman üzerinden hesaplanıyor. Örnek olarak, Almanya'da fatura başına işlem bedeli 5 Euro olarak tahmin ediliyor. Şirketler, bu maliyeti azaltmak için elektronik sistemlerden maksimum seviyede yararlanmaya ve tedarikçilerini de bu sistemlere dahil etmeye çaba gösteriyorlar. Elektronik fatura uygulamasının, Avrupa ülkelerinde en hızlı benimsenen uygulamaların başında gelmesi bunun bir göstergesi.

✓ Merkezi satınalma projeleri ortak bir online satınalma sistemi üzerinden yapılmalı. Online bir sistem olmadan alım verilerinin birleştirilmesi, raporlanması ve yorumlanması mümkün olmuyor. Bu ortak sisteme geçilirken, alıcı şirketlerin mevcut satınalma uygulamalarının sorunsuzca entegre edilmesi önem taşıyor. Bu konuda dünya çapında oluşmuş üç temel standart kullanılıyor.

### Proje gelişimi boyunca yaşanan ilginç gelişmeler hangileri?

İnternet tabanlı satınalma sistemleri olmadan alım verilerini birleştirmek ve daha yüksek bir alım hacmine dayanarak tedarikçilerle pazarlık yapmak mümkün olmuyor. Projenin ilk başlarında A4 kağıdı ya da bilgi işlem sarf malzemeleri gibi standart alım konularında bile Topluluk olarak toplam alım tutarımızı bilmiyorduk. Bu konularda elektronik katalog uygulamasına geçildikten bir sene sonra toplu alım rakamını ortaya çıkartmak mümkün oldu. Senede 300 bin paket A4 kağıt ve 3 milyon dolar tutarında yazıcı kartuşu satın aldığımız, bu şekilde ortaya çıktı.

Endüstriyel yağlar, pnömatik malzeme ve rulman gibi konularda şirketlerimiz aynı tedarikçilerle, fakat farklı iskonto oranla-

## ALIM KATEGORİLERİ

Kırtasiye Malzemeleri

Fotokopi Kağıtları

Bilgi İşlem Donanım Ürünleri

Bilgisayar Sarf Malzemeleri

Matbuat Malzemeleri

Temizlik Gıda Ürünleri

Hırdavat Malzemeleri

Rulmanlar

Pnömatik Malzemeler

Endüstriyel Yağlar

Madeni Yağlar

El Aletleri

İş Güvenliği Malzemeleri

Ölçüm Cihazları

## ORTAK SATINALMA PROJESİ

Alıcı Firma Sayısı	80
Satıcı Firma Sayısı	250
Kullanıcı Sayısı	2500
Katalog Sayısı	28
Toplam Ürün Sayısı	120.000
Aylık Ortalama Sipariş	5200

ıyla çalışırken, Koç Topluluğu Ortak Satınalma Projesi sayesinde sağlanan en yüksek indirim oranından daha iyi bir indirim sağlandı ve bütün şirketlerimiz aynı şartlardan alım yapmaya başladı.

Koç Topluluğu'ndan ayrılan Döktaş, İzocam, Türk Demirdöktüm, Demrad, Migros firmaları Promena Elektronik Satınalma Sistemi'ni kullanmaya ve aynı şartlarla alım yapmaya devam ediyorlar. Bu da projenin şirketlere sağladığı katma değeri kanıtıyor.

Değerli bulduğumuz başka bir nokta da sağlanan zaman ve işgücü tasarrufu. Almanya örneğinde gördüğümüz gibi şirketler işlem maliyetlerini en aza indirmek için mümkün olan her aşamada online sistemlerden yararlanıyorlar. Ortak alım konularında yapılan merkezi pazarlık, şirketlerin her birinde harcanacak emek ve zamanı da en aza indiriyor.

### Promena Online Satınalma hizmeti nedir?

Online satınalma hizmetimiz, bir şirket içerisindeki tüm satınalma süreçlerini online ortama taşımaya amaçlıyor. Şirketlerde satınalma süreci genellikle talep açılması, taleplerin onaylanması, teklif süreci ve sipariş aşaması şeklinde devam ediyor. Bu işlemler ya şirket içi kurulu sistemler üzerinden takip ediliyor ya da yazılı olarak talep-teklif-sipariş formlarıyla yürüyor. Her iki durumda da tedarikçiyle iletişim telefon, faks veya e-posta yolu ile sağlanıyor. Promena Elektronik Satınalma Sistemi, şirketlerin satınalma süreçlerini yürütmek üzere tasarlandı. Şirket içi taleplerin toplanması, onay mekanizması, tekliflerin sistem üzerinden alınması, sipariş oluşturulması ve tedarikçilere iletilmesi, tedarikçilerin sipariş cevaplarının ve teslimat tarihlerinin toplanması, son aşamada da talep eden kullanıcıların teslimat onaylarını vermesiyle tüm satınalma zincirini kapsayan bir süreci Promena Elektronik Satınalma Sistemi üzerinden gerçekleştirmek mümkün. Ayrıca sistem, bir yazılım veya donanım yatırımına gerek kalmadan SaaS (Software As A Service) modeliyle internet tabanlı bir hizmet olarak sunuluyor. ■