



TFF de Promena e-ihale sistemini kullanmayı tercih ediyor.

PROMENA ARTIK SÜPER LİG'DE

Adını Koç Topluluğu'nda yürüttüğü başarılı projelerle duyuran Promena, Koç Topluluğu dışında elde ettiği başarılarla da markasını pekiştiriyor.

Topluluk dışı müşteri sayısının, Topluluk içindeki müşteri sayısından belirgin bir şekilde fazla olduğunu belirten Promena Genel Müdürü Ahmet Dalyan, Müşteri İlişkileri Yöneticisi Meltem Temizkan ve Promena'nın önemli müşterilerinden Türkiye Futbol Federasyonu'nun Mali İşler Direktörü Özkan Kılık'ın bir araya geldiği röportajda, TFF'nin e-ihale tecrübelerini konuştuk.

TFF büyük markaların sponsorluk vermek için yarıştığı çok popüler bir kurum.

Buna rağmen, e-ihale ile alım yapmak fikri nereden doğdu?

Özkan Kılık: TFF, gelirleri çok yüksek olan bir kurum olduğu için, aynı zamanda çok da göz önünde olan bir kurum. Dolayısıyla, herhangi bir sorgulamada, elde ettiğimiz gelirin nereye gittiğini daha net anlatabilmek için, şeffaflığıyla bizim işimizi kolaylaştıran Promena e-ihale sistemini kullanmayı tercih ettik. Ayrıca, sponsorumuzun olmadığı alım kategorilerinde, e-ihale yöntemi ile her tedarikçiye eşit mesafede durmak, hem TFF'ye madden destek olan sponsorlar için hem de TFF yöneticileri için de rahatlatıcı bir durum.

TFF, ne gibi konularda e-ihale düzenlemeyi tercih ediyor?

Özkan Kılık: Grup olarak satın aldığımız sigorta poliçeleri (sağlık-ferdi kaza gibi) konusunda e-ihale çok işimize yaradı. Uzun vadeli ve büyük bir alım olduğu için, online ortamda sigorta şirketlerin birbiriyle olan rekabeti daha da arttı. Türkiye'de büyük kitleler tarafından en çok takip edilen alan olan futbol sektörünün tüm iş ortakları, hem TFF'ye iş yapıp hem de kendi markalarını büyük kitlelere ezberletmiş oluyorlar. Yani bir nevi, hem iş yapıp hem de reklamlarını yapmış oluyorlar. Bu sebeple, e-ihalelerimiz tabiri caizse epey kanlı geçiyor. Sigorta poliçesi dışında, bugüne kadar e-ihale yaptığımız konular arasında, amatör kulüplerimize bedelsiz dağıttığımız kale ağı, korner direği, çizgi boyası, özellikle "Herkes için Futbol" sloganıyla ülkemizin tüm bölgelerinde düzenlediğimiz öğretici futbol organizasyonlarında bedelsiz olarak katılımcılara dağıttığımız spor kıyafetler, araç kiralama gibi değişik konular bulunmaktadır.

E-ihalenin şeffaflık dışında ne gibi faydalarını gördünüz?

Özkan Kılık: Satınalma ekibimizin tedarikçi iletişimiyle kaybettiği zamandan kazanıp, daha verimli çalışma ortamı yarattık. Ayrıca, maddi açıdan da getirisi ortada. Öncelikle tüm firmalarla birebir pazarlıklarımızı alıyor ve oluşan en düşük fiyattan e-ihale sürecini başlatıyoruz. Normal şartlarda pazarlık sürecinin sonunda ödememiz gereken bedellerde Promena e-ihale süreci ile ortalama %6 seviyesinde daha iyi fiyatlar elde ettik. Ayrıca Promena'nın hazırladığı raporlar da analiz sürecimizi kısalttı. Promena, TFF ekibinden birisi gibi bilfiil çalıştı.

Promena'nın bize kazandırdığı başka bir getiri e-ihale sürecini yönetmenin yanında kendisinde oluşmuş firma portföyünü bizlerle



İş ortaklarının Promena'dan bekledikleri sadece tasarruf değil. Şeffaflık, süreç verimliliği gibi diğer getiriler de aynı oranda önemli.

paylaşması olmuştur. Satın almak istediğimiz bir ürün için öncelikle web sitemizde ilana çıkarız, ilan süresi 7 gündür ve bunun sonunda ilana gelen teklifleri değerlendiririz. Ancak gelen tekliflerin yetersiz olması durumunda Promena kendi portföyündeki müşteri bilgilerini de açar ve bizler seçerek teklif isteyebiliriz.

Genel hatlarıyla TFF ile iş geliştirme sürecini değerlendirebilir misiniz?

Ahmet Dalyan: Bugüne kadar iş ortaklarımız ile projelerimizde sağladığımız başarılarımızı, yeni alım konuları ile geliştirebilmekten mutluyuz. Organize şekilde çalışmamız, süreçte sağladığımız ölçülebilir verimliliğimiz ve en önemlisi şeffaflığımız sayesinde Promena büyümesini sürdürüyor ve 'Sektör Lideri' pozisyonunu pekiştiriyor. En karmaşık alımlarda bile uygulayabildiğimiz online ihale hizmetimizin Koç Topluluğu dışındaki müşterilerimiz tarafından memnuniyet kazanması

bizim için ayrı bir gurur kaynağıdır. Genelde kârlılığı artırmayı esas alan şirketlerle çalışan Promena olarak, ilk kez TFF gibi kâr amacı gütmeyen bir federasyon ile çalışmaya başladığımızda, şeffaflığın ön planda olduğunun bilincindeydik. Bu konuda TFF amacına hizmet etmek Promena için güzel bir iş ortaklığı doğurdu. İş ortaklarımızın Promena'dan beklediklerinin sadece tasarruf olmadığını, şeffaflık, süreç verimliliği gibi diğer getirilerimizin de aynı oranda önemli olduğunu düşünmeleri bizim motivasyonumuzu artırıyor.

TFF ile yürüttüğünüz iş ortaklığınızdan ve Promena, TFF ve tedarikçileri arasında kurduğunuz üçgünden bahsedebilir misiniz?

Meltem Temizkan: 2008 yılında başladığımız iş ortaklığımız bizim için çok değerli. Çünkü Türkiye'de her kesimden insanın, büyük kitlelerin yakından takip ettiği spor dünyasında söz sahibi olan TFF ile e-ihale gerçekleştirmek bizim için önemli bir adım. Şirketleşmenin ve kurumsallaşmanın giderek önemsendiği spor dünyasında Promena olarak edindiğimiz tecrübeler ile Promena'nın TFF'ye sağladığı katma değerler sağlam temellere dayanan güzel bir iş ortaklığı oluşturdu. Yürüttüğümüz projelerde, tedarikçilerin iş yapmaya gönüllülüğü sürecin verimliliğini artırmakta önemli bir rol oynamaktadır. İleride de iş ortaklığımızın giderek güçlenmesini diliyoruz.