

PROMENA ŞİRKETLERİN SATINALMA DANIŞMANLIĞINI ÜSTLENİYOR!

Hizmet verdiği firmaların satınalma danışmanlığını üstlenen Promena, e-ihale ve e-satınalma sektörüne getirdiği açılımlarla 2010 yılında yüzde 65 büyürken geçtiğimiz yıl 1,5 Milyar Dolar'lık işlem hacmine ulaşmayı başardı.

Koç Bilgi Grubu bünyesinde, 2001 yılında kurulan ve tam bir hizmet organizasyonu olarak kurumsal iş ortaklarına “**Stratejik Satınalma Hizmetleri**” sunan Promena, e-ihale ve e-satınalma sektörüne getirdiği açılımlarla **2010 yılında yüzde 65 büyürken 1,5 Milyar Dolar'lık** işlem hacmine ulaşmayı da başardı. Hem özel sektörde hem de kamuda önem kazanan e-ihale ve e-satınalma sektörünün Türkiye'deki öncülüğünü yapan **Promena**, hizmet verdiği firmaların satınalma danışmanlığını da üstleniyor.

Promena Genel Müdürü Ahmet Dalyan, Türkiye'de henüz tam olarak olgunlaşmadığını belirttiği sektörün, ülkemizdeki ve dünyadaki gelişimi, şirketlerdeki değişen satınalma stratejilerini, bu stratejiler karşısında Promena'nın geliştirdiği yeni hizmet modellerini, verdikleri hizmetlerle şirketlere sağladığı avantajları, tedarikçileri için kurdukları ekosistemi ve son 10 yılda elde ettikleri rakamsal verileri düzenlenen bir basın toplantısı ile kamuoyu ile paylaştı.

“Promena Satınalma'da Yeni Bir Dönem Başlatarak Şirketlerin Satınalma Danışmanlığını Üstleniyor!”

Promena'nın “**Pazar yaratıcısı ve lideri**” olarak, sahip olduğu tecrübe ve işlem hacmi ile Türkiye'deki pazarın büyümesine hizmet ettiğini belirten **Promena Genel Müdürü Ahmet Dalyan** yaptığı konuşmada, Promena olarak toptan satınalma çözümleri ve tedarikçi zinciri konularında şirketlere danışmanlık vererek satınalmada yeni bir dönem başlattıklarını söyledi. Dalyan sözlerini şöyle sürdürdü: “Promena müşterileri bünyesinde konumlandırılmış ayrı bir birim gibi çalışmaktadır. Amacımız, ihtiyacını belirleyen satınalma sorumlularının işlerini kolaylaştırmak, kısa zamanda doğru tedarikçiyi bulmalarına yardımcı olmaktır. Yani Promena şirketlerin neye ihtiyacı olduğunu belirlemez, şirketlere, ihtiyaç duydukları ürünün en kalitelisini en uygun fiyata nasıl satın alacakları konusunda yardımcı olur.”

Karlılığın anahtarı Promena'da!

Promena'nın kurumsal iş ortakları için satınalma süreçleri başta olmak üzere tüm maliyet kalemlerinde maksimum verimlilik, etkin kontrol, zaman ve işgücü tasarrufu sağladığını söyleyen Ahmet Dalyan, böylece şirketlere satınalma süreçlerinde ortalama yüzde **12-13** olmak üzere, projenin içeriğine, özelliğine ve pazar şartlarına göre **yüzde 50'ye varan tasarruflar sağladıklarına** dikkat çekti.

E-ihale ile Maliyetlerini Düşüren Firmalar Rekabetlerinde Avantaj Sağlıyor.

Promena'nın sunduğu hizmet modelini bir dışkaynak kullanımı hizmet ve danışmanlığı olarak tanımlayan Dalyan, Promena olarak sadece ihale yapmadıklarını aynı zamanda müşterilerine **satınalma süreçlerini iyileştirecek sistemler** de geliştirdiklerini sözlerine ekledi. Dalyan: "Promena olarak; teklif isteği ve teklif toplama, satınalma analizi, tedarikçi şirketleri belirleme, açık eksiltme, tedarikçi yönetimi, şirket içi satınalma süreçlerinin online ortama aktarılması, sipariş ve teslimat süreçlerinin online ortama aktarılması ve elektronik katalog uygulamaları gibi konularda hizmet vermekteyiz. Bu hizmet modeli sayesinde şirketler herhangi bir başlangıç yatırımı yapmazken proje riskini de sıfıra indirgemektedir" diye konuştu. Ahmet Dalyan, Promena'nın İstanbul merkez ofisinin yanı sıra Ankara Bölge Ofisi ve Suudi Arabistan Khobar ofisleriyle de şirketlere elektronik satınalma konusunda, A'dan Z'ye tüm hizmetleri, tam kapasite ile sunabilen **Türkiye'deki tek şirket** olduğunun da altını çizdi.

"Promena, şirketler açısından bir güvenilirlik teminatı ve noter gibi işlev gören bir itibar noktasıdır. Promena bu güvenirliliği, şeffaf rekabete katkıda bulunarak sağlamıştır" diye konuşan Ahmet Dalyan Promena'nın başta finansal hizmetler, dayanıklı tüketim, otomotiv, sağlık, spor, enerji, tekstil, lojistik, gıda, perakende olmak üzere hemen hemen tüm sektörlerden müşterisi olduğunu söyledi.

"Promena Tedarikçilerine Verdiği Destek ile Türk KOBİ'lerinin Gelişimine de Destek Oluyor"

Nitelikli ve referanslı 9000 tedarikçisinin yaklaşık yüzde 80'i KOBİ olan Promena, yeni iş fırsatları yaratarak Türkiye'deki KOBİ'lerin gelişimine yardımcı oluyor. Tedarikçileri arasında adil bir sitem kuran şirket, bilgisayar kullanmayı bilmeyen, interneti olmayan tedarikçilerine teklif verme süreçlerinde de destek oluyor.

Promena Genel Müdürü Ahmet Dalyan konuyla ilgili olarak yaptığı değerlendirmede; tedarikçileri ile güven ilişkisi kurmayı başardıklarını, referans oldukları tedarikçilerine büyük şirketlerin kapısını açtıklarını söyledi. Türkiye'de faaliyet gösteren yerli tedarikçilerin, global fırsatları Türkiye'ye çeken Promena sayesinde dışa açılma fırsatı da yakaladıklarını söyleyen

Ahmet Dalyan sözlerine şöyle devam etti: “Promena olarak sektördeki tecrübesi ve farklı sektörlerde kazandığı deneyimleriyle birlikte oluşturduğu nitelikli tedarikçi veritabanı sayesinde müşterilerine satınalma hizmetinde rekabet avantajı sunuyoruz. Yarattığımız çağdaş iş kategorisi aracılığıyla iş ortakları kadar tedarikçiler için de güvenilir ve istikrarlı bir ticaret ekosistemi yaratıyoruz” dedi.

“e-ihale ve e-satınalma sektörü Türkiye’de henüz efektif kullanılmıyor”

Dünya’da olduğu gibi Türkiye’de de geçmişi çok yeni olan e-ihale ve e-satınalma sektörünün dünyaya kıyasla ülkemizde şirketler tarafından çok fazla tercih edilmediğini söyleyen Promena Genel Müdürü Ahmet Dalyan, sektörle ilgili şu bilgilere de yer verdi: “e-satınalma ve e- ihale hizmetlerine olan ihtiyaçların internetin yaygınlaşması ve küreselleşme ile birlikte ortaya çıktığını söyleyebiliriz. Bunun sebebini şöyle açıklayabiliriz: Küreselleşme fiyat baskısını beraberinde getirdi, bunu destekleyen de internet ve teknolojinin gelişimi oldu. Çünkü internet dışında, farklı ülkelerden yüzlerce, binlerce tedarikçiyi aynı zamanda, aynı yerde, aynı para biriminde buluşturacak başka bir ortam yok. Promena olarak, **Amerika, Almanya, Avustralya’dan firmaların katıldığı ihalelerimiz** oluyor. Herkes ihaleye kendi dili ve para birimi ile katılıyor. İhale 20 dakika ile bir saat arasında sona eriyor. Bunu, internet dışında başka bir ortamda yapmak mümkün değil.” dedi.

Bilgi İçin: Nilgün Unur/Koç Bilgi Grubu/0216 556 1110/nilgun.unur@kocbilgi.com