

■ Yüksek Mimar Sevgi Kurt Gürbüz / The Gaia Genel Müdürü

# Türkiye’de, otel tedarığının yüzde 90’ını Avrupa kalitesinde yaptırabilirsiniz

“Biz projelerimizde FFE’de 1500 kalem ürün takip ediyoruz. OSE’de ise bu 2000’in üzerine çıkıyor. Bazen bir yastık için dört farklı kumaş ve dikimi için beş ayrı firmayla görüşüyoruz. Çünkü kumaşın yangın ve leke tutmazlık standartlarına uyması ve bu süreçlerden sonra istenen etkiyi yakalaması gerekiyor. Bu gibi sorunların hepsini işverenin işini kolaylaştıracak şekilde çözüyoruz.”



Türkiye’de çok bilinmeyen ve yaygın olmayan bir alanda faaliyet gösteren The Gaia satınalma firması, otel yatırımcıları için A’dan Z’ye satın alma işi yapıyor. Otellerin mobilya, halı, aydınlatma gibi demirbaş ekipmanlarının (Furniture Fixture Equipment- FFE) yanı sıra operasyonel ürünlerinin de (Operational Supply Equipment-OSE) satın almasını otel adına yürüten firma, OSE’de 2000, FFE’de 1500’ün üzerinde kalemlle ilgileniyor. The Gaia’nın başında bulunan yüksek mimar Sevgi Kurt Gürbüz, tedarikçilerle yakın bir işbirliği geliştirmiş. Gürbüz, yaptığı işin ayrıntılarını ve Türkiye tedarik pazarını Turizm ve Yatırım dergisi için değerlendirdi.

■ Türkiye de yeni denilebilecek değişik bir çalışma alanınız var. Firma olarak sizi tanıyabilir miyiz? Neler yapıyorsunuz?

Biz aslında satın alma acentesiyiz. Otellerin bize satın almamız için verdiği ürünü kalite maliyet ve bütçe hedeflerine göre alıp operatör şartnamelerini de göz önünde bulundurarak yerine koyuyoruz. Eğer otelin işleme devam ediyorsa genelde operasyonel satın

almalar yapıyoruz. Buna Operational Supply Equipment (OSE) diyoruz. Belirli bir yıldan sonra otellerde kullanılan havlu, çarşaf, perde, çatal kaşık, bardak gibi ürünler ya yıpranıyor ya da eksiliyor. Bunların tedarikini sürekli yapıyoruz. Ancak eğer otel baştan yapılıyorsa o zaman Furniture Fixture Equipment (FFE) dediğimiz otelin hareketli mobilya, aydınlatma, halı, perde, kumaş gibi ürünlerini temin ediyoruz.

■ Nasıl bir sistemle çalışıyorsunuz?

Biz firma olarak yatırım esnasında mimari kalemlere karışmıyoruz. İç mimari kalemleriyle ilgileniyoruz. FFE’yi ve OSE’yi çok genel olarak şu şekilde tarif edeyim; oteli ters çevirip salladığınızda yere düşen her şey. Biz işverene çalışıyoruz. İç mimarlar tasarım yapıyorlar ama bu tasarım işveren için çok yüksek rakamlara çıkıyor. Biz bu bütçeleri iç mimarın da onayıyla işverenin hedef bütçesine ulaşabilmek için değer yönetimi yapıyoruz. Ama kontratlarımızı ya işverenle (mal sahibiyle) ya da müteahhitle yapıyoruz. Bir tarafta iç mimarlar, bir tarafta operatörler, diğer tarafta ise işverenin yer aldığı üç kollu bir çalışmada tam ortadayız. Böyle olunca hem ürünün işverenin

bütçesine uygun olması hem operatörün standartlarına uygun olması hem de iç mimarın tasarımına uyması gerekiyor. Biz işverenden danışmanlık ücreti alıyoruz. Danışmanlık ücreti otelde satın alınacak ürün sayısı ve oteldeki oda tipi sayısına göre değişiyor.

■ Bu işi kaç yıldır yapıyorsunuz?

Ben 11 yıldır satın alma işi yapıyorum. Bizim için ikinci bir okul olan Enka İnşaat’ta 8 yıl satın alma işi yaptım. Ama GAIA’yı üç yıl önce kurdum. Firmayı kurduktan sonra Conrad Hotel, Swisotel Moskova, Viceroy Hotel Bebeköy, Swisotel Bodrum ile satınalma hizmetleri konusunda işbirliği yaptık ve yapıyoruz. Daha önce Duşanbe Hyatt Regency, Fairmont Bakü projeleri için de satınalmalar yaptık. Yeni projeler için de görüşüyoruz.

■ Sizi tercih eden yatırımcılar veya oteller ne kazanıyor?

Bizim hem yerel hem uluslararası anlamda ciddi bir tedarikçi ağımız var. Seçilen ürüne çok rahat muadil ürün önerilebiliyor. Bu da müşterilerimize, otel yatırım bütçesinde avantaj sağlıyor. Bazı projelerimizde yüzde 50’nin üzerinde tasarruf sağlayabiliyoruz. Ayrıca OSE ve

FFE dediğimiz alanlarda çok fazla iş yükü ve e-mail trafiği oluyor. İşverenden ve müteahhitten bu yükü alıyoruz. Satın alınan ürünün kalitesinden, numune onayından, malzemenin otele getirilip yerine konulmasına kadar ki tüm süreçleri biz kontrol ediyoruz. Tedarikçilerle tüm süreçleri işveren adına biz yürütüyoruz, alacağımız ürünlerin alternatiflerini masaya koyuyoruz, bütçe karşılaştırma tablolarını yapıyoruz, teknik olarak operatör şartnamelerine uygunluğu konusunda ve tedarikçilerle ilgili raporlar hazırlıyoruz, bütçeyi de verdikten sonra işverene sadece karşılaştırma tablosuna bakıp karar vermek kalıyor. İşveren sadece parasını ödüyor. Türk işverenlerinde satın almayı neden dışarıda yaptırılmıyorsa tedirginliği oluyor. Biz işverene de masaya oturma esnekliği bırakıyoruz. Çok fazla projenin satın almasını yaptığımız için firmalardan daha avantajlı fiyatlar alabiliyoruz çünkü işverenin bir oteli var bizim onlarca.

■ **Birçok otel yatırımcısının uzun yıllardır çalıştığı tedarikçiler var. Bu anlamda deneyimli olan otelciler size ihtiyaç duyuyor mu?**

Çalıştığımız projelerden birinde şöyle bir şeyle karşılaştık; işveren bize gelip hiç otel yapmadığını, danışmana ihtiyaçları olduğunu söyledi. Otel yaparız ne olacak ki diyen de var, otelcilik farklı bir iş danışmana ihtiyacımız var diyen de... Bir tedarikçiyle çok uzun süre çalıştığınız zaman aldığınız hizmetin kalitesi ve aldığınız fiyat teklifi değişiyor. Çok uzun süre çalıştığınız tedarikçileri artık kontrol etme gereği de duymuyor işverenler. O yüzden biz otellerin tedarikçi listelerini ve alışkanlıklarını değiştiriyoruz, kontrol e-

300 odalı, 5 yıldızlı, markalı bir otelde odaların toplam maliyeti 7 milyon lirayı buluyor. Genel mahal maliyetlerinin ise kabaca odaların toplamının yarısı kadar diyebiliriz. Ancak otelin beklediği kaliteye göre ücret değişebiliyor. Bize değer yönetimi yapın, bunu bütçemize uygun hale getirin denildiğinde bu bütçe yüzde 40- 50 oranında inebiliyor.

dilmeyen tedarikçi zamanla kalite ve fiyat politikasını değiştirebiliyor. Bu sebeple aynı alanla ilgili en az iki üç tane alternatif firma öneriyoruz. Bir de her şeyi tek tedarikçiden sağlamak her zaman risk yaratıyor. Bu riski dağıtmak gerekiyor. Bizim için önemli olan, işverenin bütçesine uygun, operatörün istediği fonksiyon ve kalitede ürünü bulmalarını sağlamak ve bunları temin etmek. Bunu da doğru bir şekilde talep edilen zaman içerisinde yerine koymak gerekiyor.

■ **Bir otel için kaç tedarikçiyle ve kaç kalem ürünle ilgileniyorsunuz?**

Bizim işimiz ayrıntısı çok olan bir alan. Bazen bir koltuğun sırt kumaşını Amerika'dan, oturma kumaşını Hong Kong'dan, yan kumaşını İtalya'dan getiriyoruz ve ürünlerin hepsini İngiltere'de kaplatıp son ürünü Moskova'ya gönderiyoruz. Halı dediğinizde farklı dokuma çeşitlerine sahip halılar var, halı altlığı, kilim, antik kilim, ilmiik sayısı, gramaj değerleri, gümrük takibi gibi birçok detay oluyor. Dolayısıyla satın alma sürecini de o şekilde takip etmeniz gerekiyor. Biz projelerimizde FFE'de 1500 kalem ürün takip ediyoruz. OSE'de ise bu 2000'in üzerine çıkıyor. Bazen bir yastık için dört farklı kumaş ve dikimi için beş ayrı firmayla görüşüyoruz. Çünkü kumaşın yangın ve leke tutmazlık standartlarına uyması gerekiyor ve bu süreçlerden sonra istenen etkiyi yakalaması gerekiyor. Bu gibi sorunların hepsini işverenin işini kolaylaştıracak şekilde çözüyoruz.

■ **Resort otellerinde satın almalarda bu kalemlerde değişiklik oluyor mu?**

Oda sayısı ile ilgili bir şey bu... Sahil oteli yaptığınız zaman en basitinden bir sürü şezlong alıyorsunuz. Dış mekana ait havlular, kokteyl bardakları vb. oluyor. Şehir oteli yapmakla resort otel yapmak arasında satın alınan kalem tiplerinde farklar oluyor. Ama farklı ülkelerdeki şehir otelleri ile adet açısından karşılaştığımız zaman hemen hemen aynı kalemler alınıyor. Mesela biz renovasyonlar için halı, duvar kağıdı, perde, kumaşlı ve kumaşsız mobilya, aydınlatma, sanatsal ürün, yatak üzerinde kullanılan özel kumaşlar alıyoruz. Renovasyon yapıldığında sıfırdan otel yapar gibi her şeyini baştan satın alıyorsunuz.

■ **Bir oteli A'dan Z'ye yeniden yaptığınızda, otele ne kadara mal oluyor?**

300 odalı, 5 yıldızlı, markalı bir otelde odaların toplam maliyeti 7 milyon lirayı



buluyor. Bu 7 milyon lira, iç mimarın bire bir istediği ürünlerin maliyetini içeriyor. Ancak otelin beklediği kaliteye göre ücret değişebiliyor tabii. Genel mahal maliyetlerinin ise kabaca odaların toplamının yarısı kadar diyebiliriz. Ama bu bire bir her şeyi orijinal alıp yerine koyarsanız böyle. Bize değer yönetimi yapın, bunu bütçemize uygun hale getirin denildiğinde bu rakam yüzde 40-50'lere kadar ilk bütçeden düşebiliyor. Türkiye'de firmalar her şeyi yapabiliyor. O nedenle daha çok yerli firmaları tercih ediyoruz. Bazı yabancı mimarlar da Türkiye'deki ürünlerin kalitesini görünce şaşırıyorlar.

■ **Hem yurt dışını hem Türkiye'deki tedarikçileri görüyorsunuz. Kalite, fiyat, üretim kapasitesi, tasarım hakkında neler söyleyebilirsiniz?**

Doğru tedarikçilere gitmek önemli... Bazı ürünlerde yerli veya yabancı tedarikçi açısından fiyat farkı olmuyor. Biz mutlaka yerli tedarikçiyi öneriyoruz. Çünkü bir sorun olduğunda koşup gelebiliyorlar. Yurt dışı firmaları mutlaka size kusur bulmaya çalışıyorlar. Ama bazı çok özel imalat gerektiren ürünler oluyor, bu ürünlerin projeye gerçekten değer kattığını düşünüyorsak bu ürünleri yabancı üreticilerden alınması konusunda rapor veriyoruz. Satın aldığımız ürünlerin yüzde 90'ını Türkiye'de, bire bir yurt dışı kalitesinde hatta daha da kaliteli olarak yaptırabiliriz.