

## PARA | HABER

BİM'İN DİLLERE DESTAN  
tedarikçi sistemi

Üreticilerle zincir marketler arasındaki sorunlar yaşanmaya devam ederken, BİM tedarik sistemiyle fenomen oldu. Türkiye'nin en büyük perakendecisi gününde ödeme yapıyor, raf kirası almıyor, iade faturası kesmiyor... RAHİME BAŞ UÇAR

ZİNCİR marketlerle tedarikçiler arasındaki sorun bitmez... Ürünlerini geniş kitlelere ulaştırmak isteyen üreticiler; söz zincir marketlere gelince; yüksek raf kiralardan, iade faturalarından, reklam ve insert bedellerinden; kısaca marketlerin bitmek tükenmek bilmeyen isteklerinden yakını. Bunun üzerine bir de vadesinde ödenmeyen alacaklar eklenince özellikle KOBİ ölçeğindeki üreticiler, "Böyle giderse zincir marketlerin kendilerini batıracaklarından" dem vururlar.

Bugün tedarikçi firmanın büyüklüğüne göre zincir marketler, markalı ürünlerden 25 ila 100 bin euro arasında "katılım bedeli" istiyorlar. Yine ürünün çeşidine göre tedarikçilerine 30 ile 120 gün arasında vadede ödeme yapmayı taahhüt ediyorlar. Ancak kimi ulusal ve yerel zincirlerde bu ödemeyi vaktinde almak mümkün olmuyor. En az vade kadar öteleme yapıldığı biliniyor.

Marketlerle tedarikçilerin ilişkilerini özetleyen bu olumsuz girişten sonra, "Tedarikçilerini mutlu eden zincir market yok mu?" diye bir sorulabilir. Yıllardır konuştuğumuz perakendeciler ve üreticilerin bu soruya üç harfli ortak bir yanıtı var; o da BİM... Biz de Para Dergisi olarak BİM'in tedarikçilerini nasıl memnun ettiğini araştırdık.

18 yıl önce mahalle aralarındaki ilk

marketlerini açtığında, üst üste kolilere yığılmış ürünlerin satıldığı albenisi olmayan mağazalarını görenler BİM'e burun kıvrıyordu. O gün küçümsenen BİM, şimdi Türkiye'nin en büyük perakendecisi konumuna geldi. Mustafa Latif Topbaş'ın yüzde 15.78 ile en büyük bireysel hissedar olduğu BİM'in yüzde 69.36'sı halka açık. Uyguladığı "hard discount" (yüksek indirim) konsepti ile geçen yıl cirosu 9.9 milyar TL'ye ulaştı. 2012'yi yüzde 21 büyümeye ve 3 bin 655 mağazayla kapatan BİM, mağaza açmayı halen sürdürüyor. Bu ciro rakamlarıyla dünyanın en büyük 10 gıda zincirinden biri haline geldiğini de belirtelim.

## Ortaklık yapısı

Hissedar	Hisse miktarı (TL)	Yüzde oranı
Mustafa Latif Topbaş	47.896.992	15,78
Ahmet Afif Topbaş	27.400.000	9,02
Abdulrahman El Kherejji	10.626.000	3,5
Firdevs Çizmeci	3.499.980	1,15
Fatma Fitnat Topbaş	3.036.000	1
Ömer Hulusi Topbaş	360.000	0,12
Ahmet Hamdi Topbaş	200.000	0,07
İbrahim Halit Çizmeci	20	0
Diğer (Halka Açık)	210.581.008	69,36
Toplam	303.600.000	100



## İŞ ORTAĞI YAKLAŞIMI

BİM'in mağazaları 100-400 metrekare arasında değişiyor. Bu mağazalara giren tüketici 600-650 çeşit ürünle karşılaşır. Bu ürünlerin yüzde 50'sinden fazlası "private label" yani BİM'in kendi markasıyla fason olarak ürettiği ürünlerden oluşuyor. BİM net bir açıklama yapmasa da 200'e yakın tedarikçisi olduğu biliniyor. Aslında BİM üretim yaptırdığı firmaları "tedarikçi"den öte bir iş ortağı

olarak görüyor. Üreticilere göre, BİM'in kapısı herkese açık. Her üretici rahatlıkla kendi üretim gücünü anlatabiliyor, teklifini sunabiliyor. İş ortaklığı da daha bu noktada başlıyor. BİM'in muhtemel tedarikçileriyle, satın alma yetkilileri satılacak ürünün fiyatını bile ortak belirliyor. Sisteme kabul edilenlerden, ne katılım bedeli, ne raf kirası, ne gondol ücreti ne de insert bedeli alınmıyor. BİM'in tedarikçilerine iade faturası kestğine de pek rastlanmıyor.

Gelelim BİM'in tedarikçilerini en mutlu eden noktaya... Bu noktayı BİM'in süt ve sütlü ürünlerinde 18 yıldır tedarikçisi olan Kaanlar Gıda Yönetim Kurulu Üyesi Abdurrahman Kaan şöyle anlatıyor: "BİM, en iyi ödeme yapan, tedarikçisine en çok sahip çıkan perakende zinciri. BİM'de sipariş disiplini vardır. Katılım bedeli almadığı gibi hariçten hiçbir şeyi de fatura etmez."

#### MINİMUM 60, MAKSİMUM 90 GÜN

BİM kendini anlatmakta "ketum" bir firma. Perakendecilerden öğrendiğimize göre, tedarikçilerine 30 ile 90 gün arasında ödeme yapıyor. Et, süt gibi gıda ürünlerinde 30 gün vadeye ödeme yapan şirket, sıvı yağ, margarin gibi daha dayanıklı gıda ürünlerinde vadeyi 45 güne çıkarıyor. Bakliyat ürünlerinde ödemenin 45 ile 70 gün arasında olduğu söyleniyor. Kağıt havlu, temizlik ürünlerinde 60 gün iken, kozmetik ürünlerinde vadeler 90 güne çıkarıyor. Açık hesap çalışan BİM'de aylık 3-4 milyon TL ödeme alan tedarikçiler bile var.

Perakende danışmanı, Yön Yönetim Danışmanlık'ın sahibi Sait Koç, "BİM en ufak bir gecikme olmaksızın tedarikçisine ödeme yapıyor. Migros, A101, Şok gibi düzenli ödeme yapıp tedarikçilerin memnun olduğu başka perakendeciler de var" diyor. Koç yaptığı bir araştırmanın sonuçlarını şöyle paylaşıyor: "Türkiye'de 100 milyon TL'nin üzerinde cirosu olan 60 zincir market var. Bunların 15'i Anadolu'da, 10'u İstanbul'da bulunuyor. Anadolu'daki 15 zincirden 5'inin ödemeleri tekliyor. İstanbul'dakilerin ancak yarısı düzenli ödeme yapıyor. Düzenli ödeme yapmamasının nedeni ciro kaybetmeleri. BİM ise sektörden her yıl 2 milyar dolar ek ciro alıyor."

BİM'in büyümesinin sırrının "tabela markasına güven" oluşturması olduğunu söyleyen Koç, BİM'in sattığı tüm markala-



Sait Koç



## Tedarikçileri ne diyor?

**Abdurrahman KAAN / Kaanlar Gıda Yönetim Kurulu Üyesi**  
BİM'in 18 yıldır tedarikçisiyiz. En iyi ödeme yapan, tedarikçisine en çok sahip çıkan kuruluş diyebiliriz. Kaanlar, Kağanbey kendi markalarımız. Bu markalarla BİM'e ürün verdiğimiz gibi BİM'in markaları Aknaz, Binvezir ve Dost markalarıyla beyazpeynir ve kaşar peynir de üretiyoruz. İnci markasıyla da zeytin veriyoruz. Dönem dönem fiyatlarda güncellemeyi birlikte yapıyoruz. İki-üç ayda bir denetleniyoruz. Türkiye'nin 500 büyük sanayi firmasından biriyiz. Üretimimizin yüzde 50'sinden fazlasını BİM'e yapıyoruz. Bu bir risktir ama birlikte kazanıp birlikte kaybedeceğimize inanıyoruz.



**Sevda ARIKAN / Uzay Kimya Yönetim Kurulu Başkanı**  
BİM'e iki senedir mal veriyoruz. Niş ürünler yapıyoruz. Hem kendi markamızla ürün veriyoruz hem de onlara kendi markalarıyla kireç önleyici gibi ürünler üretiyoruz. BİM ödemelerini vaktinde yapıyor. Migros ve Metro ile de çalışıyoruz. Onlar da vaktinde ödüyor. BİM ciddi bir denetim yapıyor. Uluslararası akreditasyonu olan denetim firmalarıyla çalışıyor. BİM, rafta demokrasi de sağlıyor. Büyük marketlerde bazı markalar kendi elemanlarıyla pazarlama yaptırıyor. Bizim gibi yüksek pazarlama bütçesi olmayan firmaların ürünleri için bu durum dezavantaj yaratıyor. BİM'de böyle bir şey mümkün değil.



**Mehmet UMUR / Umeks Gıda Yönetim Kurulu Başkanı**  
Biz 10 yıldır BİM'in tedarikçisiyiz. BİM'in Başak Gıda şirketine Ekmecik markasıyla ekmek veriyoruz. BİM'in gıdada ödemeleri 30-60 gün arasındadır ve firma ile ürüne göre değişir. BİM'in ödemelerde günü sarkmaz. Peynirciye sorsanız da deterjancia sorsanız da mutludur. Keşke tüm marketler böyle olsa...



ra tüketicinin güvendiğini belirtiyor.

Perakende uzmanı, Retail Türkiye Genel Yayın Yönetmeni Cengiz Çambel'e göre, BİM'de satılan ürünleri dört kategoride değerlendirmek mümkün. Birinci kategoride, "private label" yani özel markalı ürünler bulunuyor. BİM piyasadaki bazı ürünleri orijinal ambalajında satarken, bazı üreticilere de piyasada bulunmayan özel gramajlı ürünler yaptırıyor. BİM'in dördüncü kategorisinde ise, Çin'den getirdiği daha çok promosyonel ürünler var. Çambel, "BİM tedarikçisinden yüklü miktarda alım yapıyor. Çok mal aldığı için de ürünün fiyatlarını üreticisiyle birlikte masada ortak belirliyor. BİM tedarikçilerinin üretim süreçlerini de ciddi olarak denet-



Cengiz Çambel

liyor. Aynı markalı ürünü farklı bölgelerde farklı üreticilere de ürettirebiliyor" diye konuşuyor.

#### SİSTEMİN RİSKİ

Peki BİM'in tedarik sisteminin hiç mi riskli yanı yok? Firmalardan bazıları üretimlerinin yüzde 50'den fazlasını BİM'e yapıyor. Zaten sistemin en büyük riski de bu görülüyor. Bazı firmalar, "Ya BİM bizi bir gün bırakırsa" endişesi yaşıyor. BİM'in private label oranını yüksek tutması da markalaşma yolunda adım atmak isteyen firmaları üzüyor. 2012'de BİM'in toplam satışları içinde private label ürünlerin payı yüzde 66'ya ulaştı. Tedarikçi firmaların beklentileri bu oranın artmaması yönünde.