

# "Satın almak için 4-5 şirketi izliyoruz"

Fransız kökenli Compass'ın Türkiye'deki iştiraki Sofra Grup, büyümesini hız kesmeden sürdürüyor. 23 bin çalışanı olan şirket geçen yıl 1,5 milyar TL'lik ciroya ulaştı. Büyüme ivmesini sürdürmeyi hedefleyen şirket, bunun için satın alma yapmayı da düşünüyor. Sofra Grup Genel Müdürü Nihat Kartal, "Gözlemlediğimiz 4-5 şirket var. Gelecek yıl satın almalarla daha atak olacağız" diyor.

Türkiye'nin yurtdışı algısının iyi olduğunu söylemek zor. Birçok sektör ve şirket açısından içimizi açacak bir tablonun olmadığını biliyoruz. Fakat büyüme temposunu düşürmeyen, yeni hamleler için fırsat kollayan şirketler de var. Fransız kökenli Compass'ın Türkiye'deki iştiraki Sofra Grup gibi. Şirket, yemek, güvenlik ve temizlik hizmetleri veriyor. Geçen yılki cirosu 1,5 milyar TL. Çalışan sayısı 23 bin kişi ve yıl sonuna kadar 2 bin kadar yeni istihdam yaratmayı hedefliyor. Compass için Avrupa'daki üçüncü büyük pazarı temsil ediyor. Sofra Grup Genel Müdürü Nihat Kartal, "Avrupa'nın en hızlı büyüyen ülkesiyiz. Geçen yıl da öyleydi, bu yıl da öyle olacak" diyor.

**Grup olarak geçen yılı nasıl bir performansla kapattınız?**

Şirket olarak daha önce Dubai'ye bağlı idik, 2015'ten itibaren Avrupa'ya bağlandık. Londra merkezli Avrupa bölgesinde 23 ülke var. Bu bölgenin üçüncü büyük ülkesiyiz. En büyük dört ülke, İngiltere, Fransa, Türkiye ve Almanya olarak sıralanıyor. Almanya daha önce bizim önümüzdeydi. Son iki yıldaki büyüme temposuyla birlikte ciddi anlamda Almanya'nın önüne geçtik.

**Büyümenin kaynağı ne oldu? Türkiye mi hızlı büyüdü, Almanya'nın mı performansı çok kötüydü?**

İki türlü açıklaması var. Avrupa'da en iyi büyüme, yüzde 1,5-2 aralığıyla

İngiltere'de... Biz geçen yıl yüzde 12,7 büyüdük. 2017'de de yine çift haneli büyüyeceğiz gibi görünüyor. 2017'deki hızlı büyümemizin nedeni de, sektörün konsolide olmasından kaynaklanıyor. Devletin çok ciddi takibinden dolayı sektördeki merdiven altı oyuncuların elenmesi bizim gibi şirketlerin önünü açtı. Şirketler de mali ve kurumsal yapısı güçlü şirketlerle çalışmaya başladı. Bu da büyümeye katkı sağladı. Biz de işimizi çok iyi yapıyoruz. Şirket olarak Türkiye'de aranan firma olduk. Büyümenin birinci nedeni bu. Diyetisyenli, gıda mühendisli kadromuzla bu işi iyi yönetiyoruz. Türkiye'de her gün 1 milyon öğün yemek veriyoruz. İkinci bir neden de sektörel olarak müşteri ihtiyaçlarını çok iyi analiz ediyor ve ona göre de çözümler üretiyoruz. Örneğin okullar çok farklı bir sektör. Okuldaki çocukların beslenmesi farklı olduğundan, okullarla ilgili

bölümümüz ayrıdır. Menü farklıdır, çalışanlar daha farklıdır.

**2017 için nasıl bir bütçe oluşturduunuz?**

Fransa'yı yakın zamanda geçmemiz zor. Onların büyüklüğü bizim 3-4 katımız. Yerimizi koruyup her yıl onlara biraz daha yaklaşalım diye sürekli çalışıyoruz. İngiltere ve Fransa en çok yüzde 1-1,5 büyüyor. Türkiye'nin her yıl iki haneli büyümesi, beş yılda bizi ciddi anlamda onlara yaklaştıracak.

**Euro mu, TL bazında mı?**

Şirketin oluşturduğu bir kur var, bu kur üzerinden büyüme oranı sağladık. Önümüzdeki beş yıl içinde Türkiye'nin çok iyi bir noktaya geleceğini hesaplıyoruz. Çünkü Türkiye'de çok ciddi anlamda bir potansiyel var.

**Nasıl bir potansiyel? Bu potansiyelin neresini fark etmiyoruz?**

Bizim sektörle ilgili konuşuyorum. Türkiye'de yemek hizmetlerini

## BESLENMEDE NASIL EĞİLİMLER GÖRECEĞİZ?

"Sağlıklı beslenme konusunda herkes bilinçlenmiş durumda. Çeşitlilik çok olduğundan insanlar ne yiyeceklerini çok iyi biliyorlar. Artık salata barlar, diyet ürünler sunuluyor. Devletin obezite konusunda ciddi düzenlemeleri var, insanlar da gittikçe bilinçleniyor. Fast food tarzı yiyeceklerde bir azalma gözleniyor. İnsanlar daha sağlıklı olduğu için tencere yemeğine yöneliyor. Geçmişe göre sebze tüketiminin de arttığını söyleyebilirim. Mart ayında şirketin Amerika'da düzenlenen toplantısına katıldım. ABD'de obezitenin ciddi bir sorun olduğunu biliyorsunuz. Şirketimiz Compass, hizmet ettiği yerlerde eti yüzde 1 azalttı, sebzenin oranını yükseltti. Ayrıca şirket ABD'de evde nasıl yemek pişirileceğine ilişkin eğitim seminerleri düzenliyor. Türkiye'de ise genç nesil, evde yemek pişirmek yerine dışarıdan yemek söylemeyi daha çok tercih ediyor."



# SOFRA GRUP

outsourceme çok sayıda şirket var. Bu işi kendisi yapan şirket sayısı hala yüksek. Bizim halen yemek hizmetlerini kendisi sağlayan şirketleri kazanmamız gerekiyor. Pazarın büyük bir bölümü burada. Eğer bunu başarabilirsek ciddi bir büyüme ivmesi yakalanır. Halen işyerlerinde yemek hizmetlerini outsource edenlerin oranı yüzde 35'lerde. Oysa bu oran okullarda yüzde 60'lara kadar yükselmiş durumda. Zaten son bir yılda aldığımız işlerin yüzde 25'ini yemeğini kendisi yapan şirketlerden aldık. Dolayısıyla sektörün büyümesine de bu şekilde katkı sağlamış olduk.

## **Potansiyel nedir? Beş yıl sonra Sofra Grup nasıl olacak?**

Biz her yıl yüzde 12'nin altına düşmeyecek şekilde çift haneli olarak büyümeye devam edeceğiz. Zaten bizim beş yıllık planımız da böyle. Bu performansla büyüsek bile beş yılda Fransa'nın önüne ikinci sıraya geçemeyiz. Bu işin kuruluş noktası Fransa. Ayrıca bu ülkeler satın almalarla ciddi anlamda büyüyorlar.

## **Siz bu yola başvuracak mısınız?**

Bu yıla artık bitti gözüyle bakıyorum. 2018'den itibaren Türkiye'de şirket alımlarımız devam edecek. Geçmişte birkaç şirketi satın almıştık. Bunu tekrarlamak ve sadece organik değil, satın almalarla da büyümek istiyoruz. Zaten Compass'ın hedefi de bu.

Ana şirket kendi alanında dünyanın en büyük kuruluşu ve 550 bin çalışanı var. Özellikle Amerika kıtası Compass'ın cirosunun yüzde 50'sini sağlıyor. O bölgelerde ciddi satın almalar yapılıyor. Her yıl 3-4 şirket satın alıyorlar. Türkiye'de de bizim böyle bir hedefimiz var. Şimdilik bakıyor ve pazarı gözlütüyoruz. Satın almaları yeni yılda planlıyoruz.

## **Fırsat çıkarsa?**

Fırsat olursa tabii ki hayır demeyiz. İzliyoruz zaten. Şu anda izlediğimiz 4-5 şirket var. Onlar tabii izlediğimizi bilmiyorlar. Rekabet analizi yapan bir departmanımız var. Bu departman sayesinde sektördeki bütün gelişmeleri yakından izliyoruz.

## **Sektörün büyüklüğü nedir ve sizin şirket olarak payınız nedir?**

Sektörün büyüklüğü 10-15 milyar dolar civarında. Bizim payımız da 1,5 milyar TL civarında bulunuyor. Yemek, güvenlik ve temizlik hizmetlerinden elde ettiğimiz toplam cirodan bahsediyorum. Ciromuzun yüzde 70-75'i yemekten gelir.

## **Büyüme hangi alandan geliyor?**

Yemekteki büyüme oranı iyi. Ama bizim temizlik ve güvenlik grubu da geçen yıl yüzde 20 büyüdü. Çalışan sayımız da 23 bine yaklaştı. Geçen yılı 21 bin ile kapatmıştık, yeni yılla birlikte 2 bin kişi daha büyüdük.

## **Yıl sonuna kadar ne kadar ek istihdam yaratacaksınız?**

Yeni, büyük bir kontrat imzaladık. Carrefoursa'ların temizlik ve güvenlik işlerini aldık. Burası için 2 bin kişi alacağız. Yılı da muhtemelen 26-27 bin kişiyle kapatırız diye tahmin ediyorum.

## **Yönetimin Türkiye'ye bakışı nasıl?**

Geçen yıl 15 Temmuz başarısız darbe girişiminin hemen ardından Londra'ya toplantıya gittim. Önce Türkiye'nin durumunu özetledik ve "Bu küçük bir grubun kalkışması. Ama buna rağmen hedeflerimize ulaşacak, bütçemizi tutturacağız, bu konuda hiçbir sıkıntı yok" dedik. Dünya Başkanı Richard Cousins da bize "Bu toplantıyı farklı bir modelde bekliyordum" dedi. Türkçesi, bizden "Ülkede darbe girişimi oldu, bu yıl bizden bir şey beklemeyin, hedeflerimizi tutturamayacağız" ifadelerini bekliyordu. Bu yaklaşımın kendisini ve yönetim kurulunu etkilediğini ve Türkiye'ye bakışını değiştirdiğini söyledi. Geçen yıl Avrupa'nın en iyisi ödülünü aldık.

## **Bu da sizin satın almalar için önünüzü açtı mı?**

Yurtdışındaki merkezin Türkiye'ye bakışı değişti ve bize ciddi anlamda desteği var. Bu yılı yeni işlerle beraber yine en iyisi seçileceğiz gibi görünüyor. Bizim yıl takvimimiz ekim ayında başlar. Ekimden bu yana altı aylık süreçte bütçe hedefimizi aştık. Avrupa'da bir numarayız.