

Dijital

Yeni kurulan Dijital Stratejik İş Birimi ile, Sabancı Topluluğu'nda mevcut dijital iş yeteneklerinin desteklenmesi ve hedef alanlardaki yeni yatırım ve girişimlerin hızlandırılması amaçlanmaktadır.



Dijital

Dijital Stratejik İş Birimi, 2023 yılında, DxBV bünyesinde bulut, dijital pazarlama ve siber güvenlik alanlarına ve Teknosa bünyesinde entegre dijital çözümlere yatırım yapmaya odaklanarak dönüşümünü sürdürdü.

DxBV'nin stratejik ortaklıkları, Türkiye'nin dijital ekosistemine hibrit bulut ve yapay zeka yetkinlikleri kazandırmaya odaklanmaktadır.

Sabancı Holding, yıl içerisinde dijital alanda küresel bir aktör yaratma konusundaki çalışmalarına büyük bir ivmeyle devam etti. Sabancı Holding, dijital iş alanındaki iddialı büyüme planları ve portföy yönetimi stratejilerinde gittiği yeniden yapılandırma doğrultusunda Dijital Stratejik İş Birimini kurdu. Bu yeni Stratejik İş Birimiyle, mevcut dijital iş yeteneklerinin desteklenmesi ve hedef alanlardaki yeni yatırım ve girişimlerin hızlandırılması amaçlanmaktadır. Max Robert Speur, Dijital Stratejik İş Biriminin Başkanlığına getirildi. Bu kurumsal yeniden yapılandırmanın sonucunda DxBV ve Teknosa artık Sabancı Holding Dijital Stratejik İş Birimi bünyesinde yönetilecek. Dijital alanda önde gelen bu iki kuruluş, Dijital Stratejik İş Biriminin bir parçası olarak dönüşüm süreçlerini sürdürecektir.

Ana İşin Korunması ve Büyütülmesi

Sabancı Dijital Stratejik İş Birimi şirketleri, 2023 yılında, DxBV bünyesindeki SabancıDx üzerinden bulut iş altyapısı ve hizmetlerine yatırım yapmaya odaklanarak stratejik iş dönüşümünü sürdürdü. Topluluğun dijital pazarlama ve siber güvenlik alanında, DxBV bünyesinde faaliyet gösteren diğer iki şirketi olan Opportune ve Radiflow, kendi dijital alanlarında yerel ve küresel büyümeyi desteklemede önemli bir rol oynadı.

Bu arada, Topluluğun teknoloji perakendecisi Teknosa ise yeni mağazalar açarak ve mevcut mağazalarını deneyimsel alışveriş odaklı bir konseptle yenileyerek perakende yaklaşımında dönüşüme gitmiştir. Teknosa, 2022 yılından bu yana fiziksel ve dijital platformlarını bir arada harmanlayarak müşterilerine kapsamlı bir "fijital" deneyim sunmayı hedeflemiştir. Bu yönde yürütülen çalışmalar, mağaza ağının daha iyi müşteri etkileşimi ve memnuniyeti sağlayacak

şekilde optimize edilmesini içermekte olup dolayısıyla satışların artırılmasına katkıda bulunmaktadır. 64 ildeki 181 mağazasıyla geniş bir coğrafyada varlık gösteren Teknosa toplam 105.125 m2'lik satış alanına sahiptir.

Sabancı Topluluğu'nun teknoloji perakendecisi, müşteri deneyimini daha da iyileştirmek için dijital öncelikli bir strateji benimseyerek çevrimiçi varlığını artırmış, sosyal ticaretini geliştirmiş ve mağazalardaki entegre dijital çözümlerini genişletmiştir. Yapay zeka destekli tedarik zinciri girişimlerle, pazar konumu pekiştirilmiş ve operasyonel verimlilikler artırılmıştır. Teknosa bünyesinde faaliyet gösteren, HVAC (Isıtma, Havalandırma ve İklimlendirme), güneş enerjisi ve B2B çözümleri konusunda uzmanlaşmış hizmetler sunan İklimsa, Teknosa'nın erişim alanını ve sürdürülebilirlik çalışmalarını daha da genişletmiştir. Bu stratejik hamleler, Sabancı'nın dijital inovasyonu müşteri odaklı hizmetlerle harmanlayarak teknoloji perakendeciliği alanındaki öncülüğünü sağlamlaştırma hedefini açık bir şekilde ortaya koymaktadır.

Teknosa'nın değer odaklı yaklaşımı, 1,9 milyon yeni müşteri çeken ve 5 milyonluk aktif müşteri tabanına erişim sağlayan beş ana markasıyla kendini göstermektedir. Preo'nun 2 milyondan fazla SKU'luk satışa ulaşması, TeknoHizmet'in 3 milyon hizmet satışını aşması ve TeknoClub sadakat programının iki yıl içinde 3,2 milyon üyeye ulaşması dikkate değer başarılar arasında yer almaktadır. Teknosacell ~500.000 aboneye ulaşmıştır. 200'den fazla modeli



müşterilerin beğenisine sunan İklimsa, Teknosa'nın güneş enerjisi alanındaki operasyonlar da dahil olmak üzere çeşitlilik ve sürdürülebilirliğe olan bağlılığını sergilemektedir. Ayrıca Teknosa ile İklimsa kendi aralarında oluşturdukları sinerji yoluyla pazardaki faaliyetlerini daha güçlü bir şekilde sürdürmektedir.

Yeni Büyüme Platformlarına Yatırım

SabancıDx, Dijital Stratejik İş Biriminin dijital pazar stratejisi doğrultusunda çoklu ve hibrit bulut çözümleri ve teknolojileri sağlayıcısı konumunu güçlendirmiştir. Microsoft ile yapılan stratejik ortaklık, Sabancı'nın bulut değer önerisini genişleterek Azure özelliklerinin Türkiye'de kullanılmasına olanak tanımaktadır. Microsoft ile

yapılan iş birliği anlaşması hem yerel hem de küresel müşteri ihtiyaçlarına yanıt verecek hibrit bulut çözümleri sunmaya odaklı bir çerçeveye dayanmaktadır. Bu iş birliği, Türkiye'nin dijital ekosistemine hibrit bulut ve yapay zeka yetkinlikleri kazandıran Bulut Çözüm Merkezi'ne kadar uzanmaktadır. Anlaşma aynı zamanda SabancıDx'e Güneydoğu Avrupa, Orta ve Doğu Avrupa ile Orta Doğu ve Afrika'da potansiyel büyüme fırsatları sunarak pazara erişim ve döviz cinsi gelir elde etme imkanı tanımaktadır. SabancıDx, Microsoft ortaklığının yanı sıra başka büyük markalarla bulut ve bulut altyapısı ortaklıkları başlatarak, bulut çözümlerinin uygulanması ve yönetimi konusunda dijital yerli yeteneklerin uzmanlığından yararlanmakta ve böylece büyüyen müşteri tabanına daha iyi hizmet sunmaktadır.

Dijital

Sabancı Topluluğu dijital stratejisi sadece Sabancı şirketlerinin ve Türkiye'nin dijital dönüşümünü hızlandırmayı değil, aynı zamanda ölçeklendirilmiş iş modellerini ve uluslararası genişlemeyi de hedeflemektedir.

5

MİLYON
Teknosa Aktif
Müşteri Tabanı

Teknosa'nın 2022 yılından bu yana uyguladığı dijital öncelikli stratejisi, şirketi sektörde inovasyon ve dijital ekonomi alanında lider olarak konumlandırmıştır. Optimize edilmiş çoklu kanallı bir müşteri deneyimi sunmayı hedefleyen Teknosa, Türkiye'nin elektronik alanında uzmanlaşmış ilk pazaryerini hayata geçirerek dijital kanallarını güçlendirmiş, Sabancı Holding'in dijital iş alanındaki genel hedeflerine katkıda bulunmuştur. Sabancı Topluluğu'nun Teknoloji perakendecisi, 2023 yılında teknoloji ve dijitalleşmeye 582 milyon TL'lik rekor bir yatırım yapmış olmanın yanı sıra 2024'te 1 milyar TL'lik yatırım yapmayı planlamaktadır. Bu stratejik hamle, hem dijital platformu hem de fiziksel mağazaları geliştirmeyi, sürdürülebilir kârlılık ve pazar büyümesini sağlamayı amaçlamaktadır.

İkinci yılına giren Teknosa Pazaryeri, küresel benzerlerinin üzerinde performans göstermiş, %68 artışla 10,1 milyar TL'ye ulaşan e-ticaret Brüt İşlem Hacmi (GMV) çevrim içi kanala %38 düzeyinde katkı sağlamıştır.

Teknosa çevrimiçi kanalında trafik 1,3 kat artırılmış, hizmet kalitesi yükseltilmiş ve daha yüksek Net Tavsiye Skoru (NPS) elde edilerek tatmin edici bir düzeye çıkarılmıştır.

Teknosa, mağaza, çevrimiçi, servis ve iade süreçleri de dahil olmak üzere tüm temas noktalarında kapsamlı NPS ölçümleri yaparak müşteri memnuniyeti çalışmalarını stratejik olarak genişletmiştir; bu hamle, yalnızca mağaza içi deneyimlere odaklanan 2019 yaklaşımına kıyasla önemli bir gelişimi temsil etmektedir.

Teknosa ayrıca bu yıl Dijital Öncelikli Şirket programını başlatarak veri odaklı bir kültürün yerleştirilmesini ve yapay zekanın benimsenmesini desteklemek için dijital ve teknolojik gelişmelere yatırım yapmıştır. Bu program, Teknosa'nın müşteri hizmetleri ve verimliliğini iyileştirmeyi, dijital dönüşümle pazar konumunu güçlendirmeyi amaçlamaktadır.

Geleceğe Bakış

Sabancı Topluluğu'nun dijital ve teknoloji perakendeciliği iş birimi, geleceğe bakarken, sürdürülebilirlikle bağlantılı inisiyatiflerini ve ürünlerini artırmayı, dijital ile fizikselin harmanlandığı bir stratejiyi hayata geçirmeyi, mevcut operasyonlarını tamamlarken dijitalleşme, dönüşüm, bulut ve büyük veri yeteneklerinden etkin bir şekilde yararlanabildiği hizmetlere yönelmeyi planlamaktadır.

Dijital Stratejik İş Biriminin vizyonu, gelecekteki bağlı kuruluşlar için uçtan uca entegre bir dijital değer önerisi yaratmaktır. Sabancı Topluluğu dijital stratejisi sadece Sabancı şirketlerinin ve Türkiye'nin dijital dönüşümünü hızlandırmayı değil, aynı zamanda ölçeklendirilmiş iş modellerini ve uluslararası genişlemeyi de hedeflemektedir. Topluluğun bilgi birikimi, ortaklıkları ve kaynaklara küresel erişimi, dijital değer zincirinin tüm katmanlarında bir katalizör görevi görmektedir. Ölçeklenebilir ve güvenli bulut özelliklerinden yararlanarak dijital işletmelerin büyümesi için güvenilir bir altyapı oluşturmak şeklindeki odak noktası doğrultusunda çalışmalar yürütülmektedir.

Gelecekteki girişimler aynı zamanda gelişmekte olan ve öncü pazarlara yatırım yapmaya odaklanacak ve geleceğin kuruluşlarına güç vermek için yeni nesil teknolojileri devreye alacaktır.

Sürdürülebilirliği ana faaliyet gündeminin önemli bir bileşeni olarak gören Sabancı Topluluğu'nun teknoloji perakendecisi, cinsiyet eşitliğini desteklemekte, genel merkezinde %52 oranında kadın iş gücü istihdam etmekte ve WEPs Kadının Güçlenmesi İlkelerini

desteklemektedir. Teknosa, 2007 yılından bu yana sürdürdüğü Kadın için Teknoloji projesiyle toplumsal cinsiyet eşitliğini savunarak 28.000'den fazla kadına dijital okuryazarlık eğitimi vermiştir. 2050 yılına kadar "Net Sıfır Emisyon" hedefine ulaşmayı amaçlayan Teknosa, Karbon Saydamlık Projesi skorunu B'den A'ye yükselterek çevresel sürdürülebilirliğe ve iklim girişimlerinde liderliğe olan bağlılığını yansıtmaktadır.

