

Strateji

Yayın Tarihi: 01.11.2019

Son Başvuru Tarihi: 01.12.2019

Levanto A.Ş.

Levanto A.Ş., tüm dünyada faaliyet gösteren İsviçre merkezli küresel spor ürünleri markasıdır. Ürün gamı içerisinde ayakkabı, giyim, aksesuar ve spor kategorileri bulunmaktadır. Avrupa ve Amerika pazarları şirketin önemli hedef pazarları arasında yer almaktadır. Şirketin en önemli rakibi UHK firmasıdır. Levanto 2018 yılının ilk yarısında özellikle de son üç yılda en büyük rakibi olan UHK'den pazar payı alabilmek için özellikle Orta Amerika'daki ticaretini iki katına çıkarmıştır.

Levanto, son yıllarda ABD pazarına büyük önem vermiş, sanat ve eğlence dünyasından ünlülerle bir araya gelerek sınırlı sayıda üretilen özel ürünler tasarlatmıştır. UHK firmasından bazı tasarımcıları kendi bünyesine katmış ve aynı zamanda rakibinin ürün / tasarım yaklaşımlarını kopyalamaya başlamıştır.

Levanto son dönemde ABD pazarındaki stratejisinde bazı değişikliklere de gitmiştir. Yüksek kaliteli premium ürünlerden daha orta fiyatlı ürünlere yönelen Levanto, tedarik zincirinde bazı sorunlar yaşamaktadır. Bu yeni strateji, İcra Kurulu Başkanı Steven Toast tarafından bir basın toplantısında dile getirilmiştir. Toast özellikle Asya'da bulunan tedarikçilerden ürün tedarigi noktasında sorun yaşandığını belirtmiştir. Levanto'nun 2018 satış sonuçlarını sunduğu bir basın toplantısında, "yıl içerisinde satışlarımız beklenenden daha hızlı büyüdü ve bu oluşan yüksek talebe yeteri kadar hızlı cevap veremedik. Pazar talebini karşılayacak altyapıyı yeterli ölçüde inşa edemedik. Çabalarımız bu yönde" şeklinde sözlerine devam etti.

Bu tedarik sorunlarının, 2018 yılında % 8 olarak gerçekleşen satış büyümesini, 2019 yılında 1-2 puan aşağı çekerek % 6-8 arasında gerçekleşmesine sebep olacağı öngörülmektedir. Bunun parasal karşılığının ise 200 ila 400 milyon Avro olacağı değerlendirilmektedir.

Buna karşın firmanın rakibi olan UHK, 2019 yılı için satışlarının artmasını beklemekte olup bu doğrultuda yeni ürünlerden oluşan bir ürün yelpazesini piyasaya sürmüştür. UHK, 2019 yılı için satış büyümesinin çift haneli olarak gerçekleşmesini beklemektedir. Bu iki firmanın pazardaki diğer rakibi Sandusky ise % 10'luk bir büyüme öngörmektedir.

Levanto, yılda 457 milyon adet ürün üretmekte ve bu ürünlerin büyük bir kısmı Çin, Vietnam, Hindistan, Kamboçya ve Bangladeş gibi ülkelerde üretilmektedir. İcra Kurulu Başkanı Toast, tedarikte yaşanan sıkıntıların ABD ve Çin arasındaki ticaret gerilimi ile ilgili olmadığını da ayrıca belirtmiştir.

Levanto, 2019 yılının ilk yarısında satışların yüzde 3-4 oranında büyümesini beklerken, yılın ikinci yarısında fabrika kapasitesini yeniden planladı. Önceliği ABD pazarına vererek kaynaklarını yeniden değerlendirme, üretim kapasitesini artırma ve iş süreçlerinde verimliliğe gidiyor.

Levanto CEO'su Toast, bir yıldan uzun bir süreden sonra geçen ay Levanto'nun küresel tedarik zinciri yöneticisi Karen Cloud'un işine son vererek yerine Martha Chambers'ı getirmiştir. Analistler, Levanto'nun durumu için "genel görünüm 2019 yılı için oldukça sağlam, ancak büyüme tahmin edilenden daha az gerçekleşecek ve bu Levanto hisseleri üzerinde geçici bir düşüşe neden olabilir" açıklamasını yapmaktadır.

Markanın satışları, Hindistan'da yüzde 13 artmış ancak UHK'in hızla büyüdüğü Avrupa'da bu artış oranı yüzde 6 olarak gerçekleşmiştir.

Toast, hedeflerinin moda şirketi olmaktan ziyade spor şirketi olmak olduğunu belirterek, Avrupa satışlarını iyileştirmek için büyük bir milli takım ve İngiltere'nin önde gelen bir takımıyla yaptığı sponsorluk anlaşmalarına hız verdi. Bu kapsamda pazarlama çalışmalarına büyük yatırım yapmakta olduklarını belirtmiştir.

Moda, giyim ve ayakkabı gibi endüstriler, farklı tüketici davranış ve zevkleri, doğru pazarlarda doğru stil, renk ve boyut kombinasyonunu tahmin etme zorunluluğu nedeniyle kendi zorluklarıyla karşı karşıyadır.

Sorular:

- Levanto CEO'su Steven Toast'un yerinde siz olsanız, şirketinizdeki bu süreci başından itibaren nasıl yönetirdiniz?
- Hangi alanlarda incelemelerde bulunur ve nasıl kararlar alırdınız?

Çözümün Gönderilmesi:

1. Adım BuyerNetwork.net'e Üye Olmanız Gereklidir

- Bireysel katılımlarda standart üyelikler ücretsizdir. İletişim için katılımcıların profil bilgileri tam olmalıdır.
- Kurumsal katılımlarda firma deneme üyeliği sayfasının (ücretsiz) oluşturulması gerekmektedir.

2. Adım Hazırlanan Çözümün Paylaşılması:

"Öğrenme Merkezi" adlı kullanıcı profiline (<https://buyernetwork.net/ogrenme-merkezi>) platform içerisinden mesaj kısmından dosyanızı iletebilirsiniz.

Sonuçların Yayınlanması:

- Kazanan kişi ve kurumların bilgileri [BuyerNetwork.net/4Yetenek](https://buyernetwork.net/4yetenek) sayfasında yayınlanacaktır.
- Daha sonrasında kazananlarla düzenli Yuvarlak Masa Toplantılarında bir araya gelinecektir.

Yetenek Programı ve Yuvarlak Masa Toplantıları

Buyer Network 4 Yetenek Programı ile ayda bir kez kazanan katılımcılarla **Yuvarlak Masa Toplantıları** yapmayı planlıyoruz. Bu toplantılarda sektörden misafir yöneticilerimizi de ağırlayacağız. Farklı sektörlerden yeni insanlarla tanışma ve networking imkanları sunuyoruz.

Yetenek programını vaka yarışması projesi ile başladık. Zaman içerisinde katılımcıların önerileriyle de desteklenen inovatif projelerin gelişeceğini düşünüyoruz. Yıl sonunda yeni projeleri konuşuyor olacağız.

Katılım Koşulları:

- **Çalışanlar ve öğrenciler bireysel olarak katılabilir.** Çözüm için **30 Gün** süreniz var.
- Katılım için yaş sınırı ve eğitim seviyesi belirlemedik.
- **Bireysel katılım**da "standart üyelik" (ücretsiz) gerekmektedir. İletişim için katılımcıların profil bilgileri tam olmalıdır.
- **Kurumsal katılımcıların** firma deneme üyeliği sayfalarını (Ücretsiz) oluşturmaları gerekmektedir.
- Sizin için her ay belirli kategorilerde çözülmeyi bekleyen birer örnek olay (vaka) hazırladık.
- **Vakaların zorluk dereceleri başlangıç, orta ve ileri seviyelerde olabilir.**
- Bazı vakalar ilave saha araştırması ve istatistik gerektirebilir.
- Kazanan arkadaşlarımızı 4 Yetenek sayfasında fotoğraf ve özgeçmişleri ile yayınlanacaktır.
- Değerlendirme BuyerNetwork.net Danışma Kurulları tarafından yapılacaktır.
- Adayların sisteme profil bilgilerini ve özgeçmişlerini (CV) yüklemeleri gerekmektedir.
- Buyer Network katılımcılardan gelen cevapları yayınlama hakkına sahiptir.
- Kazananların örnek çözümleri [Öğrenme Merkezinde](#) yayınlanacaktır.
- Başarı Sertifikaları sistem üzerinden elektronik olarak gönderilir.