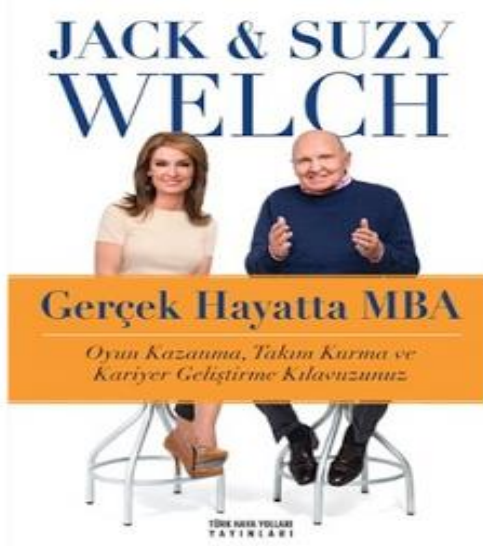


Büyüme Zorundasınız

İsa DOĞANLI-21 Ağustos 2016 Pazar

Geçtiğimiz günlerde Jack ve Suzy Welch'in yazdığı "Gerçek Hayatta MBA" adlı kitabı okudum. Aşağıdaki yazıda kitabın "Büyüme Zorundasınız" başlıklı bölümünde dile getirilen görüşleri, özetleyerek yorumlamaya çalışacağım.



Yazarlar, mealen kitabı bu bölümünden okumaya başladıysanız, lütfen geri dönün ve baştan başlayarak okuyun diye yazmışlar. Bende aynı görüşten hareketle, en iyisi kitabı alın ve okuyun diyerek başlıyorum.

Büyüme İçin

Öncelikle yapılması gerekenler şöyle özetlenmiş:

"Miyon ve değerler uyumlaştırılmalıdır.

Performans ve inovasyonu teşvik eden türde liderlik benimsenmelidir.

Veriler manyakça öğütülerek performansa katkı sağlanmalıdır.

Strateji oluşturma sürecinde hızlı ve çevik olunmalıdır.

Modern bir sosyal yapı yerleştirilmelidir.

Üretken şekilde endişelenilmelidir. Elbette bu faaliyetler büyüme destekler!"

- Yeni birilerini işe alın ve onların farklı görüşlerini değerlendirin: İşinizle hiç alakası olmayan sektörlerden gelenler, umulmayan katkıları sağlayabilir. Oturmuş ekipler iyidir ama bir süre sonra herkes aynı bakış açısına sahip olur. Arada bambaşka sektörlerden yeni insanları işe almak ve onların görüşlerinden yararlanmak gerekir.
- Kaynaklarınızı çeşitli projeler arasında kırıştırmayın, inandığınız projeye daha çok kaynak ayırın: Pazarlama, yeni ürün,...gibi çeşitli projeler söz konusu olduğunda, bütçe projeler arasında pay edilir. Bunun yerine en önemli gördüğünüz projeye daha çok (belki de bütçenin tamamını) ayırın ve o projenin gerçek anlamda katkı yapmasını sağlayın.
- İnovasyon herkesin işidir, süper buluşlar yerine düzenli iyileşme adımları: Büyük buluşlar/icatlar iyidir ama kurum içinde her yıl yeni buluş yapılması pek mümkün olmaz. Dolayısı ile herkesin yaptığı işte düzenli iyileştirme yapıyor olması çok önemlidir. Stok sayımındaki hata sayısının düzenli azalması, raporun her ay birkaç saat daha erken çıkması,...gibi küçük ama sürekli iyileştirmeler büyük katkılar sağlar.
- Büyüme motorlarında en iyi çalışanlarınızı görevlendirin: Yeni ürün geliştirme, yeni müşteri edinme, teknoloji,...vs gibi büyümenizi sağlayacak motorlardaki yöneticileriniz yapmaları gereken işe uygun olmalıdır. Bazen başka bir görevdeki yönetici, olduğu yerde iyi olabilir ama diğer bir görevde daha faydalı olabilir. Kaydırmalar yapmayı düşünmek gerekir.
- Büyümeye bağlı ödüllendirme yapın: Ödül/prim sistemi, kurulduğu dönemdeki önceliklere göre yapılanmıştır. Yeni bir büyüme döneminde, yeni dönemin dinamiklerine göre tekrar kurgulanmalıdır.
- **Ayak direyenlere dikkat:** Eski köye yeni adet, bu iş ancak böyle yapılır,...gibi tutum sergileyen (kurumun istediğiniz yönde gelişmesini engelleyen) kişiler olabilir. Büyüme istiyorsanız, önlem almalısınız. Öncelikle doğru davranış modelini açıklamanız, sonra uyarmanız, düzelmeyorsa görevden almaya kadar gitmeniz gerekebilir.

Welch'lerin görüşlerinde olduğu gibi tavsiyeler çoğunlukla yığın üretilmiş hızlı tüketim mallarına sanki daha çok uyuyor. Hâlbuki ambalaj sektörü ise daha çok sipariş almaya dayanıyor. Bu nedenle de bizim sektörümüze çok uymazmış gibi görünse de oldukça eğitici bulduğum bir kitap.