StratejiCo.

Tedarikçinin Zeki, Çevik ve Ahlaklısını Seviyoruz!

Yazar: Selim Oktar
İletişim: email

8 Haziran 2016



Sabah gazetesinde yayımlanan M2M - Konuşan Makineler yazımız, oldukça yüksek ilgi çekti. Sabah Gazetesi köşe yazarı **Emre Aköz** yazıya yapıcı bir eleştiri getirdi:

> "Nerede insan! **Makineler** üretimi devralacaksa biz ne olacağız?" şeklinde konuştu.

Bu sorudan hareketle insanın üretimde yerini uzun uzun düşündükten sonra anladım ki insan bu işin başında; ortasında, sonunda…

> [Tedarikte iyileştirme, değer zincirinin en başında duran insana yani nihai müşteriye değer yaratmıyorsa işe yaramıyor. Yeni ekonominin nerdeyse tek kıt kaynağı ve efendisi **müşterinin giderek artan beklentileri** ve **bitmez tükenmez arzuları** özellikle tedarikte kabus haline gelmiş durumda.]

İlk aşama tedarik sürecini değiştirmekte.

Bu süreçte başkalarının yaptığını yapmak ya da hazır çözümler almak yetmiyor. Fark ve değer yaratmak gerekiyor. Bu da tedarik zinciri yöneticilerinin tedarikçileri ile birlikte; zeki ve yenilikçi çözümler geliştirmesi demek. Ama bu işi müşteri ilişkileri yönetimi (**CRM**) gibi yapmamak lazım.

> Eğer işletmenin tedarik yönetimi, tedarik zinciri ilişki yönetimine **eski ekonominin mantığı ile** **bakarsa** en ucuza asgari şartlarda mal alımı olarak bakar. Tedarikçinin durumu onu hiç ilgilendirmez. Biri kazanırken diğeri kaybeder.
>
> Ancak **rekabet yerine işbirliği modelini** **seçerse** en başta nihai müşterinin kazandığı ve işletme ile tedarikçisinin de mutlu olduğu kazan-kazan ilişkisi gelişir. Bu da akıllı çözümler bulunmasını, rekabet avantajı sağlanmasını sağlar. Yeni ekonominin kuralı bu. Yani önce kafamızı değiştireceğiz. Demek ki; sahiden işin başı insan!

İkincisi, süreci değiştirmemiz gerekiyor.

PWC'nin geniş bir skalada yaptığı araştırmaya göre yeni çözümlerden en başta beklenen unsur **çeviklik**.

> Çeviklikle kast edilen ise yukarıda belirtiğimiz **hızlı değişen koşulları öngörmek, anlamak, adapte olmak ve hızla cevap verebilmek.** Ayrıca müşteri tarafı, sipariş ve ürüne göre farklılaştırılmış yeni süreçler gerekiyor. Araştırmada bulut bilişim de IT alanındaki en yeni trend olarak göze çarpıyor.

Sürecin iyileştirilmesinde operasyonel olarak beklenen; **en kısa zamanda, en iyi ürünü, en ucuza temin etmek.** Teslimat ve maliyet için de durum böyle.

Son bariyer sürdürülebilirlik.

Çevre, ekonomik ve sosyal sürdürülebilirlik günümüzde artık büyük bir öneme sahip. Ancak tedarik zincirinde çok daha hassas başka bir konu var ki bu varlık ile yokluk noktası haline geliyor:

O da ahlak.

Genelde etik olmak dediğimiz bu konu özellikle ABD ve Avrupa'da çıkan rüşvet ve yolsuzluklara karşı yeni yasalarla çok başımızı ağrıtabilir.

ABD ve Avrupa'da geçerli yeni yasalara göre artık sadece kendinizden değil tedarikçinizden hatta tedarikçinizin tedarikçisinden de sorumlusunuz. Yakın zamanda **[Nike, Siemens, 3M, Huawei]** gibi şirketlerin başına gelenleri unutmayalım. Bu dev markalar bu deneyimden çok önemli dersler çıkardılar ve önlemler aldılar. Ama aynı zamanda bu dersler onlara çok pahalıya mal oldu. Milyarlarca dolar cezalar ödediler. İtibarlarında çok ciddi yıpranmalar oldu. Bazı dev ihalelerden yasaklandılar.

> Sporda uluslarası kurallara uyulmadığı zaman nasıl cezalandırılıyorsak burada da aynısı başımıza gelebilir. Kişilere kızabiliriz ama kurallara kızamayız. Bu nedenle iyi yönetim ilkeleri ve değerler tedarik yönetiminde çok önem taşıyor. TKYD'nin (Türkiye Kurumsal Yönetim Derneği) tedarik yönetiminde etik konusunu bir an önce gündemine

almasında yarar var.

Uzmanlarımız bizdeki en zayıf halkanın **akıllı**, **değer yaratan** ve **sürdürülebilir tedarik sistemi** olduğu konusunda hemfikir. StratejiCo. olarak bizim ortak görüşümüz:

> [‘**Tedarik zinciriniz kadar güçlüsünüz**’ oldu. Bu zafiyeti fırsata çevirmek ve kar marjlarımızı arttırmak için ‘**Zeki**, **Çevik** ve **Ahlaklı**’ **yöneticilere** ihtiyacımız var.]

İşte işin can damarı milyar dolarlık soru: [Kaç başarılı üniversite mezunu, tedarik zinciri yöneticisi olarak işe girmek ister?] Üniversitelerimizde böyle bir bölüm bile yok!

Bu şekilde yine insana geldik…

Emre Aköz’ün yazısının tamamını okumak için tıklayınız.

Lütfen daha fazla kişinin makaleden faydalanabilmesi için sosyal ağlarınızda paylaşınız.

Soru ve Yorumlar

Makale hakkındaki soru ve görüşlerinizi duymaktan memnuniyet duyacağız. info@stratejico.com adresinden bize ulaşabilirsiniz.

Hakkımızda

StratejiCo. 1987’den beri Avrasya bölgesinde uluslararası firmalara ve kamu kurumlarına danışmanlık sağlayan bağımsız bir kurumsal ilişkiler ve kamu ile iletişim danışmanlığı şirketidir.

Yasal Uyarı

Bu rapor StratejiCo. tarafından, kamuya açık kaynaklardan toplanan bilgilere