

## **BİZİ HEP ZORLAYACAK ! REKABET....**

Bu konuda kolayca erişebileceğiniz yüzlerce kaynak var. Bu yazımda rekabet üstünlüğü sağlamak üzere çok önemli 2 konu üzerinde yoğunlaşacağım;

1. Çalışan gücü ve rekabet
2. Teknolojiyi kullanabilmek ve rekabet...

Rekabet şartları için uzunca bir zamandır tartışılan ve ülkemizdeki birçok sektörü de korkutan bir ülke var ki ÇİN. Türk İş Dünyası, bu durumla karşı karşıya kaldığında, ilk tepkileri, duyduğumuz kadarıyla şöyle oldu : " eyvah, biz artık bittik, fabrikayı kapatıp gidelim, artık baş edemeyiz" v.b. deyim yerindeyse feryat figanlar...

O zamanlarda bu konudaki bir çok kişi hemen hemen aynı fikirleri taşıyorlardı.

Ne zamana kadar ? Bu böyle ne kadar gidecekti ?

Hepimiz, hayatımızı maddi ve manevi olarak kazanmak durumundayız. Büyükçe yatırımlar yaparak ülkemizin ekonomisine, istihdama katkı yaratan şirketler bir çıkış noktası bulmak zorundaydılar... Ve çok geçmeden yol görüldü. Yavaş yavaş şu cümleler duyulmaya başlandı;

-Çin, küçük metrajlı sipariş almıyor...

-Çin ürünlerinin kalitesi, satış yaptıkları ülkelerin kalitesini tam olarak karşılamıyor...

-Çin'den ürünler 6 ayda gelmez ... v.b. birçok olumsuzluklar piyasada söylenmeye başladı. Çeşitli ziyaretler ve incelemeler yapıldı.

Türkiye için motivasyon kaynağı : "biz butik çalışıyoruz" oldu.

### **Sonuç : rekabet şartlarınızı zorlayın !**

Rekabet edebilmek için ilk iş, çalışanlarınıza vakit ayırın ve onların fikirlerini sorun, ama mutlaka sorun. Onları işin içine çekmek için akıllarından geçenleri, şirketinize ne katkı sağlayacakları konusundaki fikirlerini söylemeleri için teşvik edin. Onlarla periyodik olarak toplantılar yapın, bilgi ve önerilerini açıkça isteyin.

Bunu ilk yapmaya başladığınızda biraz çekingen davranarak kendi fikirlerini açıkça söylemekten kaçınabilirler ama sizler profesyonel yöneticiler olarak fikirlerini söylemeleri konusunda muhakkak teşvik edin. Bunun çok güzel sonuçlarını kısa bir zaman sonra almaya başladığınızda, size, bu toplantıları yapmamanızı söyleseler de siz bu işi yapmaktan vazgeçmeyeceksiniz. Türkiye'de danışmanlık yaptığım şirketlerde bu yönetimi uyguluyorum ve sonuçlar hem beni, hem şirket sahibini hem de çalışanları mutlu ediyor. Bu durumda çalışanlar, kendilerini, çözümün bir parçası olarak görüyorlar. İşlerini sahipleniyorlar, daha dikkatli çalışıyorlar. Sonuç daha temiz iş çıkıyor. Üretim ve hizmet kalitesi yükseliyor.

Diğer yandan çalışanların da rekabet konusunda iyi bir şekilde bilinçlenmesi gerekiyor. Çalışanlar, yaptıkları işlerin sonuçlarının nelere ve nasıl etki ettiğini bilerek hareket ettiklerinde iş değişiyor ve ürün ve hizmet kalitesi daha da artıyor.

**Çalışanlarınıza sürekli yatırım yapın, düzenli olarak iç ve dış kaynaklı eğitimler aldırın ve kesinlikle katılmalarını sağlayın.**

- **Teknolojiyi ne kadar takip ediyorsunuz ?**
- **Sektörünüzü ilgilendiren, teknolojik fuar, konferans veya benzeri aktivitelere en son ne zaman katıldınız ?**
- **Üretim yaptığınız makineleriniz kaç model ? Veya hizmet vermek üzere kullandığınız yazılımınız ne durumda ?**
- **En son sisteminizi ne zaman yenilediniz ?**

Evet, diğer yandan rekabet edebilmek için teknolojik olarak da kendinizi mutlaka yenilemeniz gerekiyor. Hele ki internet konusunda yeterli değilseniz, maalesef işiniz her geçen gün zorlaşacak gibi görünüyor.

15 yıl önce internetten iş yapmak hayal gibiydi, şimdi internet olmadan neredeyse iş yapamıyoruz. Hayatımızın bir parçası oldu ve artık müşterilerin büyük bir bölümü, herhangi bir şey satın almadan internette sıkı bir araştırma sürecine giriyorlar. Bu durumda en azından bir web siteniz yoksa ve araştırma yaptıklarında sizinle ilgili hiçbir ize rastlayamıyorlarsa rekabet maçına 1 – 0 yenik başlıyorsunuz. Bu konuda herhangi bir çalışmanız yoksa lütfen hemen yapın.

Eskiden matbaacılar gayet güzel iş yapıyorlardı. Hemen hemen her sektörde doküman yaptırma ihtiyacı vardır. Hepsi de gayet güzel işler yaparak iş dünyasında gerekli yerlerini alıyorlardı yaklaşık 5 yıl öncesinde kadar. Sonra ne oldu da bir sürü matbaacı, kendi şirketlerini kapatmak durumunda veya krediler alarak büyümek zorunda kaldılar ?

Müşterilerin istekleri artmaya başladı. 40.000 adet dokümanı 5 günde değil, 1 saatte istediler. Renklerin kalitesini, dokümanın orijinal baskısını, deneme baskısı almadan görmek istediler. Kısacası kalite ve süratli hizmet istediler. Bu durumda da işi yapabilen şirketler ayakta kalabildiler. Çok büyük bir baskı prosesini neredeyse tek tuşla yönetiyorlar. Eskisi gibi film almak falan tarihe karıştı ve sonuç; tabii ki de teknolojisine yatırım yapan basımevleri kazandılar. Bu vaka, hemen hemen hepimizin yakından tanık olduğu bir vakadır diye tahmin ediyorum.

- **Rekabet edebilmek için kendinizi zorlayın !**
- **Çalışanlarınıza yatırım yapın, kendilerini geliştirmeleri için fırsatlar yaratın !**
- **Teknolojiyi görmezden gelmeyin ! gelişimi ve değişimi yakalayın !**

Görüşmek üzere,

FIRAT ÇAPKIN

[firat@firatcapkin.com.tr](mailto:firat@firatcapkin.com.tr)