

Danışmanlık hizmeti almak kurumları güçlendirir



Tümay MERCAN

tumaymercan@hotmail.com

05 Eylül 2018, 18:26

Yazarın Diğer Yazıları

A A ↺ ↻

Aile şirketleri ülke için önemli. Kendileri de farkındalar. Daha iyi olmak için uğraş veren aile şirketleri çoğunlukta. İlk kurucudan sonra bugün 3. ve / veya 4. kuşak (Yeni Kuşak) çeşitli sebeplerle işbaşında. Yeni kuşak özetle,
* Çocukluktan itibaren işi devralmak için yetiştirilmiş, yetiştirilmeyi istemiş,
* Zorunlu olarak işi devralmış. (Ailede başka çocuk yok veya dışarıda gelir bu kadar yüksek değil, üstelik kendini de pek yetiştirmemiş)
Yeni kuşak, işi hangi sebepten devralırsa Yeni kuşak, işi hangi sebepten devralırsa alsın sonuçta hazır kurulu bir iş kucağına verilmiş. İsim, marka (yerel de olsa), itibar, ürün bilinirliği, pazar, hammadde, üretim, ambalajlama için test edilmiş paydaşlar, işi öğrenmiş kemik personel, oturmuş finans politikası vb. birçok konu 3. ve 4. kuşağa hazır gelmiş.

YENİ KUŞAKLARDAN BEKLENTİLER

Bugünkü iş ortamında yeni kuşaktan beklenti ne olabilir?

- * Kalitede iyileşme, üründe yenilik, Ar-Ge çalışmaları
- * Yeni pazarlama ortamlarının keşfi değerlendirilmesi ve doğru kullanılması,
- * Biriken sermaye ile yeni ve doğru yatırımlar, finansın yönetilmesi.
- * Rakiplerin doğru izlenmesi,
- * Sosyal sorumluluk,

Yıllardır kurumlara danışmanlık yapıyoruz. Hem gelişim çizgileri hem de kurumsal iletişimleri başarılı noktalara gidiyor. Hedef doğru belirlenince çok verimli ve keyifli çalışmalar ortaya çıkıyor. Elbette kurumsal vizyon ve yöneticinin bireysel vizyonu önemli. Ortanın üzerindeki aile şirketlerinde bu konular aşılmış. Ama biliyoruz ki yüzlerce aile şirketi KOBİ, yukarıdaki 5 madde konusunda sıkıntıda. İşlerini büyütme istiyorlar. Bazıları da ne bilmediklerinin de farkında değiller.

DANIŞMANLIK HİZMETİ ALMAK SİZİ GÜÇLENDİRİR

Çözüm mü, elbette var. Danışmanlık hizmeti almak. Siz yaptığınız ürünün detayını bilirsiniz, danışmanlar (Doğru kişi / şirket olmak şartıyla. Maalesef bu konuda da sahtekarlık çok) size fırsatları gösterirler. Elinizdeki değerleri fark ettirirler. İşletmenizi inceler ve yol gösterirler. "Biz işletmemizi ve ne yapacağımızı biliyoruz" mu diyorsunuz? Buyurun yapın. Olmuyor ama. Demek ki bir desteğe ihtiyaç var. Bazen insan doğru olan bir konu için bile onay bekler. İşletmeler de insan gibidir. Danışmanlara vereceğiniz ücretlere acımayınız, cimrilik yapmayınız. Bilseniz zaten kendiniz yapacaksınız. Bilemiyorsanız, bilenin hakkını verecek, değerini bileceksiniz. Harcamadan kazanılmaz.

YÖNETİCİNİN VİZYONU, İŞLETMENİN VİZYONUDUR

Öyle birkaç yeni fikir sonrasında "tamam danışmana gerek yok" ucuzculuğuna kaçmanız, hem kurumsal olarak hem de yönetici açısından vizyonsuzluğunuzu gösterir. Hele bir de sektörünüzde "ben en iyiyim veya en iyi olmak istiyorum" gibi iddialarınız varsa, kendinizi kandırmayınız. Sohbet sırasında size söylenen birkaç yeni fikri bedavaya getirmekle ve şark kurnazlığı ile büyük olunmuyor. Hatta size sohbet sırasında yeni fikirler vereni asla kaçırmayınız.

MARKA OLMAK BİR SÜREÇTİR

İşletmenizi yeni kurmuş olsanız da, dedelerden bu yana devam eden bir şirket olsa da mutlaka danışmanlık alınız. Bakış açınız değişir, cesaretlenirsiniz, yeni konular öğrenirsiniz, değerlerinizi fark edersiniz, marka "oldum" demekle olunmuyor. Bu çalışmalar bir yol haritası gerektiriyor. Size değer verenlere değer veriniz. Birçok küçük aile şirketi veya girişim büyüyebilecek nitelikte. Ama ne yazık ki, kabuklarını kıramıyorlar. Kırmak için destek gerek, danışmana verdikleri ücreti gözlerinde büyütüp hemen satış patlaması bekliyorlar. Oysa geçen yılları aslında silik bir işletme olarak geçirmişler. Önce tozu almak, biraz temizlemek, onarmak, güçlendirmek, ondan sonra parlatmak gerekiyor. Ama galiba daha önce bu tür işletmelerde yöneticinin kafasındaki vizyonsuzluk, öngörüsüzlük, bazen şımarıklık, bazen cesaretsizlik, özgüvensizlik kabuğunu balyoz ile kırmak gerekiyor. Bugünün aile şirketi yöneticileri kurumlarının geleceğini belirliyor ve bazıları farkında olmadan aile şirketine geri dönülemeyecek zararlar veriyor. Bugünün fırsatını değerlendiremiyor. Değişimin ne kadar hızlı olduğunu, sektör ve dünya gidişatını fark edemiyor. Sözün özü; KOBİ'ler, aile şirketleri, doğru kişilerden destek alın, sabırlı olun, cimrilik yapmayın, hem siz büyüün hem de ülke ekonomisi büyüsün. Büyük firmalara özeniyorsanız büyük düşünmeniz gerek. Şark kurnazlığı büyütmez. Yapacak çok işimiz var. Gelin birlikte olalım, iş ve güçbirliği yapalım.