

AİLEM VE ŞİRKETİM

İÇİNDEKİLER

⇒ **“Yenileşim Yönetimi : Bölüm 1 - Yenileşim Yönetimi” (Sayfa 2-3) — Cahit Günaydın — Yenileşim Mühendisi**

⇒ **“Stratejik Yönetimde 5 Güç: Stratejik Yönetimde Porter’ın 5 Güç Modeli” Sayfa (4-5)**

⇒ **Kitap Tanıtımı (Sayfa 5)**

- **“Benden Sonra Devam”, Y. Akın ÖNGÖR**



⇒ **Piyasalardan Haberler (Sayfa 6)**

- **Biyoteknolojinin dünya devi Baxalta, Eczacıbaşı’nı seçti**
- **Avea ve TTNET, Türk Telekom çatısı altında birleşti**
- **Türkiye’nin “Ekonomi Alanında En Başarılı Kurumu” Borsa İstanbul**



⇒ **CGS Center’den Haberler (Sayfa 7)**

- **CGS Center Yeni Binasında Dostlarını Ağırlamaya Devam Ediyor**
- **Sözleşmeler Hukuku**





Yenileşim Yönetimi

Bölüm 1 - Yenileşim Yönetimi

Yenileşim Yönetimi (innovation management), firmaların sahip olduğu ortalama sektörel teknoloji yapısını belirlediği gibi ülkenin uluslararası rekabet gücünü belirleyen temel faktörlerden (inovasyon indeksi) biri haline gelir.

Şirketlerin inovasyon stratejilerinin uluslararası piyasalara entegre olabilmesi, ülkelerin teknoloji ve yeni ürün geliştirebilme kapasitesine bağlıdır.

Teknoloji ve patentli ürün geliştirmek, ülkenin kamu ve özel sektör—üniversiteler dahil—beyin sermayesinin niteliğine bağlı iken, teknoloji transferi ülke şirketlerinin ve kamunun finansal öz kaynakları ve uluslararası piyasalardaki kredibilitesi ile orantılıdır.

Şirketlerin teknolojisinin gelişmesi; ar-ge departmanının yenileşim yeteneği yanında, üretim yeterliliğine, finansal ve pazarlama desteği ile yenileşimci fikirlere değer veren inovasyon mühendisliği uygulamalarında yatar.

Uluslararası pazarlarda yenileşimci ürünler ile fark yaratmak, dünya çapında marka olmak, teknoloji lisansı geliştirmek, patent almak kısaca sürdürülebilir bir rekabet gücü için şirketler; yenileşim stratejileri geliştirmek zorundadır.

Teknolojik inovasyon yönetimi, ürün ve proses inovasyonu olmak üzere iki gruba ayrılır. Ürün yenileşimi ar-ge bölümünde çalışan personelin bilimsel alt yapısına bağlıdır. Süreç yenileşimi ise üretimde kullandığımız tezgah ve ekipmanların niteliğini gösterir. Proses teknolojisinin kalite seviyesi

kontrol teknikleri ve sürekli gelişme çalışmaları ile yükseltilebilir. Ayrıca yapılan metot geliştirme ve iş analizi çalışmaları standart zamanları düşürerek firmanın teslimat hızını artırırken, maliyet avantajı da sağlar. Kalite standardının yükseltilmesi, maliyet avantajı ve teslimat sürelerinde iyileşmeler, proses teknolojisi şirketin rekabet gücünü artıran parametreler haline getirir. Fakat bu parametrelerdeki gelişmeler başlangıç da büyük adımlar şeklinde gerçekleştirilirken, daha sonra küçük adımlar halinde

devam eder. İşte bu son noktalar sizin ürün teknolojisinin kullanım ömrünün tamamlandığı ve ciddi teknolojik yatırımlar veya modernizasyon projeleri geliştirmek gereğini işaret eder. Teknolojik değişimler her endüstri dalında yapılan buluşlar ve sistem gelişmeleri ile kendine özgü teknolojiler yaratmaktadır. Bazı tezgâh ve makine sistemleri geniş

bir uygulama alanı bulmaktadır. Örneğin metal sanayisinin üretim teknolojilerine şöyle kısa bir bakış yapalım. NC-nümerik kontrollü tezgâhların 1960'lı yıllarda önce uçak sanayisinde kullanılmaya başlarken, ilerideki yıllarda ülkemizde ve dünyada beyaz eşya imalatçılarından otomotiv sanayisine kadar kullanılarak yaygınlaşmıştır. NC tezgâhlarının gelişerek, işleme merkezleri ve CNC tezgâhları ile bilgisayar desteğinde üretim yapabilmesi işleme toleranslarında hassaslık sağlarken, üretim süreçlerinde büyük iyileşmeler görülmüştür.



Yenileşim Yönetimi

SANAYİ 4.0 diye tanımlandırılan akıllı fabrikalar sanayide robotların yoğun kullanımı ile yıllar önce başlamıştı. Bu süreç insana bağlı hataları minimize ederek aynı standart ve kalitede, herhangi bir ülkede makine, otomotiv, beyaz eşya parçalarının üretilmesine olanak sağlamıştır. Bir başka deyişle, herhangi bir otomotiv parçasını tüm dünyaya ihraç etme şansınız kullandığınız ürün ve proses teknolojisinin seviyesine bağlıdır. Üniversal, klasik tezgâhlarınız ile dünyanın en yetenekli ustasına sahip olsanız bile ihracat şansınız oldukça azdır. Sanayiye robotların girme süreci işçilik maliyetlerini düşürürken, size dünya çapında bir üretim hızı kazandırmakta ve 24 saat kesintisiz üretim yapma imkanı tanımaktadır. Örneğin kaynak robotları kullanan otomotiv sanayisinde, kaynak emniyeti uluslararası standartlarda yapılırken, robot yatırımının geri dönüş süresi kapasiteyi tam kullanabilme miktarlarına göre oldukça kısalmaktadır. Bildiğiniz gibi ülkemizde işçilik ücretleri artık tek başına rekabet sağlayıcı faktörlerden biri değildir. ÇAD bilgisayar destekli tasarım, CAE bilgisayar destekli mühendislik, CAPP bilgisayar destekli proses planlama teknikleri yeni ürün geliştirme, test etme ve 3D yazıcılar ile yeni prototip süreçleri oldukça hızlandırmıştır. Hücre imalat sistemleri malzeme hareketlerini kısaltırken, esnek üretim sistemleri firmaların ürün çeşidini değiştirirken set-up sürelerinde avantajlar sağlamaktadır. Üretim sistemlerinin otomasyonu, hidropnömatik tekniklerin

yardımlarıyla planlama ve kontrolü kolaylaştırırken, CIM bilgisayar entegrasyonlu üretim, (SANAYİ 4.0) ile neredeyse insansız üretime dönüşmektedir. Bu hız her müşteriye özel üretim yapmayı sağladığı gibi küresel tedarik zincirleri ERP yazılımları ile lojistik ve depolama maliyetlerini optimize etmiştir. Hizmet teknolojisi, ofis otomasyonu ve internet sayesinde global inovasyon ekonomisi alibaba.com, airbnb, amazon, gibi elektronik pazarlamalar reel ekonomiyi farklı boyuta geçirmiştir. Sosyal medyanın gücü geleneksel medyanın karşısında dijital yerli denilen yeni bir kuşak yaratmıştır. Nesnelerin interneti ile buzdolabınız marketten eksik sütun siparişini vermekte, klimanız otomobiliniz ile iletişime geçerek yol durumuza göre çalışmaktadır.

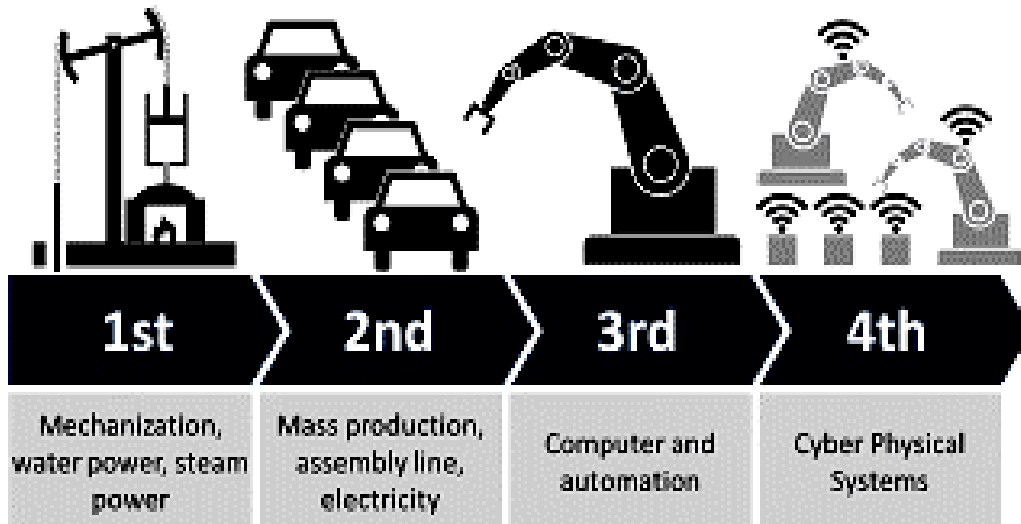
Cahit GÜNAYDIN

Yenileşim Mühendisi

2000'den itibaren ülkemizin önde gelen danışmanlık firmaları ve **TUGİAD, KALDER, MPM, TOSYÖV, TTGV, MEV, SİAD, TİM, TOBB** gibi sivil toplum kuruluşları ile inovasyon yönetimi projelerinde çalışıyor
www.cahitgunaydin.com

..

PETER DRUCKER'in dediği gibi pazarlama ve inovasyon dışındaki her şey maliyettir.



Stratejik Yönetimde 5 Güç

Stratejik Yönetimde Porter'ın 5 Güç Modeli

Strateji, sözlük anlamı olarak “önceden belirlenen bir amaca ulaşmak için tutulan yol” olarak tanımlanmakta. İş yaşamını düşündüğümüzde ise **strateji**, **şirketinizi varmak istediğiniz noktaya çıkaracak uygulamaların ve yöntemlerin tümü** olarak özetlenebilir.

Harvard Üniversitesi Ekonomi ve Yönetim Bilimleri profesörü ve Strateji ve Rekabetçilik Enstitüsü



Başkanı Michael Porter, (1947) **beş güç prensibini** ortaya atmıştır.

Michael Porter iş yaşamında rekabeti etkileyen güçleri aşağıdaki şekilde sıralamış durumda:

1. Sektördeki rekabet:

Sektörün en önemli göstergesi tabi ki rakiplerinizdir. Rekabet, sürekli gelişimi sağlayacak ve farklı bakış açıları edinmenizi, kendinizi geliştirmenizi mecbur kılacak bir araçtır. Aslında **Mavi Okyanuslar** yaratabilmek için çalışmanızı da destekler denilebilir. Bulunduğunuz sektörü tanımak ve rakiplerini bilmek, şirketiniz için doğru bir strateji kurabilmek ve hedeflerinize ulaşmak için önemli bir güç. Bu gücü es geçmeden, diğer noktalarda da sektörünüzü iyi analiz edebilecek modeller geliştirmeniz önemlidir.

2. Sektöre yeni girecek firmaların karşılaşacakları tehlike ve engeller:

Her sektör büyüyüp gelişebilmesi için yeni firmalara ihtiyaç duyar ama sektöre girişte bazı sıkıntı ve engellerle karşılaşabilirsiniz. Bazı şirketler sizin sektöre girişinizi hoş karşılamayabilirler. Bu sebeplerden dolayı sektörün bünyesine yeni firmaları dahil etme potansiyelini iyi araştırmamız ve analiz etmemiz gerekmektedir.

Bu güç prensibinin aslında iki alt kırılımı vardır: Yeni oyuncu girme potansiyeli ve yeni girecek oyuncuların gücü. Bu iki kırılımı da iyi analiz etmek önemli olacaktır. Çünkü ilk kırılım olan yeni oyuncu potansiyeli, size pazarın yeni oyunculara ne kadar hoş geldin deme hevesi olduğu bilgisini sağlayacak, öbür yandan yeni girecek oyuncuların potansiyel güçlerini tahmin edebilmek de, mevcut stratejilerinizi bu doğrultuda geliştirmenizi kolaylaştıracaktır.

3. Tedarikçilerin pazara olan hakimiyetleri:

Her sektörün kendine has bir tedarik tipi vardır. Bir örnekleyi açıklayalım, mesela siz bir hazır giyim mağazası işletiyorsunuz ve ürünlerinizi bir toptancıdan satın alıyorsunuz. Eğer ürünleri aldığınız toptancının aynı ürünleri veya ikamelerini sunan rakipleri varsa bu sizi güçlendirir, tedarikçinin gücünü azaltır. Ama tedarikçi size yeni ürünler farklılıklar sunuyorsa tedarikçinin size güç katmasını sağlar.



Stratejik Yönetimde Porter'ın 5 Güç Modeli

4. İkame ürünlerin tehditleri:

İkame mal, ürettiğimiz ürünün yerine kullanılabilen ürünleri kapsar. İkame ürünler de yönetim için tehdit oluşturan durumlardan biridir. Tüketiciler sizin ürünlerinizi bulamadığı zaman rakibiniz olan ikame ürünlere yönelecekler buda sizin pazardaki gücünüzün zayıflamasına ve pazar payınızı kaybetmenize neden olacaktır.



onu ne kadar tanıyor? Artı ve eksilerine ne kadar hakim? Piyasa içinde ki diğer ürünleri ne kadar tanıyor? Sorularının cevabını içinde bulunduran maddedir. Müşteri benim ürünümü ve rakip ürünleri ne kadar iyi tanırorsa o kadar güçlü duruma geçer ve kendinizden feragat edip onların beklediği noktaya doğru yaklaşmanıza neden olur.

5. Alıcıların, tüketicilerin pazarlık güçleri:

Bir pazarda alıcılar ne kadar güçlüyse, şirket ya da ürün olarak sizin gücünüz o kadar azalır. Müşterinin ürün hakkında ki bilgisi: Müşteri ürününüzü alırken

Kaynak: <http://www.pazarlamasyon.com/>

Kitap Tanıtımı

Benden Sonra Devam

Y. Akın Öngör



Geleceğin liderine sürdürülebilir başarı için ipuçları...

Garanti Bankası'nın eski Genel Müdürü, efsanevi profesyonel Akın Öngör, deneyimlerini genç profesyonellerle paylaşıyor.

Akın Öngör kitabıyla ilgili olarak "Ben bu kitabı, yaşadığım müthiş deneyimi kuşaklara aktarmak... , onca emek ve sıkıntıyla elde ettiğim birikimlerimi, beni olgunlaştıran, beni ülkemizde 'itibarlı' bir konuma taşıyan ve o dönemin 'en çok kazanan profesyoneli' olmamı sağlayan başarıların, salt benim değil, 'ekip' olarak yakaladığımız başarıların öyküsünü paylaşmak için yazdım." diyor



"Etkin bir ekiple dünya yerinden oynatılır" diyen Akın Öngör'ün kitabında anlattığı başarı öyküsü, aslında her yönüyle güçlü ve etkin bir ekip çalışmasına dayanıyor.

Güçlü ekip ruhunun önemini Akın Öngör, şu cümleleriyle dile getiriyor:

"Bu sürdürülebilir başarıyı binlerce kişilik müthiş bir ekip gerçekleştirdi. Yaratarak ve yaşayarak... Sıkıntılarını, sorunlarını aşarak, büyük özverilerde bulunarak... Akılları ve yürekleriyle... Her aşamasında tatmin duyarak... Bu ekip, inanılmaz sonuçlara imza attı."

Piyasalardan Haberler

Biyoteknolojinin dünya devi Baxalta, Eczacıbaşı'ni seçti

Baxter'in biyoteknolojik yenilikçi ürünler bölümünün Baxalta çatısı altında yapılanmasıyla, Baxalta'nın Türkiye ortağı Eczacıbaşı oldu.

Baxalta'nın hematoloji (kan hastalıkları) ve immünoloji (bağışıklık sistemi bozuklukları) alanındaki yenilikçi ve gelişmiş tedavi seçenekleri sunan ürün portföyü ile Türkiye'deki hastaların tedavi olanaklarını artıracak, ve bu hastaların yaşamsal problemlerini azaltarak,



olabildiğince normal bir yaşam sürmelerini sağlayacak. Kuruluşun Biyolojik Ürünler Grubu, 1 Şubat 2016'da

hayata geçecek olan yine %50-50 hisse dağılımlı Eczacıbaşı-Baxalta Sağlık Ürünleri ortaklığı altında faaliyet göstermeye başlayacak. Ayrıca hastane Ürünleri Eczacıbaşı İlaç Pazarlama'ya, böbrek yetmezliği alanındaki ürünler ise Baxter Gambro Renal Ürünler A.Ş.'ye devredilecek."

<http://www.eczacibasi.com.tr/>

Avea ve TTNET Türk Telekom çatısı altında birleşti

Türk Telekom CEO'su Rami Aslan'ın Antalya'da ev sahipliği yaptığı toplantıda Avea ve TTNET'in Türk Telekom çatısı altında birleştiği bilgisini verdi. "Mobil, internet, ev telefonu ve TV hizmetlerimizi 'Türk Telekom' tek markası altında bir araya getirerek yeni bir dönem başlatıyoruz" dedi.



Birleşme ile ilgili bilgi veren Rahmi Arslan Yeni bir döneme girdiklerini belirterek, "Yenilikçi olma, dinamizm, müşteri odaklılık, çeşitlilik gibi değerleri temsil eden yeni logomuzla taçlandığımız bu yeni dönemde, tüm Türkiye'ye yayılmış fiber altyapımızın gücü, hem mobil hem sabit alandaki hizmetlerimizde kendini gösterecek" ifadelerini kullandı.

<http://www.sabah.com.tr/>

Türkiye'nin "Ekonomi Alanında En Başarılı Kurumu" Borsa İstanbul

Araştırma kuruluşu Akademetre'nin gerçekleştirdiği "2015 Yılı'nın EN'leri Araştırması" kapsamında İstanbul'u bölgenin ve dünyanın en büyük finans merkezlerinden biri yapma vizyonu çerçevesinde başarılı çalışmalara imza atan Borsa İstanbul "Ekonomi Alanında En Başarılı Kurum" seçildi. Borsa İstanbul 2015 yılında hayata geçirdiği BISTECH Projesi ve EBRD ortaklığı ile dikkat çekerken, aynı zamanda İstanbul'un bölgesel ve küresel finans merkezi olması yolunda liderlik ediyor.



Türkiye ekonomisi ve finans piyasaları açısından 2015 yılında Borsa İstanbul tarafından gerçekleştirilen bir diğer başarı ise Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (European Bank for Reconstruction and Development – EBRD) ile başlatılan stratejik ortaklık oldu. Türkiye ekonomisinin dönüşüm programı kapsamında önemli bir atılım olan EBRD ortaklığı ile Borsa İstanbul Ortadoğu ve Balkanlar'da daha fazla aktif olmayı hedefliyor.

<http://www.borsaistanbul.com/>

CGS Center'dan Haberler

CGS Center Yeni Binasında Dostlarını Ağırlamaya Devam Ediyor

CGS Center Bağlıca'daki yeni ofisinde Gürış Holding A.Ş. Eski Yönetim Kurulu Başkanı ve Ufuk Üniversitesi, İ.İ.B.F. Uluslararası Ticaret Bölümü Başkanı Doç. Dr. Niyazi Erdoğan, Ufuk Üniversitesi, İ.İ.B.F. Uluslar arası Ticaret Bölümü Öğretim Üyesi Yrd. Doç. Dr. Güner Koç Aytekin ve çözüm ortaklarından olan ayrıca Bağatur Avukatlık Bürosu Kurucu Ortağı ve Çözüm Arabuluculuk Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Av. Dr. M. Çağrı Bağatur'u ağırladı.



Sözleşmeler Hukuku



Küreselleşen ekonomiyle birlikte ticari hayat daha karmaşık bir hal almıştır. Buda iş hayatında pek çok zorluğu beraberinde getirmiştir. Ticari hayatta “sözüm senettir” anlayışı terk edilerek onun yerini yazılı ve hukuka dayalı “sözleşmeler” almıştır. Amacına ve usulüne uygun yapılan bir sözleşme yapılan işin kendisi kadar önem arz etmektedir ve ticaret erbabına yaptığı iş kadar para kazandırabilir. **“Sözleşmeler Hukuku”** hakkındaki videomuzu izlediniz mi?

AİLEM VE ŞİRKETİM

CGS Center'ın her ay yayınlanan ücretsiz bültenidir.

Deneyimlerinizi paylaşın, başarı öykülerinizi, çalışmalarınızı gönderin, yayınlayalım.

Teşekkür ederiz.

Kurumsal Yönetim ve Sürdürülebilirlik Merkezi

Bağlıca Mahallesi Bağlıca Bulvarı No:93 Yalınkılıç Sitesi B-2 Blok 06790 Etimesgut, Ankara

Tel: (312) 220 22 20

Faks: (312) 220 35 34

E-posta: info@cgscenter.org