

Herşeyi kontrol altına alabilir misiniz? Kontrol edebildiklerinizin sayısı, kontrol edemediklerinizin sayısından az mı? Panik yapmayın! İşinizi yönetmek demek, tüm kontrolün sizde olması demek değildir. İşinizi yönetebilirsiniz, belki bir gün dünyayı da yönetebilirsiniz; peki tabiat anıy kontrol edebilecek misiniz? Ya da uzaydaki gök taşlarının hareketini?

Günümüz iş dünyasında amacın mümkün olan en düşük maliyetlerle, en yüksek kazancı elde etme basit tanımlamasından yola çıkarak bazı temel kavramların iş idaresinde, işi idare etmek ve sonunda idare edilen olmakla, işin idaresini ele almak arasındaki farkları açıklamada ne denli önemli olduğunu inceleyelim:

Ne menemdir şu "PIYASA" denen şey: Asla yalnız değilsiniz! Uzağılardan bahsetmiyorum, pazardaki diğer oyuncuların bahsediyorum. Bazıları rakipleriniz, bazıları müşterileriniz, bazıları çalışanlarınız, bazıları aracılarınız, bazıları dağıtımclarınız, bazıları taşeronlarınız, bazıları tedarikçileriniz ve bazıları birden fazla rolde yer alabilecek düzeyde işinizi yönetmeye talip kanserli hücreleriniz. Eğer kontrol sizde değil ise!

Keşke problemler kümesi bu kadar tanımlanabilir olsa! Sıkı durun, bazen siz bile problemin ana kaynağı olabilirsiniz. Nasıl mı? Sizin birden fazla kişilikli yaklaşımınızın (işin doğası gereği); yani farkında olmadan (ya da keşke her seferinde bilerek), birbiri ile çelişen kararlar aldığınız farklı konumlardaki vakalarda, eğer vakaların birbirleri ile etkileşimlerini iyi süzemezseniz, optimuma ulaşmaya çalışırken, tüm makinaları "STOP" edebilme potansiyel tehlikeniz.

Stratejiden, Operasyona ilerleyen çizgi, tek bir düz çizgi olsaydı, Strateji ile Operasyon farklı düzeylerde ve anlamlarda tanımlanmazdı. Sonuçta ders kitaplarından fırlamış gibi olsa da, stratejinin (stratejilerin) en tepede yer aldığı piramitin tabanına yayıldıkça bir birlerinden uzaklaşan farklı disiplinler, Taktik düzeyden sonra Operasyon düzeyinde işletilmektedir. Operasyonların birbirleri ile etkileşimi çoğu zaman birbirleri ile ters ilişkide yani birbirlerini bastırma çabası içindedir. Bu çatışma sizin stratejinize zarar vermeye başladığı noktada, karar verici yani siz tarafından yönlendirilmeli ve optimize edilmelidir.

Bir şeyi ilerletmek için önce onu görmek, ölçmek, hissetmek; birden fazla şeyi ilerletmek için ise önce onları bir araya getirmek ve aralarındaki ilişkiyi doğru biçimde kavramak sonra da hem teker teker, hem de ilişkilerini de göz önüne alarak, beraberce müdahale etmek gerekir.

Üretmek, Satınalmak, Yaptırmak, Fazla Çalışmak, Maaşları Ödemek, Faturaları Ödemek, Yüklemeleri Karşılama, Talepleri Tahmin Etmek, Stoğu Kontrol Etmek, Stokta Olacak Her Bir Envanter için Para Bulmak, Bütçe Hedefleri Belirlemek, Bütçe Hedefleri İle Kapasiteyi Karşılaştırmak, Talepleri Zamanında Karşılayabilecek Üretim ve Stok Seviyesine Ulaşmak, Tekrar Para Bulmak, Satış Yapmak, Piyasadaki Sapmalara Göre Tüm Planları Tekrar Gözden Geçirmek... Siz de çok iyi biliyorsunuz ki, sayfalar dolusu faaliyet yazılabilir. Bir de bu faaliyetleri gerçekleştirme kısmı var. İsimlerini yazmak bile bu kadar zorken...

Parayı ne kadar hızlı çevirebilirsiniz, o kadar çoğaltırsınız felsefesi tüm iş idarecilerinin duvarlarında ata sözü gibi yazar. Nasıl yapıldığı ise her yiğidin kendine has yönteminde gizlidir. Bu yazıda bir yöntem öğretme gayemiz yok. Ancak yöntemi daha da geliştirmek için ne gibi araçlar kullanıldığından bahsetmekte bir sakınca olmasa gerek.

En temel araç "Satış ve Operasyon Planlama" denen, farklı disiplinlerin beraberce yönetildiği planlama tekniğidir. Kısaca Satış ve Operasyon Planlama; Arz ve Talep arasındaki dengeyi sağlamak, arzı kontrol ederken, mümkün olduğunca talebe yön vermeye çalışmak, talebi önceden görebilmek, öngörü sonuçlarına göre en düşük maliyetli tedbirler geliştirmek, fırsatları kaçırmamak için, stok maliyetinin minimum, servis seviyesini ise maksimumda tutacak şekilde stoğu dengelemek. Yükleme, kapasite, iş gücü, fazla mesai, tahmin doğruluğu, envanter planlama, satın alma planlaması, bütçe planlaması ve tabi ki bütün bu disiplinlerin parasal karşılıklarının planlandığı finansal kaynakların planlanması.

Tüm disiplinleri, satış yapmak (talebi karşılamak / para yapmak) temel hedefine göre planlama tekniğidir Satış ve Operasyonları Birarada Planlama.

Kerem Okudan

Demand Solutions Türkiye Müdürü

