



TAŞIT ARAÇLARI TEDARİK SANAYİCİLERİ DERNEĞİ

taysad

AUTOMOTIVE SUPPLIERS ASSOCIATION OF TURKEY

CEO Performans Göstergeleri Yönetimi Serisi

1. Satış ve Müşteri İlişkileri
Performans Yönetimi

3. Proje Yönetim
Göstergeleri

5. İşletme Performans
Göstergeleri



2. Stratejik ve Mali
Göstergeler

4. Benchmarking
Göstergeleri



TAŞIT ARAÇLARI TEDARİK SANAYİCİLERİ DERNEĞİ

taysad

AUTOMOTIVE SUPPLIERS ASSOCIATION OF TURKEY



Stratejik ve Mali Göstergeler

Ömer Faruk Tezcan



Ömer Faruk Tezcan

Makine Yüksek Mühendisi

“88 Bucknell University, ABD

- **İdealkoç**
Genel Müdür
- **Tırsan Treyler**
CEO
- **Yalın Enstitü Derneği (TR)**
Yönetim Kurulu – Üye, Eğitmen
- **Karsan**
Genel Müdür Yrd. – Üretim
- **Toyota**
Üretim Kontrol Müdürü
- **Brush Industries (ABD)**
Üretim Mühendisi

Müşteri için,
daha fazla değer...

Amaç



01



Kovid-19 virüs salgını sonrası iş dönüşte sürecinde olan kurumlara strateji yönetimi ve mali performans yönetimi konularında çözüm önerilerinde bulunmak.

02



Stratejinin değişen koşullara göre esnetilmesi ile uygulama becerilerinde güçlendirme konularında önerilerde bulunmak.

03



Mali yapının yeni döneme göre kurgulanması ve finansal beklentilerin belirlenmesi konusuna tavsiyelerde bulunmak.

04



Toplumsal dayanışma gücümüzü arttırmak için gerekli olan işbirliği ve sorumluluk hissini kazandırmak

05



Gelecekte benzeri vaka ve durumlar halinde yapılması gerekenler hakkında bilgiler paylaşmak.

Önce İnsan



Yönetimin kumanda merkezi – CEO göstergeleri



Operasyonel faaliyetler

- İş Güvenliği
- Kalite
- Verimlilik
- Zaman
- Yönetim

Satış ve müşteri ilişkileri

- MFÇ faaliyetleri
- Satış faaliyetleri
- Pazarlama faaliyetleri
- Teklifler
- Tahsilatlar

Strateji ve Mali

- Nakit akım ve sermaye yeterlilik
- Yatırımlar
- Karlılık analizleri



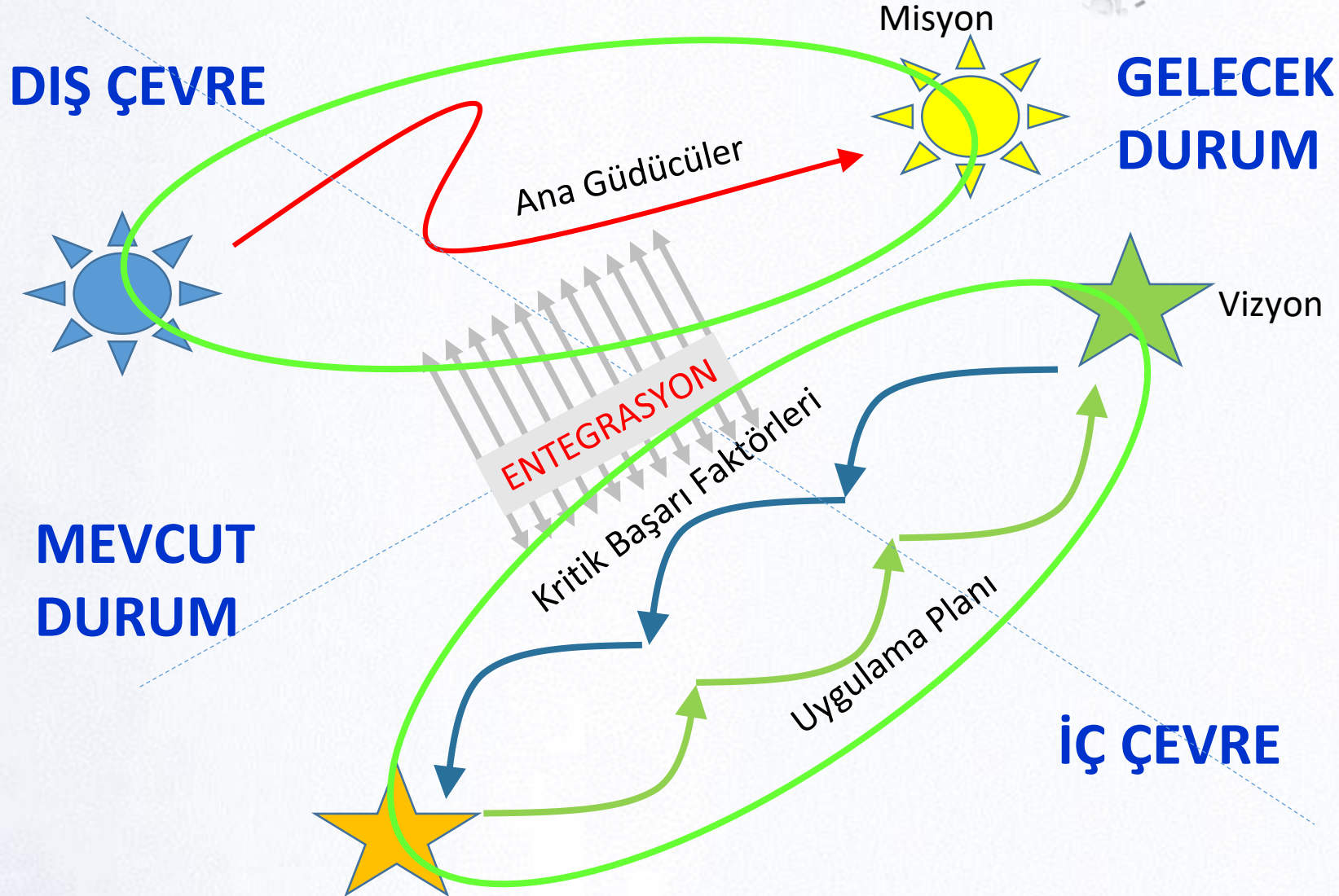
Benchmarking

- Piyasa koşulları
- Pazar analizleri
- Sektörel haberler

Projeler

- YÜDA ve DDA faaliyetleri
- ARGE faaliyetleri
 - Ürün
 - İmalat
- Otomasyon + Dijitalleşme projeleri
- Proje performans göstergeleri

Strateji nedir? Strateji yönetimi nasıldır?



Stratejik planlama neden gereklidir?



Geleceęi öngörmeden

- ❗ **Kaynak planlaması** yapılamaz (yatırım, sermaye, ürün, maliyet, kar...)
- ❗ Sistemsel gelişim geçmiş performansa göre yapılır - **Geriden takip**
- ❗ Re-aktif çalışmada zaman yönetimi yapılamaz – **Her şey acil ve önemlidir**
- ❗ **Eleman** kalifikasyonu ve ihtiyacı belirlenemez
- ❗ **Organizasyon** karmaşık ve kişiye göredir
- ❗ **Pazarda etkinlik** yoktur – Takipçi bir konum vardır
- ❗ Başarı stratejik sebeplerdendir – **Geçicidir...**

Stratejik hedefler ve yol haritası



5 Yıllık Plan

Ciro ve İş Hacmi

\$315M
50K adet

Ürünler

%70 A tipi

%30 B tipi

Pazar

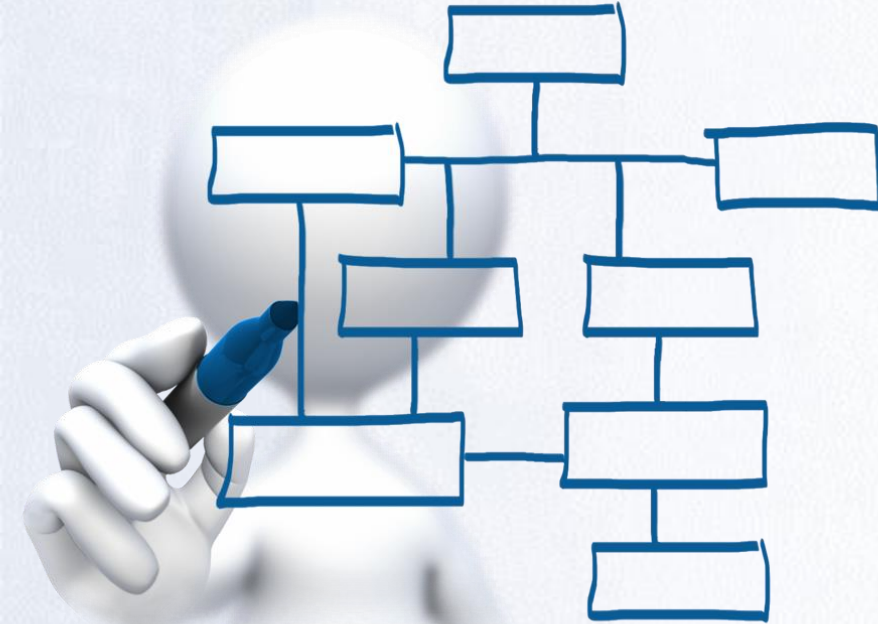
%50 Yerli

%50% EU

%100 EU

Mevcut	1.Yıl (Gelişim)	2. Yıl (İlerleme)	3. Yıl (Büyüme)	4. Yıl (Yükseliş)	5. Yıl (Hayal)	Gelişim Kriterleri
	125	160	195	245	315	Ciro
MEVCUT SEKTÖREL KONUM	Standard		Premium		Supreme	Müşteri
	%80 A tipi %20 B tipi	%70 A tipi %30 B tipi	%60 A tipi %20 B tipi %20 C tipi	%55 A tipi %15 B tipi %40 C tipi	%40 A tipi %10 B tipi %30 C tipi %20 D tipi	Ürün
	%100 Direkt	%90 Direkt %10 Bayi	%50 Direkt %40 Bayi %10 Internet	%30 Direkt %50 Bayi %20 Internet	%25 Direkt %40 Bayi %25 Internet	Kanal
	%10 Otomasyon	%25 Otomasyon	%40 Otomasyon	%50 Otomasyon	%60 Otomasyon	Teknoloji
	Lisans	Lisans + ARGE	ARGE 2	EU Şirket Satınal	←	Know How / Yetkinlik
	%100 İç	%75 İç %25 Dış	2. Fabrika	%50 İç %50 Dış	3. Fabrika	Üretim
	+5m €	+7,5m €	+10m €	+25m €	+27,5m €	Sermaye

Strateji Haritası (by Kaplan & Norton)

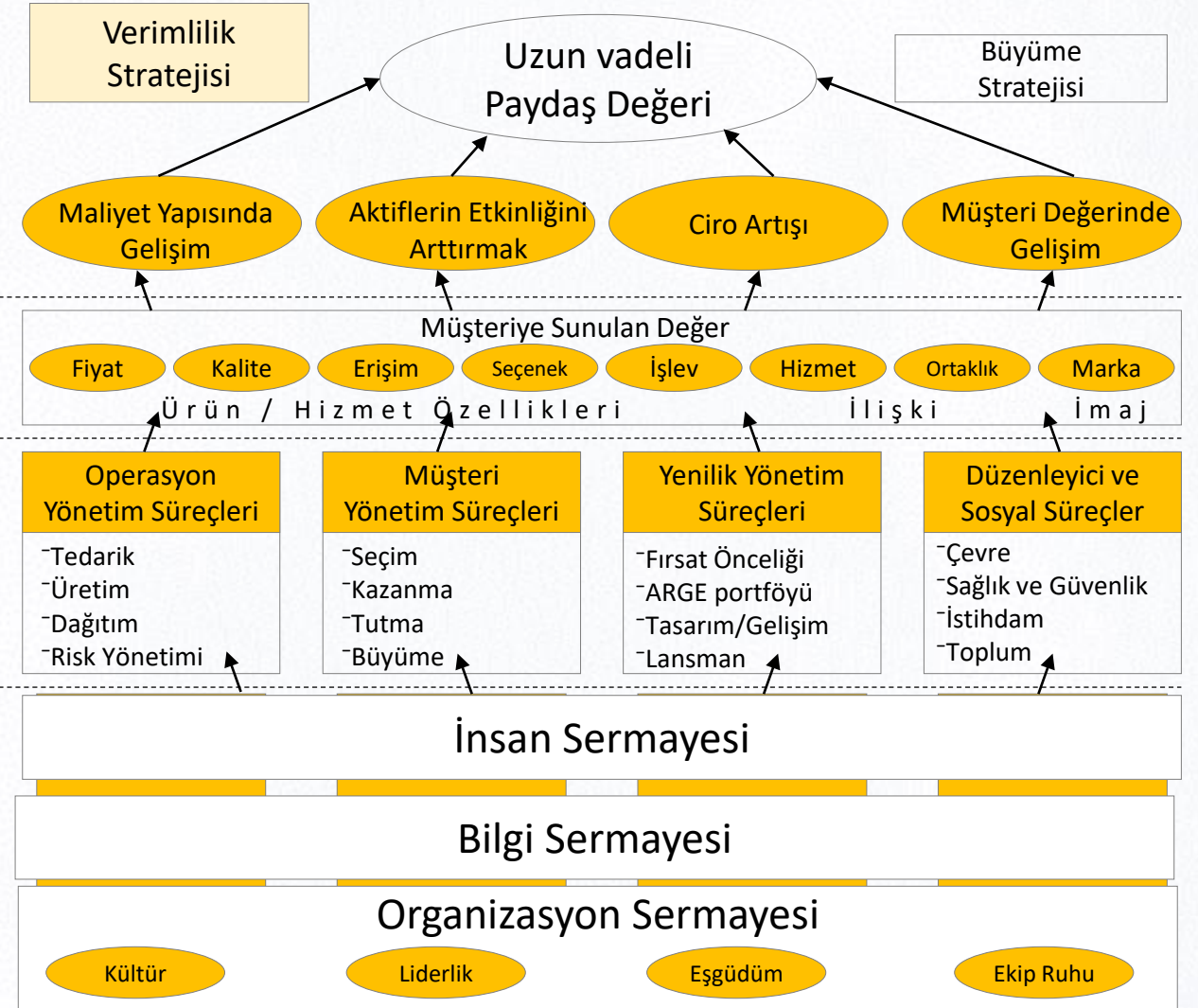


Finansal
Perspektif

Müşteri
Perspektifi

Süreç
Perspektifi

Öğrenme ve
Gelişme
Perspektifi



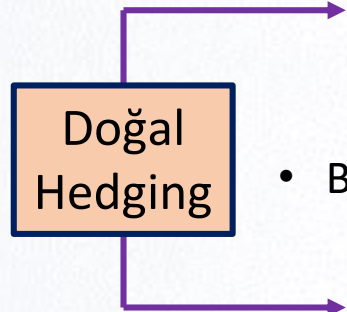
Kritik mali göstergeler (Kısa dönem)



- **Ciro**
 - SMM
 - Malzeme
 - İşçilik
 - Enerji
 - Amortisman
 - GÜG
 - Brüt Kar
 - Yönetim
 - Pazarlama
 - ARGE
 - Finansal Giderler
 - Vergiler
 - Kar



- İşletme Sermaye (A-B)
 - A- Dönen Varlıklar
 - Stok (Hammadde, Yarı Mamul, Mamul)
 - Nakit
 - Ticari Alacaklar
 - Diğer
 - B - Kısa Vadeli Dış Kaynaklar
 - Ticari Borçlar
 - Kısa Vadeli Krediler
 - Diğer



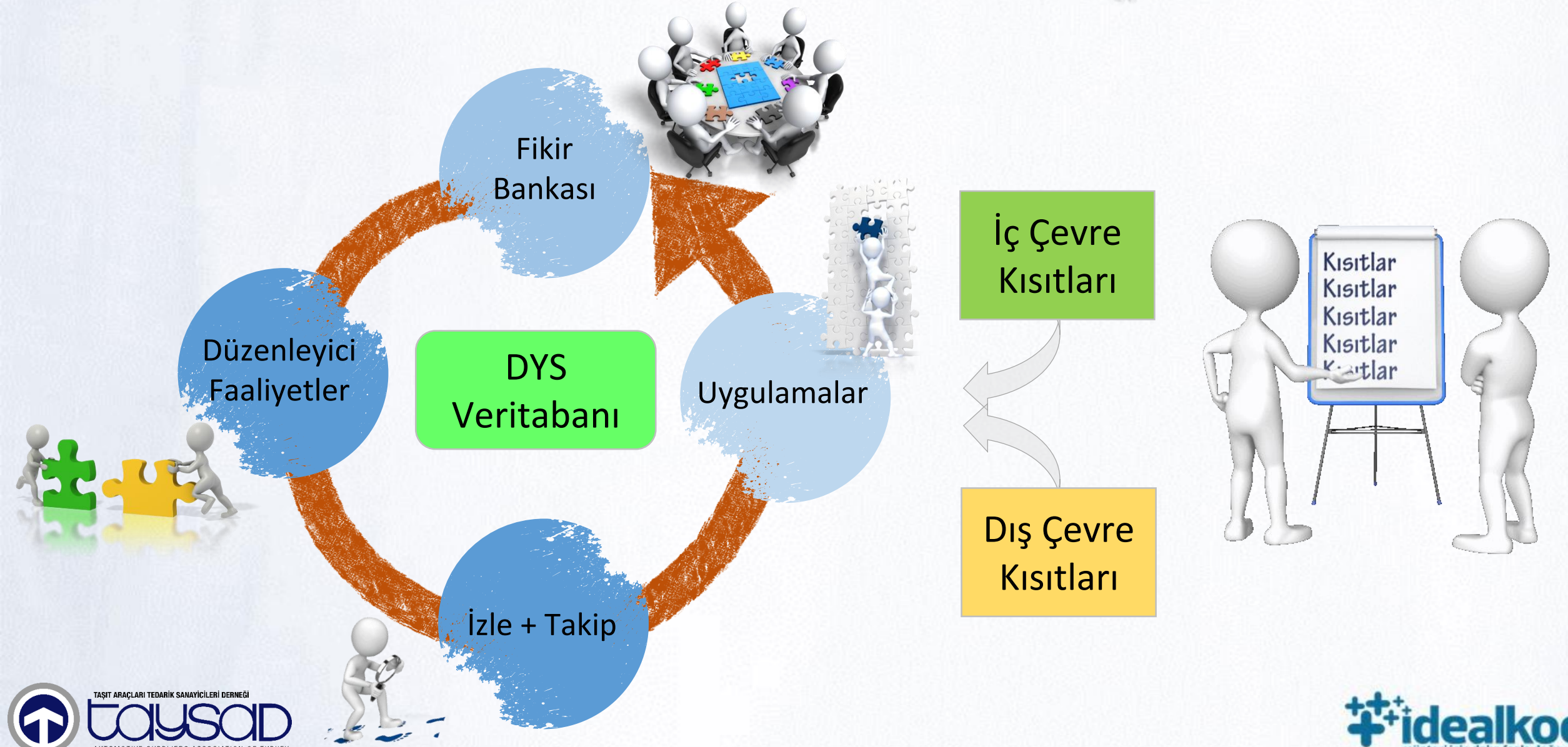
?



?



Değer yönetimi



Değer Yaratma - Stratejik



- ✓ Şirket satma,
- ✓ Şirket satınalma,
- ✓ Yeni sektörlere girme,
- ✓ Var olan sektörlerden çıkma,
- ✓ Temel rekabet unsurlarında yoğunlaşma,
- ✓ Holdingleşme,
- ✓ Küçük şirketlere bölünme,
- ✓ Yeni fabrika – bölüm kurulması,
- ✓ Fabrika – bölümlerin kapatılması,
- ✓ Re-organizasyon ve kurumsallaşma yoluyla etkililiğin artması,
- ✓ Yurtdışında yatırım,



- Halka Arzlar, ✓
- Önemli Teknolojik Yapılanma, ✓
- IT Teknolojisinin uygulanması, ✓
- Pazar ve dağıtım politikalarının değişmesi, ✓
- Değer Yaratmaya bağlı Performans Sistemi, ✓
- Üretim yerine Pazar Değer Zincirine dönük stratejiler, ✓
- Stratejik ortaklıklarla dışa açılma, ✓
- Ortak hizmet ve destek faaliyet politikası, ✓
- Kuruluş çapında Değer Yönetim sürecinin sahiplenilmesi ve sponsorluğu. ✓

Değer Yaratma - Kurum

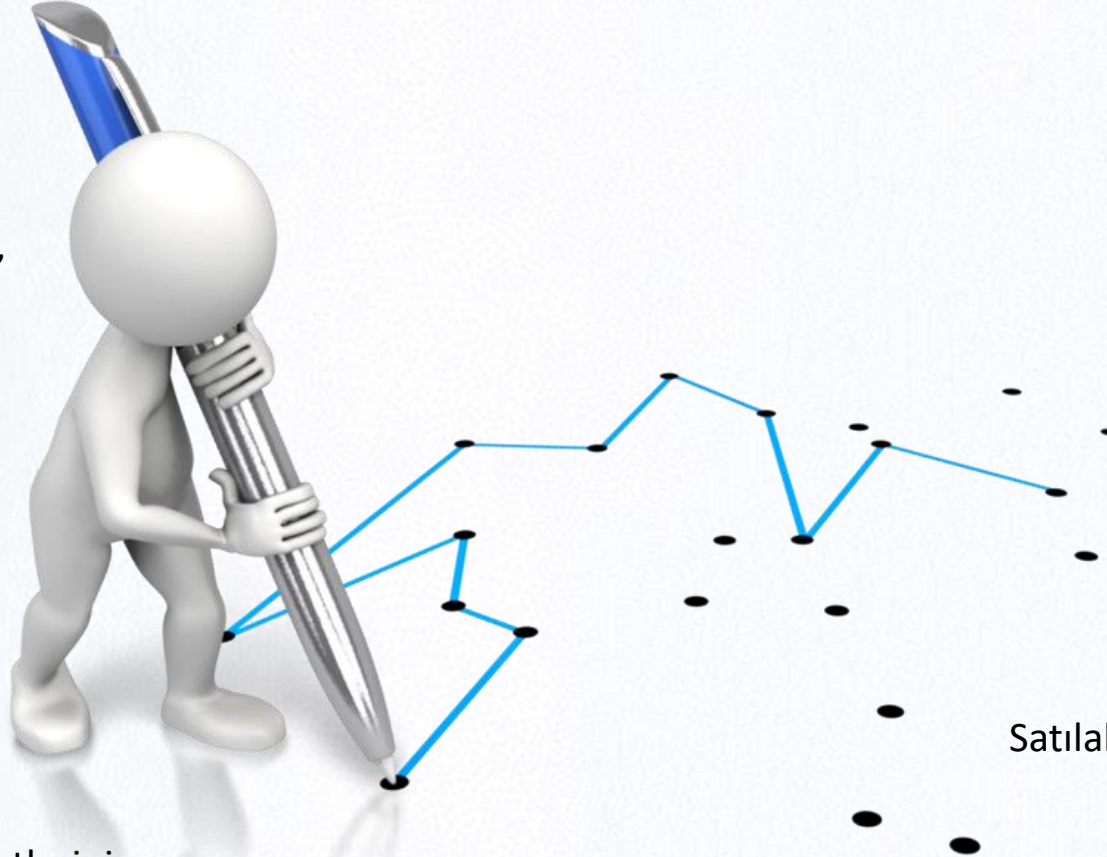


- ✓ Reklamla satışların artırılması,
- ✓ Ana maliyet indirim yatırımlarının projelendirilmesi,
- ✓ İşletmede yalın yönetim,
- ✓ Genel giderlerin takibi ve azaltılması,
- ✓ Bütçe planlamasının ve disiplinin uygulanması,
- ✓ Satış Hacminin Artması,
- ✓ Karlılığın Artması,
- ✓ Eldeki nakit tutma süresinin uzatılmasına dönük politikalar,
- ✓ Satış Koşullarının iyileştirilmesi,
- ✓ Yeni Pazarlar geliştirme,
- ✓ İşletme Sermayesinin verimini artırma,
- ✓ Değer Yönetimi ile kişisel ve bölümsel performansın birleştirilmesi,



- İşletme çapında Değer Yönetimin promosyonu ve sponsorluğu, ✓
- Sermaye verimliliğini artırmak, ✓
- Kalitesizlik Maliyetlerinin düşürülmesi, ✓
- Satınalma stratejilerinin geliştirilmesi, ✓
- Darboğaz yatırımlarının yapılması, ✓
- İş geliştirme yatırımlarının yapılması, ✓
- Kredi maliyetlerinin düşürülmesi, ✓
- Çoklu beceri programları, ✓
- Lojistik stratejilerinin geliştirilmesi, ✓
- IT ile idari personel verimliliğini artırma. ✓

Değer Yaratma - Operasyonel



- ✓ Kayıpların tespiti ve eliminasyonu,
- ✓ Setup-ayar zamanlarının azaltılması,
- ✓ Hurda oranlarının azaltılması,
- ✓ Verimliliğin artması,
- ✓ İkinci işçiliğin azaltılması,
- ✓ Kalitesizliğin azaltılması,
- ✓ İşçilik maliyetlerinin düşürülmesi,
- ✓ Alan Kazanımı,
- ✓ Teknolojik etkililiğin artırılması,
- ✓ Robot Kol hızının iyileştirilmesi
- ✓ Dağınık işlemlerin toparlanması
- ✓ Kaynak değişimi ile satınalma maliyetlerinin düşürülmesi,
- ✓ Lojistik maliyetlerinin düşürülmesi,

- ✓ Malzeme kullanımının azaltılması,
- ✓ Dengesiz operasyon zamanları
- ✓ Dengesiz üretim planları
- ✓ Stok devir hızlarının artırılması,
- ✓ Tam zamanında üretim,
- ✓ Tam zamanında satınalma,
- ✓ Ara stokların azaltılması,
- ✓ Değer Mühendisliği,
- ✓ Değer Analizi,
- ✓ Çevrim Süresinin iyileştirilmesi,
- ✓ Enerji Tasarrufu ,
- ✓ Satılabilecek üretim kaybının azaltılması

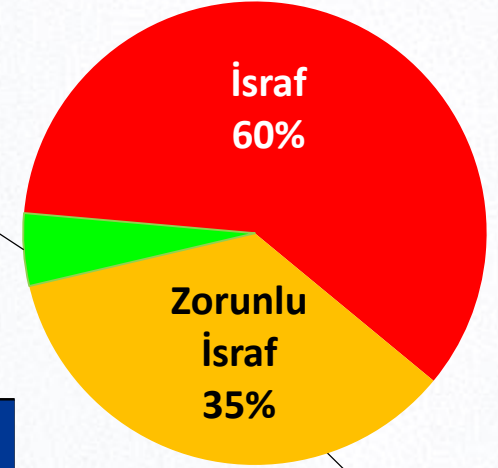
Yalın Sistemde değer nasıl yönetilir?



$$\text{Fiyat} = \text{Maliyet} + \text{Kâr}$$

$$\text{Kâr} = \text{Fiyat} - \text{Maliyet}$$

Değer
5%
%0.05 ~ %5



- Kalıp Bağlama
- Ayar
- Takım al-bırak
- Kontrol



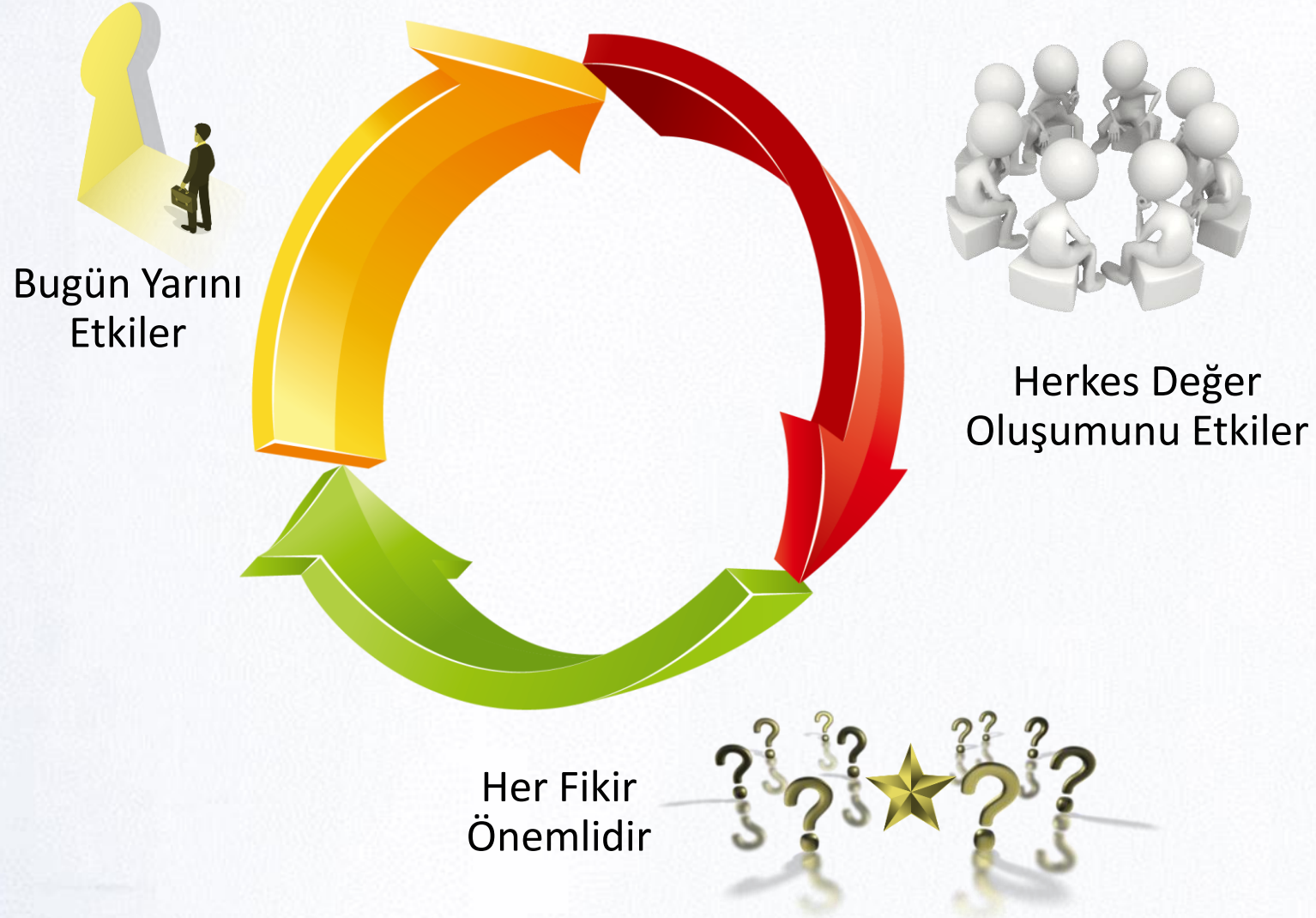
Değer

Israf

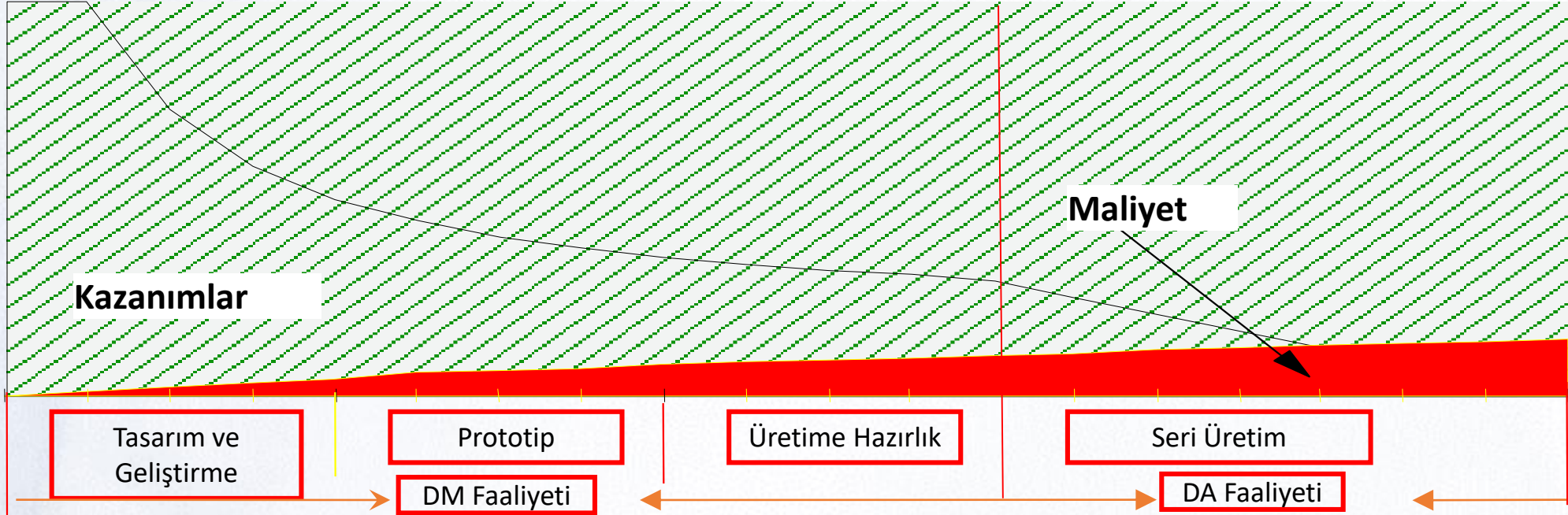
ARGE Planlama Üretim Dağıtım Satış

Akış Süresi

Düşünce Tarzı



Proje yönetiminde israf azaltıcı faaliyetler



DEĞER MÜHENDİSLİĞİ

- Yüksek Sistem Maliyetleri
- Montaj / Parça / Ürün Boyutları
- Yüksek Malzeme ve İşçilik Maliyetleri
- Garanti
- Üretim Tasarımı
- Yeni Teknoloji Entegrasyonu



DEĞER ANALİZİ

- Yüksek Sistem Maliyetleri
- Montaj / Parça / Ürün Boyutları
- Yüksek Malzeme ve İşçilik Maliyetleri
- Garanti
- Hurda ve Tamir Çalışması
- Yüksek Stok Maliyeti

Sağlıklı bilgi paylaşımının önemi



Bir Sonraki Webinar :

Stratejik ve Mali Göstergeler



1. Satış ve Portföy
Göstergeleri

3. Proje Yönetim
Göstergeleri

5. İşletme Performans
Göstergeleri



2. Stratejik ve Mali
Göstergeler

4. Benchmarking
Göstergeleri

Neler Öğrendik?



- Şimdi Söz Sizde...



Teşekkürler...



TAŞIT ARAÇLARI TEDARİK SANAYİCİLERİ DERNEĞİ

taysad

AUTOMOTIVE SUPPLIERS ASSOCIATION OF TURKEY



idealkoc
müşteri için daha fazla değer

www.idealKoc.com

Bilgilerinizi canlı tutmak için bizi takip edin...

