

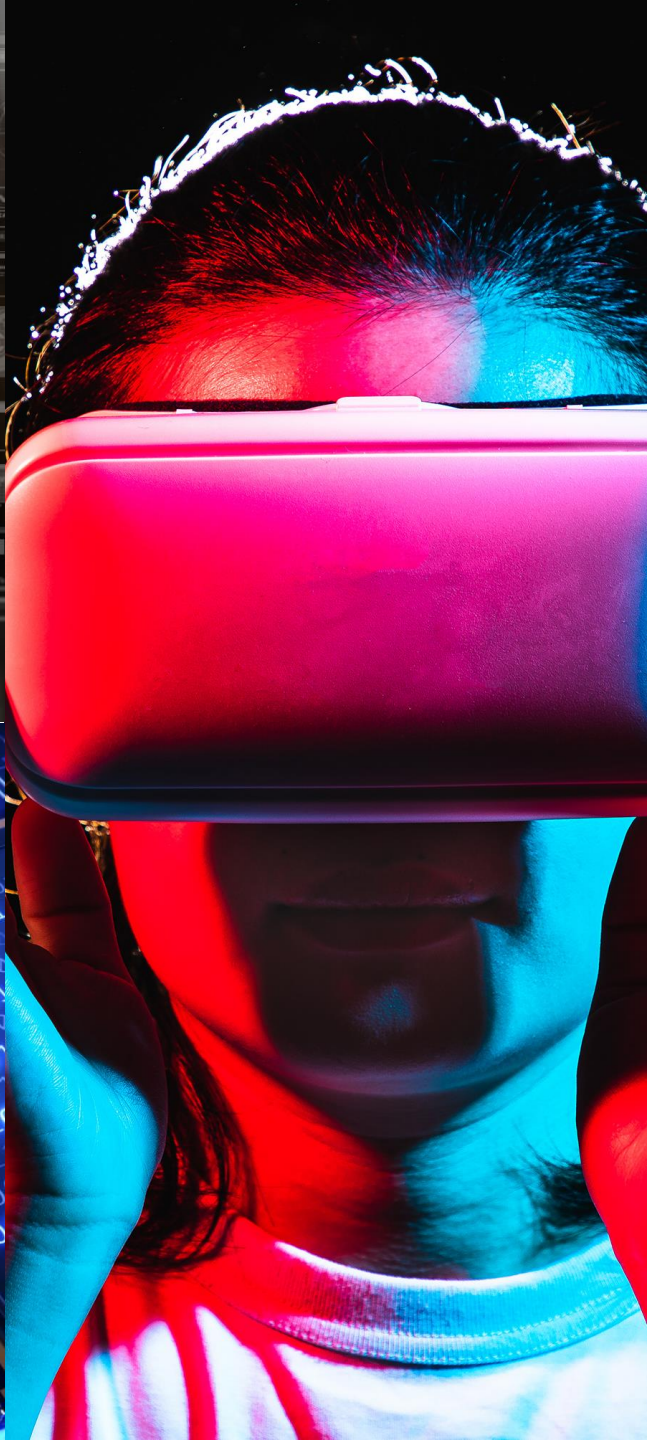
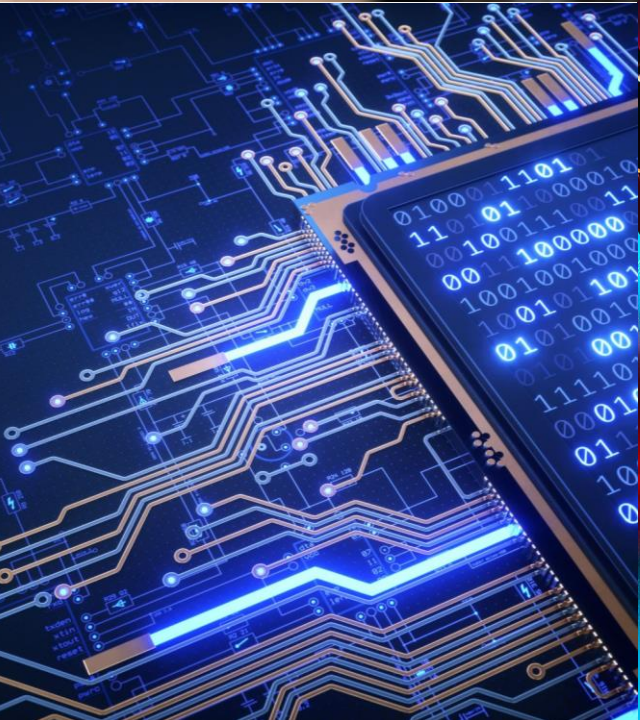


SimpleX
Make It Easy

Yönetim Danışmanlığı

“Basit Çözümler, Büyük Başarılar”





YENİ BİR ÇAĞ BAŞLIYOR

DİJİTAL DÖNÜŞÜM KAPIMIZDA

“Hiçbir Şey Eskisi Gibi Olmayacak...”

Klişe bu söz; artık hepimiz için geçerli.

Son yıllarda hayatımıza giren kavramları düşünün: Akıllı Telefonlar, e-Pazar Yerleri, Yapay Zeka, IoT, 5G, Sanal/ Arttırılmış Gerçeklik, Karanlık Fabrikalar, ChatGPT, MidJourney, Sürücüsüz Araçlar, vb.

Hiçbir işletme, bu kasırga ile değişim ve dönüşüm gerçekleştirmeden baş edemez...

Süreçlerimizi “yazılımlara taşımak” artık yetmez; tüm süreçlerimizi elden geçirmeli ve onları çok daha **Basit** ve **Hızlı** akışlar haline getirmeliyiz...



ÇEVİKLİK

Bu değişimden şirketlerimizi iki büyük paradigma kurtaracak.

Birincisi “Çeviklik”

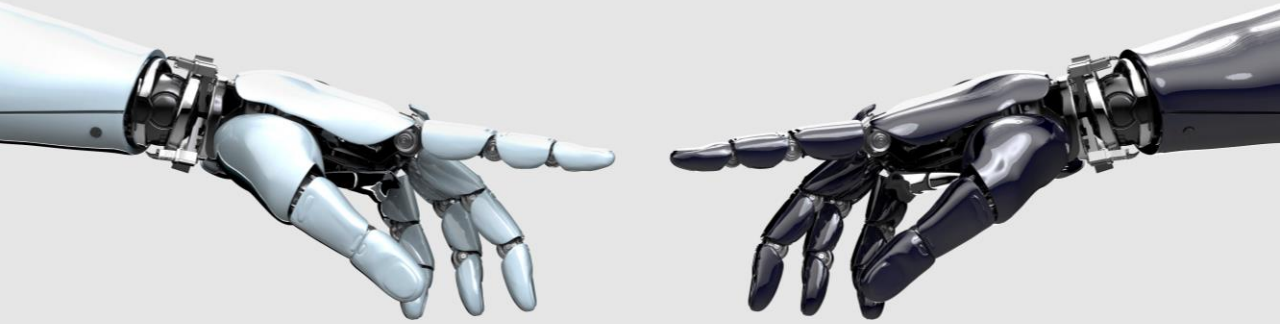
Agile Üretim, Esnek Üretim; kısaca: **Yalın** ve **Basit** iş süreçleri



OTOMASYON

Diğeri ise tartışmazsız “Otomasyon”

Dijital Dönüşüm sadece yazılım almak veya robotlara yatırım yapmak ya da tam otomatik üretim hatları kurup, ürünleri internetten satmak değildir.



İSMİMİZ NEREDEN GELİYOR ?



SimpleX
■ Make It Easy



SimpleX



(Latince): Karmaşık Olmayan, Sade, Basit.



SimpleX Algoritması: Matematik biliminde, özellikle **Yöneylem Araştırması** uygulama dalında, problemlerin Optimum Çözüm'ünü pratik olarak bulmak amacıyla geliştirilen bir algoritmadır.



Yöneylem Araştırması: Bir organizasyon içinde, operasyonların koordinasyonu ve yürütmesi ile ilgili dünyanın gerçek karmaşık sorunları için fikir üretmede matematiksel modelleme, istatistik ve algoritma gibi bilimsel yöntemleri kullanan disiplinlerarası bir bilimdir. Endüstri Mühendisliği; mühendis bakış açısıyla, yöneylem araştırması tekniklerini başlıca araç olarak düşünür.



ŞİRKET FELSEFEMİZ

Misyon

Şirketlerin iş yapış şekillerini, en modern Endüstri Mühendisliği yaklaşımlarını kullanarak; basit, hızlı ve dijital hale getirmek.

Vizyon

EMEA bölgesindeki 500.000'den fazla KOBİ'nin 21. yüzyıla hazır bir şekilde esnek ve verimli hale gelmelerini, kurumsallaşmalarını ve dijital dönüşüme hazırlanmalarını sağlamak.

Değerlerimiz

- İşimize Sahip Çıkarız
- Pro-Aktifiz
- Müşterimiz Önceliğimizdir
- Açık Sözlüyüz
- Dürüst ve Adil Çalışırız
- Topluma ve Dünyaya Karşı Duyarlıyız



HAKKIMIZDA

Biz Sizin Deęişiminizi Yönetiyoruz

Şirketinizdeki tüm yolunda gitmeyen işleri;



35 yıllık iş hayatı içinde , 250'den fazla değişim, verimlilik ve dijital dönüşüm projesi yapmış;



Bilişim, Yazılım ve Dijital Dönüşüm konularına hakim;



Şirketlerin yönetiminin tüm aşamalarında çalışmış; şirketini büyütmüş, geliştirmiş, ve sonunda da yabancı yatırımcılara satmış bir yönetim danışmanı



Ve kendilerini alanlarının en iyileri “Senior Executive Danışmanlarımız” ile birlikte;

dedike, hırslı, iş bitirici ve sonuç üreten bir yaklaşımla çözüyoruz..



EKİBİMİZ



Cüneyt ERSİN
Managing Director

+30 yıllık şirket yönetimi tecrübesi olan Cüneyt ERSİN, Endüstri Mühendisi'dir. İşletme Yönetimi (MBA) ve Bilişim Sistemleri Yönetimi (CoISM) olmak üzere iki farklı lisans üstü program tamamlamıştır.

1992-2023 yılları arası Univera Genel Müdürlüğü yapan ERSİN; 2023'de Univera'daki tüm hisselerini satarak başarılı bir "exit" yapmış ve yine aynı yıl Yönetim Danışmanlığı şirketi SimpleX'i kurmuştur.

Uzmanlık Alanları: Stratejik Yönetim, Kurumsallaşma, Organik veya InOrganik Büyüme, Merge&Acquisition, Satış ve Pazarlama Yönetimi, İş Geliştirme, İş Ortakları Yönetimi, MIS Sistemleri Seçimi ve Yönetimi, Dijital Dönüşüm, Inovasyon Yönetimi, ...



Tuba ÜNLÜ
Executive Consultant

Gazi Üniversitesi Endüstri Mühendisliği'nden mezun, İstanbul Arel Üniversitesi'nde İş İdaresi ve İnsan Kaynakları Master programını tamamlamış olan Tuba Berberoğlu Ünlü, 1993 yılından bu yana iş hayatında yer almaktadır.

Vizon Tekstil, Maxion İnci, Çimentaş gibi önemli şirketlerde yöneticilik yapan Ünlü; son olarak Kanat Boya'da Genel Müdür Yardımcılığı yapmış, ardından Profesyonel Danışmanlık kariyerine başlamıştır.

Uzmanlık Alanları: Yalın Üretim, 6 Sigma, TPM, Dijital Dönüşüm, Proje Yönetimi, İş Analizi, Gereksinim Analizi, Veri Analizi, Kariyer Koçluğu, ...



Yasemin ATIL
Executive Consultant

Dokuz Eylül Üniversitesi Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Bölümünden mezun olan Yasemin Atıl, ardından Dokuz Eylül Üniversitesi'nde İnsan Kaynakları Yönetimi alanında yüksek lisansını tamamlamıştır.

Profesyonel hayata, 2005'de Hugo Boss'ta İnsan Kaynakları Uzmanı olarak başlamış, ardından, otomotiv sektörün öncü isimlerinden Mahle Mopisan'da İK liderliği, ardından da dünyanın en büyük jant tedarikçisi Maxion Wheels de insan kaynağının gelişiminden sorumlu İnsan Kaynakları Lideri pozisyonunda çalışmıştır. 2015 den bu yana da kariyerine İnsan Kaynakları alanında Profesyonel Danışmanlık ve Profesyonel Koçluk hizmetleri vererek devam etmektedir.

Uzmanlık Alanları: İş Analizi İş Değerleme, Seçme Yerleştirme Tutundurma, Eğitim Gelişim, Yetenek Yönetimi, Kariyer ve Performans Yönetimi, vs..



GEÇMİŞTEN BUGÜNE RAKAMLARIMIZ

+30

Yıllık
Tecrübe

+250

Tamamlanmış
Proje

+6

Farklı Konuda
Uzmanlık

9

Yönetim
Danışmanı



UZMANLAŐILAN SEKTÖRLER



HİZMETLERİMİZ



Stratejik Yönetim

+30 Yıl Şirket
Yönetimi Deneyimi



Değişim Yönetimi

+80 Büyük Dijital
Dönüşüm Projesi



Kurum Kültürü Oluşturma

Kurumsallaşma, Yalın,
Kaizen, 6 Sigma, Opex



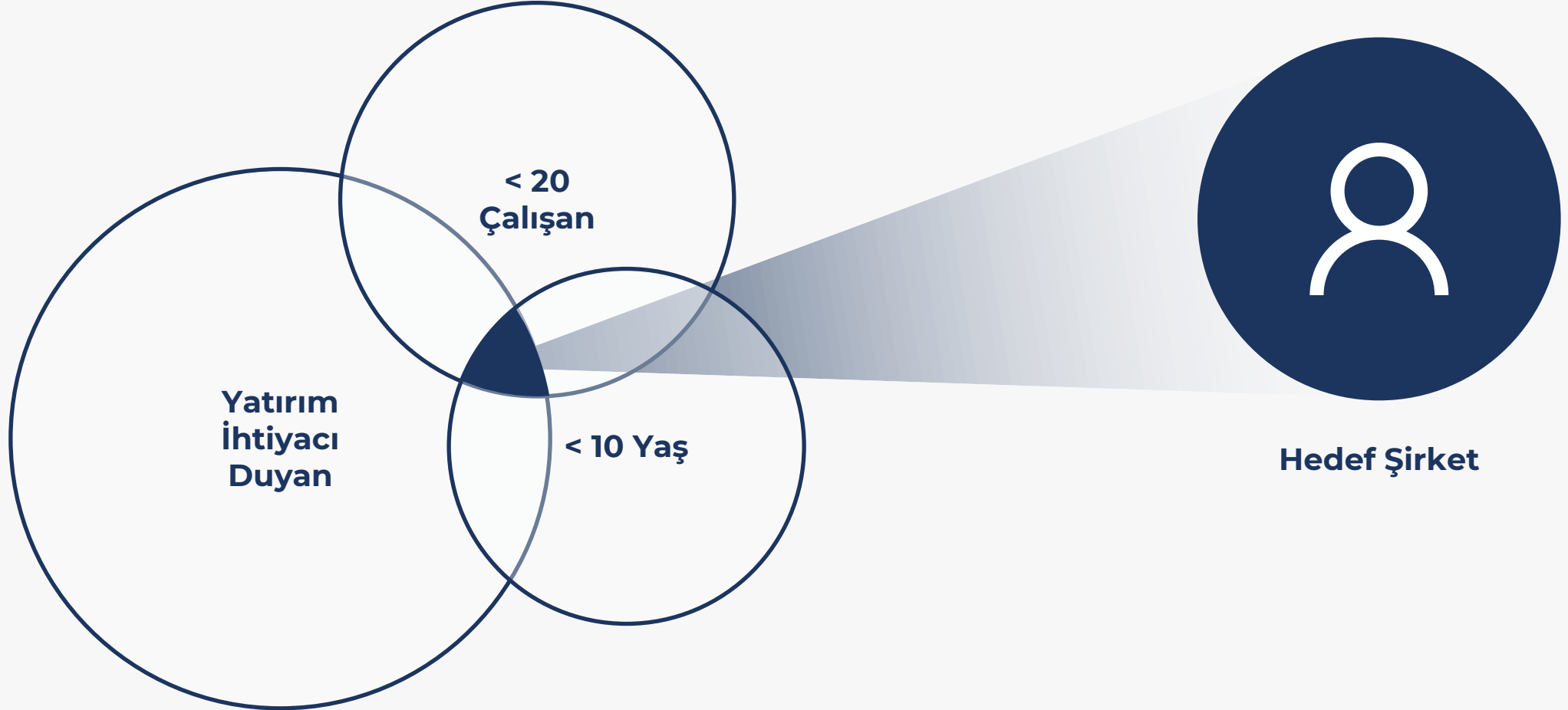
Yatırımcılara Ulaşım

+50 Yatırımcı
Networkü



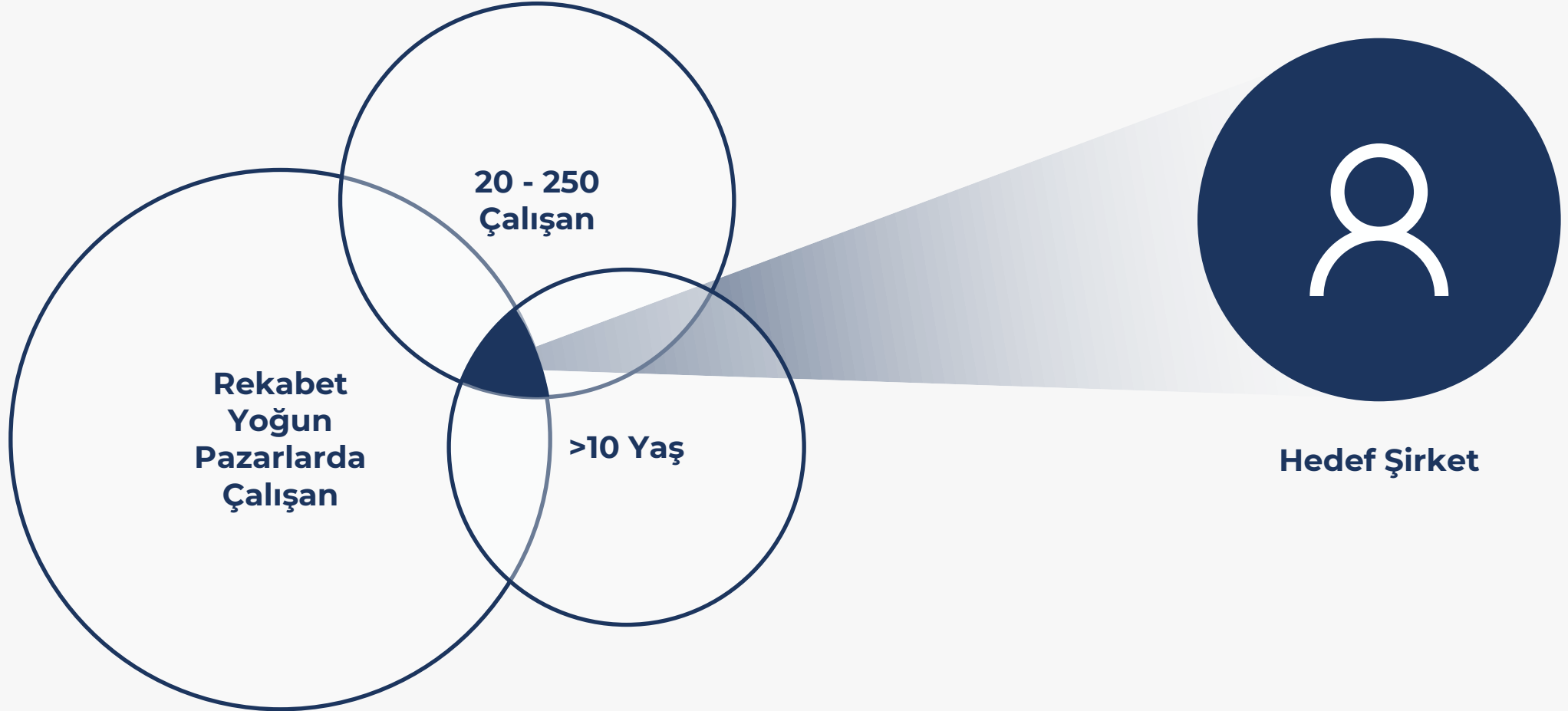
HEDEF PAZARLARIMIZ

START UP - SCALE UP Teknoloji Şirketleri



HEDEF PAZARLARIMIZ

KOBİ ve MID-SIZE Sanayi Şirketleri



YAŞANILAN SORUNLAR STRATEJİDE

■ Şirketin Ana Rotasında Sapma

Şirketler zamanla kuruldukları ana faaliyet alanlarından saparlar, temel değerlerinden uzaklaşırlar ve rotalarını kaybedebilirler.

■ Şirkette İşletme Körlüğü ve Statüko

Belirli bir yaşı geçen şirketlerde “İşletme Körlüğü” ; şirket karlılığının azalmasına ve toksik iş ortamının oluşmasına yol açar.

■ Karlılıkta, İş Modelinde veya Teknolojide Yıpranma

Değişen zaman, evrimleşen teknoloji, sosyal ve ekonomik yapının değişimi gibi faktörlerin etkisi ile şirketlerde yıpranma ve yavaşlama başlar.



YAŞANILAN SORUNLAR ÜRETİMDE

■ İş Akışlarında Verimsizlik

Üretim yapan (mal veya hizmet) işletmeler her gün değişen koşullar karşısında, iş akışlarını hızlı değiştirmek zorunda kalırlar; optimizasyonu ve dökümantasyonu ihmal ederler.

■ Dijital Dönüşüme Ayak Uyduramama

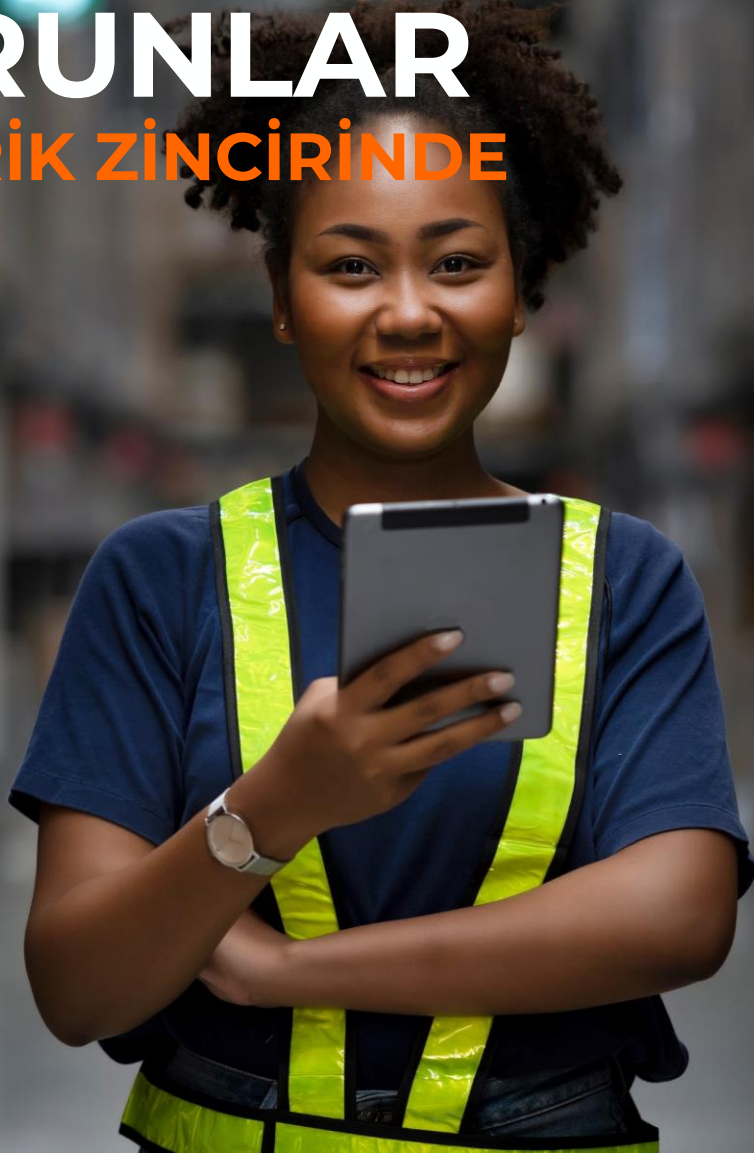
21.yy büyük bir dijital dönüşüm kasırgasını beraberinde getirmiştir. Son günlerde yapay zekanın da hayatımıza girmesi ile iş sistemlerinde “sıra dışı” değişimlere ihtiyaç vardır.

■ Yeni Yatırımcılara/Pazarlara Ulaşamama

Şirketlerin büyümesi ve yeni pazarlara ulaşabilmesi için yeni finansman kaynaklarına ihtiyaçları vardır. Günümüzden kurumsal finans kaynaklarına ulaşmak ise iyice zorlaşmıştır.



YAŞANILAN SORUNLAR TEDARİK ZİNCİRİNDE



■ Üretimde Esnekliği Sağlayamama

Değişen pazar koşulları, işletmelerde esnekliği ve çevik çalışmayı zorunlu hale getirmiştir. Hantal üretim ve hizmet sistemleri, yakında tarihin tozlu raflarında yerlerini alacaklardır.

■ Tedarik Zincirinde Yeni Paradigmalara Uyum Sağlayamama

Özellikle pandemi dönemi göstermiştir ki; risk koşullarının olduğu dönemlerde; dünyada tıkanan Global Tedarik Zinciri; şirketleri hiç beklemedikleri anda ciddi zora sokabilmektedir.

■ Risk Faktörlerinin Artması (Risk Planlama)

Son yıllarda üst üste yaşanan Pandemi, Savaş ve Çatışmalar, İklim Değişimi, Ekonomik Krizler, vb. gibi olumsuzluklar iş hayatında bir çok yeni riski ortaya çıkartmıştır ve işletmelerin bu riskleri yönetmeleri gerekmektedir.



YAŞANILAN SORUNLAR

PLANLAMA ve YÖNETİMDE

■ Finans-Üretim-Satış Dengesinin İyi Kurulamaması

Dünyanın geçtiği bu hassas dönemde en önemli konu planlama. Modern endüstri mühendisliği teknikleri ve yeni yazılım algortimaları ile çok daha ileri bir planlamaya ihtiyacımız var.

■ Rekabetten Aşırı Etkilenme ve Satışlarda Tıkanma

Özellikle Uzak Doğu'nun baskısı ile tüm şirketler rekabette zorlanmaya başladılar. Rekabetten daha az etkilenmek için; yeni pazarlar, yeni iş modelleri ve yepyeni "yıkıcı bir inovasyon" şart.

■ Çalışan Motivasyonlarında Düşüş ve Yönetsel Boşluklar

Yeni kuşakların iş hayatına katılmaları ve yeni çalışma modellerinin iş yaşamına dahil olmasından sonra; çalışanlar için vizyon ve liderlik çok daha fazla önem kazandı.



YAŞANILAN SORUNLAR START-UP'LARDA



■ Yeni Organizasyonun Oluşturulamaması

Start-Up'lar da girişimciler yeni iş fikrinin heyecanı ile işe çok hızla girişirler. Sonra bir şekilde toparlarız denir ama “Kervan Yolda Düzülmez”.

■ Satış ve Pazarlama Stratejisi'nin Net Olarak Belirlenememesi ve Uygulamadaki Zorluklar

Bir şirketin “Pazara Giriş Stratejisi” (GoToMarket Strategy) Stratejik Yönetim Planı'nın en önemli parçasıdır. Dünyanın en iyi ürününü üretseniz bile, satamadığınız sürece kimseye faydası yoktur.

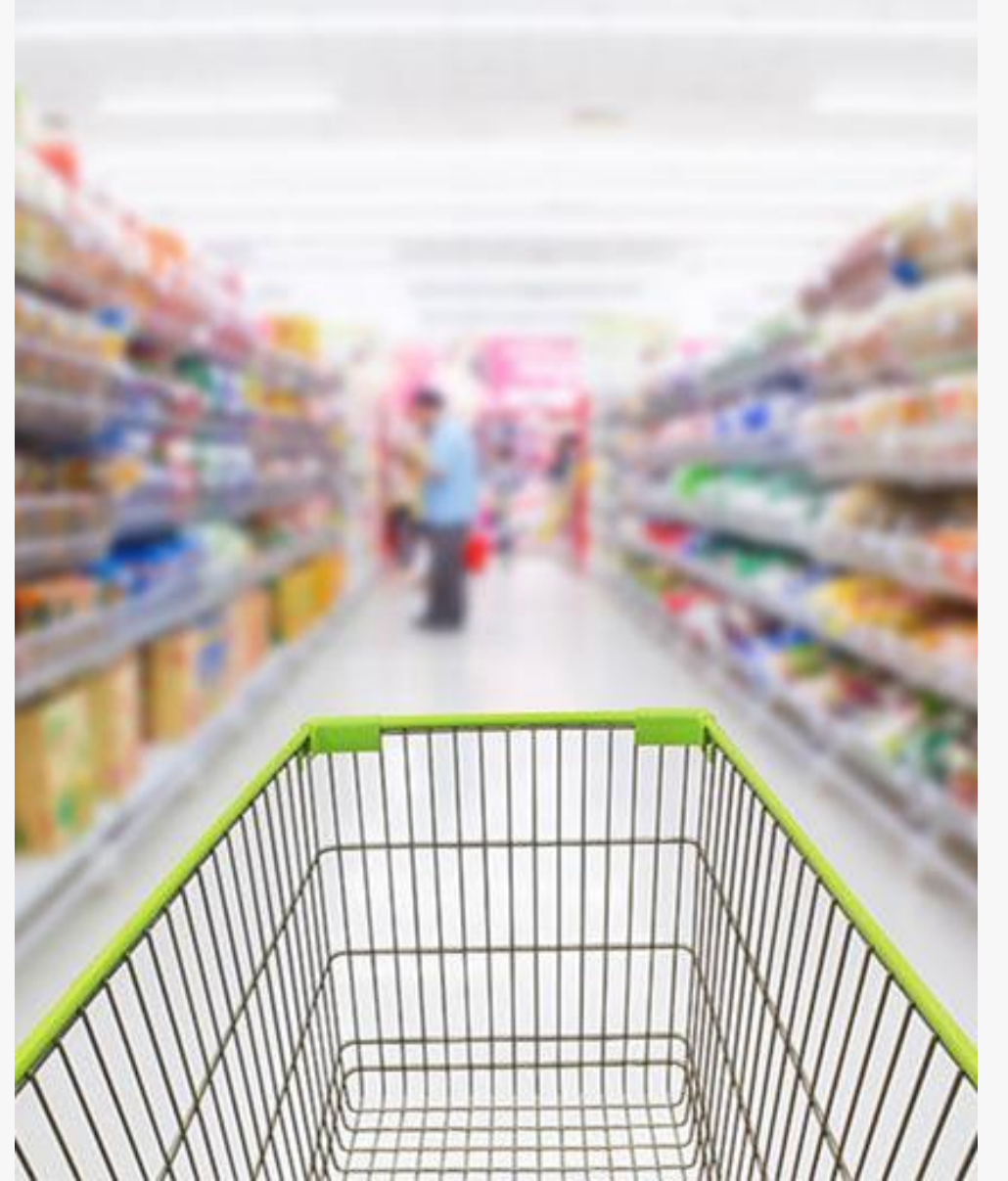
■ Yatırımcılar ile Uzun Uzun Görüşmeler / Büyüme Stratejilerinin Net Belirlenememesi

Start-Up'ların ilk yatırımlarını alabilmeleri için doğru yatırımcılara, doğru bağlantılar ile; “hızlı”, “etkin” ve “iyi bir hazırlıkla” gidebilmeleri gerekir.



SimpleX Çalışma MODELİ

Danışmanlıktan Fazlası...



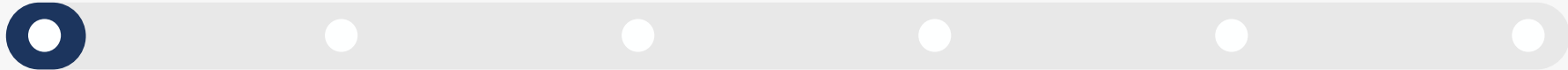


Ön Analiz

Danışmalık Hizmeti, hasta-doktor ilişkisi gibidir. İyi bir tedavi önerebilmek için öncelik ile teşhisin doğru yapılması gerekir.

O nedenle; SimpleX Danışmanları, şirketinizde detaylı bir araştırmaya başlarlar. (Bu süreçte; açıklık ve samimiyet çok önemlidir. Sizler ile konuşulanlar, 'profesyonelce' yapılan Gizlilik Anlaşması'na bağlı olarak, aramızda kalacaktır.)

SimpleX Danışmanları şirketinize gelerek ön analiz ile işe başlarlar. Bu ön analiz; anketler (kapalı ve/veya açık), birebir görüşmeler, grup çalışmaları gibi yöntemleri içerir.





Detay Analiz ve Teşhis

Ön Analiz sonrası; projenin ana hatları belirlenmiş olur. Sorunlara kalıcı çözümler bulabilmek ve yeni bakış açıları geliştirebilmek için; gelişmiş yönetim teknikleri uygulayarak, problemleri detaylıca tanımlar, tam teşhis(ler)i ortaya koyar; sonuç olarak size “Mevcut Durum Analizi” (MDA) çıkartırız.

Bu aşamada; beyin fırtınaları, fikir ağaçları, işletme tabloları analizi, SWOT – TOWS gibi yöntemler kullanırız.





Araştırma ve Hazırlık

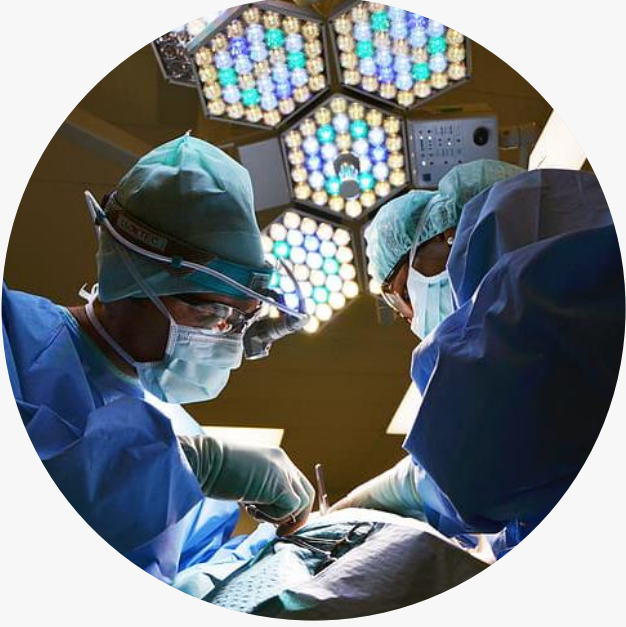
Bu aşamada elimizde taslak halinde bir “Stratejik Eylem Planı (SEP)” vardır. Bu bir “İř Planı”, “Strateji Belgesi” veya “Master Dijital Dönüşüm Manifestosu” olabilir.

Bu belgede; alınacak tüm aksiyonlara ait bilimsel çalışmalar bulunur. Hesaplamalar, Simülasyonlar, Karşılaştırma Tabloları, ROI Analizleri, vb.

Gerekirse; ilave yazılım ve teknoloji araştırmaları yapılır, üreticiler ve/veya iř ortakları ile görüşmeler organize edilir, vs.

* SimpleX bu aşamalarda daima **NÖTR** ve **TARAFSIZDIR**. Hiçbir üretici ve/veya iř ortağı ile ticari çıkar ilişkisi olamaz.





Uygulama

Bu çalışmalar sonrası; size bir “Stratejik Eylem Planı” (SEP) sunarız. Üst yönetiminizden gelen onay sonrası, bu plan bir proje planı olarak uygulamaya alınır.

Bu aşamada SimpleX’i diğer danışman firmalardan ayıran en “temel farka” geliriz. Biz SimpleX olarak; bir projeyi asla dökümantasyon düzeyinde bırakmayız ve tasarladığımız projenin uygulaması sırasında sizlerle sahada oluruz.

Uygulama sırasında ek kaynak gereksinimleri ortaya çıkabilir. Kullanıcı görüşlerine göre iş akışlarında değişiklikler yapabiliriz. Bu değişiklikler, proje sürelerinde sapmalara yol açabilirler.





Teslimat ve Onay

Uygulama birebir test edildikten sonra, operasyonun tüm süreçleri tamamlanır ve ilgili birimlere gerekli eğitimler verilir.

Bu tip projelerde teslimat iki aşamalı olur. Önce “Ön Teslimat” yapılır. İnce ayarlar sonrası, tüm beklentiler karşılandıktan sonra “Kesin Teslimat” aşamasına geçilir. Yazılı bir mutabakat ile müşteriye “Proje Kapanış Raporu” (PKR) teslim edilir ve müşteriden “Memnuniyet (Referans) Belgesi” alınır.

SimpleX; proje kapsamında 3.taraf şirketlerden satın alınan ve/veya kiralanan ürün ve hizmetlerden sorumlu değildir. SimpleX'in sorumluluğu; bu işleri 'müşterisi adına' sanki müşterinin bir personeli gibi ısrarla ve özenle takip etmektir.





Sürekli İzleme ve İyileştirme

Değişim projelerinde; “Değişime Karşı Direnenler” bariyerine takılmamak adına; yeni süreçlerin izlenmesi ve sistem oturuncaya kadar projenin gözlem altında tutulması önemlidir.

Bu dönem, süresine müşterilerimizin karar vereceği bir dönemdir. Ancak; SimpleX ve müşterileri arasında kalıcı bir danışmanlık ilişkisi olduğu için, biz SimpleX olarak eski projelerimizin genel gidişatlarını, kullanım sıklıklarını ve verimliliklerini de takip ederiz.



ÖRNEK PROJE TAKVİMİ

Aksiyon	1.-8.Hafta	9.-16.Hafta	17.-24.Hafta	25.-32.Hafta	33.-40.Hafta	41.-48.Hafta
Ön Analiz	Müşteri					
Detay Analiz ve Teşhis		Müşteri & Ofis				
Araştırma ve Hazırlık			Müşteri & Ofis			
Uygulama				Müşteri & Ofis	Müşteri & Ofis	Müşteri & Ofis
Teslimat ve Onay						El Sıkışma
Sürekli iyileştirme ve izleme						Takip

● Mevcut Durum Analizi (MDA) Teslimi

● Proje Kapanış Ön Sunumu

● Stratejik Eylem Planlı (SEP) Teslimi

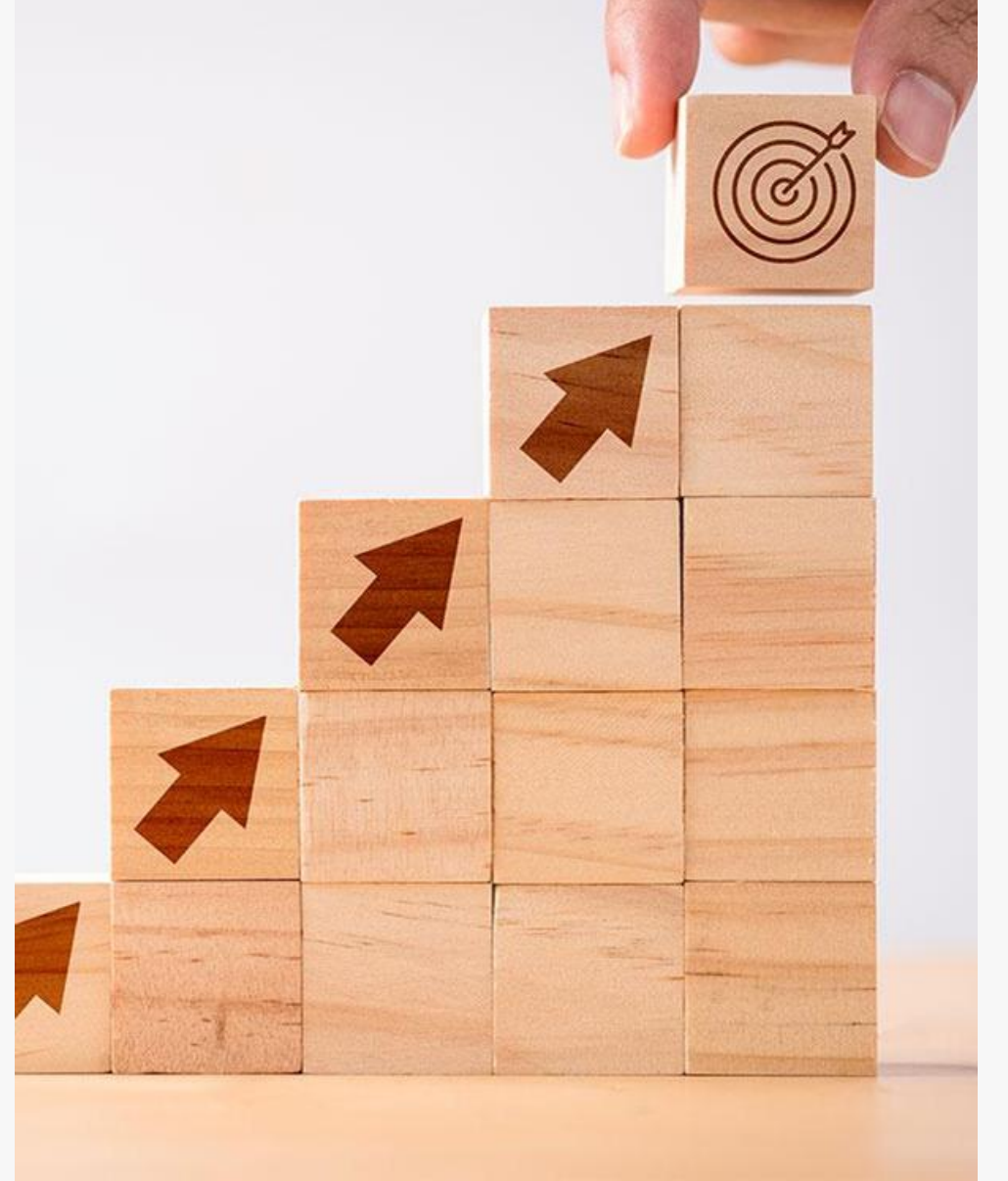
● Proje Kapanış Raporu (PKR) Teslimi



Şirketinizi;

- 1. Ortak Akılla Üretilmiş**
- 2. Bilimsel Verilere Dayanan**
- 3. İnsan Odaklı**
- 4. Uzun Vadeli**

**bir “Stratejik Eylem Planı” ile
büyütebiliriz, geliştirebiliriz...**



SİZE NELER SUNUYORUZ?

- ❖ Şirketlerde bu tip değişim projesi başlatmak üst yönetimin bir “NİYET BEYANI” dır.
- ❖ **İşletme Körlüğü** belki de şirketinizin en büyük derdi olabilir. Hergün yaşadığınız sıradan olaylara çok daha farklı pencerelerden bakmak, size birçok yeni gelişmenin kapılarını açacaktır.
- ❖ **“3BP SimpleX Strateji Atlası”nın Gücü:** Biz kendi geliştirdiğimiz **“3BP SimpleX Strateji Atlası”** isimli özel bir Stratejik Planlama metodolojisi ile şirketinizin en önemli problemlerini bulur ve bu problemleri tek tek çözümler ve size özel 3 yıllık bir “STRATEJİK PLAN” üretiriz. **SimpleX** ekibi kendi alanında yetenekli ve tecrübeli uzmanlardan oluşur. Kendi uzmanlık alanlarımız dışındaki konular için ise her biri kendi alanlarında uzman “dış danışmanlarımız”dan destek alırız.
- ❖ Bu metodoloji kapsamında üzerinde çalıştığımız büyük problemler artık **bizim problemimizdir** ve biz **SimpleX** olarak, bu problemleri çözmeden şirketinizden ayrılamayız..
- ❖ Bizim diğer danışmanlık firmalarından en büyük farkımız; biz bir projeyi teorik düzeyde (dökümantasyon düzeyinde) bırakmayız. Uygulama sırasında, bizler de sizinle **sahadayızdır**; icraata katılır, elimizi taşın altına koyarız.



YATIRIM ÇEKME ALTERNATİFLERİ

- ❖ Pazarda büyüme alternatifleri, alternatif pazarlar, alternatif ürünler, alternatif iş modelleri, bu başlıklar ile ilgili yapılması gereken tüm ön hazırlıklar, networking faaliyetleri, pazarlama faaliyetleri, vb. Tüm bu çalışmaları bir bütün olarak birlikte değerlendirir, size hangisinin daha uygun olduğuna dair görüşlerimizi sunar ve (eğer gerekiyorsa) tüm bunları içeren yeni bir **“GoToMarket”** stratejisi öneririz.
- ❖ Yatırımcıların ilgisini çekebilmek için, şirketinizin parlayan noktalarını belirler, bunları ön plana çıkarır ve bu değerlendirmelere bağlı bir **“Yatırımcı Sunumu / Pitch Deck”**ini birlikte hazırlarız.
- ❖ Şirketinizi doğru yatırımcılara ulaştırmak, onlarla tanıştırmak için elimizdeki tüm network olanaklarını kullanırız.
- ❖ Ayrıca; yatırımınızın yatay büyümesi sağlayabilecek distribütör/bayi şirketler, lojistik şirketleri, satış kanalları (iş ortakları) gibi kaynaklar yaratabilir; ya da şirketinizin doğrudan belirli mali ve yönetsel destekler almasını sağlayacak fonları/teşvikleri bulabilir, buralarda sizin yeni iş birlikleri geliştirmenize yardımcı olabiliriz.



AKREDİTASYON



Yönetim
Danışmanları
Derneği



INSTITUTE OF
CONSULTING



imcusa
Institute of Management Consultants





SimpleX
Make It Easy

TEŞEKKÜRLER

Web

www.simplexconsulting.net

E-Mail

info@simplexconsulting.net

Telefon

+90 232 290 50 70

Adres

Kazım Dirik Mahallesi
369/1 Sokak No: 3
MarkaBornovaPlus Kat:7 Daire:29
35100 Bornova – İzmir