

COVID-19 Sonrası İş Dünyası Hızlı Toparlanma İçin Öneriler

Global salgın nedeni ile Dünya Sağlık Örgütü'nün koronavirüsü pandemi ile etmesi ile iş dünyasının 2020 planları da altüst oldu. Yönetim Danışmanı Özge Altunbaş Göktekin iş dünyasının bu süreçte hızlı toparlanmasına ilişkin önerilerini kaleme aldı.

Ü İş dünyası hazırlıksız yakalandığı ve ne zaman sona ereceğini bilemediği global bir salgın nedeni ile altüst olan 2020 planları ve tabii takip eden yılların planları da etkilenerek, yeni planlar yapılması şart olmuştur.

Bu salgın daha evvel yaşanan krizlerden çok farklı, zira sadece belli bir ekonomiyi ya da sektörü değil tüm sektörleri olumsuz etkiledi ve öncesinde bu krize ilgili iş dünyasının hiçbir tedbiri yoktu. İş insanları olarak iyi risk yönetiminin, iletişimin, iyi bir nakit yönetimine sahip olmanın önemi bir kez daha anladık. Ayrıca son zamanlarda sıkça kullanılan çevik yapının ne demek olduğunu daha iyi anladık. Ford-Otosan gibi araç üretirken maske üretimine geçebilme ya da Arçelik gibi beyaz eşya üretiminden vantilatör üretimine geçebilme yetisi olduğunu anladık. Ayrıca Walmart CEO'su Doug McMillon'un çalışanlarına yönelik LinkedIn üzerinden yaptığı paylaşımlarda olduğu gibi liderliğin ve sosyal medyayı çalışanlar ve diğer paydaşlarla iletişimde kullanmanın ne kadar

önemli olduğunu, lokasyon/ana pazarlar bazlı strateji geliştirilmesinin kaynakların kısıtlı olduğu dönemde küçülmenin önünü kesmek için pazar bazlı tedbir alınabileceğini, Netflix'in yaptığı gibi toplumun internet ihtiyacını düşünerek, görüntüde farklılık yaratmayacak şekilde filmlerin



ÖZGE ALTUNBAŞ GÖKTEKİN
Yönetim Danışmanı

görüntü kalitesini düşürme kararı gibi, hızlı karar almanın aslında rakiplerden önce fırsatları değerlendirmeyi sağladığını, güçlü IT altyapısı ile işin sürekliliğini sağladığını, Zara'nın yaptığı gibi maske üretip ücretsiz dağıtarak sosyal sorumluluk projelerinin önemini ve toplum ne kadar güçlü ise şirketlerinde o ölçüde güçlü olacağını, tedarik zinciri dengesini sağlayarak kriz dönemlerinde tedarikin sürekliliğinin sağlanabileceğini, tüm süreçlerde dijitalleşmenin ve en önemlisi Toyota Türkiye'nin CEO'su A. Haydar Bozkurt'un kararı gibi, araç satılmasa bile bir sene boyunca hiçbir çalışanını işten çıkarmayacağı taahhüt etmesi ile çalışanlarımızın sağlığının ve huzurunun her şeyden önemli olduğunu anladık.

Covid-19 sonrası iş dünyası başka bir perspektif ile bakmak zorunda. Özellikle de küçük ve orta büyüklükteki şirketler için yaşamsal bir durum, zira bu dönem sonrası alınacak tedbirler ile Çin'de pek çok şirketin sağladığı gibi salgını "V" ya da en azından "U" şeklinde atlatabiliriz.



Peki ne yapmalı? Bu süreçte tüm paydaşlarla doğru iletişimi sağlamak çok önemli, şirketlerin sosyal medyayı doğru kullanarak bu dönemde uzak kaldığı çalışanlarına ve müşterilerine yönelik bilgi paylaşımlarını arttırmaları çok faydalı olacaktır. Bu anlamda kurumsal iletişim, pazarlama iletişimi birimlerine önemli bir görev düşmekte. Yine bu dönemde topluma fayda sağlıyor olmak çok önemli, zira şirketler topluma vermeden almanın mümkün olmayacağını bu dönem bitince daha da iyi anlayacaklardır. Özellikle SASB'ın (Sustainability Accounting Standards Board) yayınladığı Gereklilik Haritasına göre sektör bazında ESG kriterlerinde

İş insanları olarak iyi risk yönetiminin, iletişimin, iyi bir nakit yönetimine sahip olmanın önemi bir kez daha anladık. Ayrıca son zamanlarda sıkça kullanılan çevik yapının ne demek olduğunu daha iyi anladık.

sürdürülebilirlik politikalarını oluşturmaları gerekmekte. Bu dönem bittiğinde şirketler tüm süreçlerini dijitalleştirmeli ve BT altyapısını güçlendirilip, BT güvenliğini sağlamalıdır.

Üretim yapan şirketlerin üretimde ve depolamada otomasyona geçmesi bir daha böyle bir salgın olduğunda işin sürekliliğini sağlamaya yardımcı olacaktır. Ayrıca andon sistemler ile verilerin anlık takibi de işlerin uzaktan aksama olamadan ya da doğru yönetim kararları alınmasına yardımcı olacaktır.

Şirketler bu salgın sonrası yeni pazarlar ve yeni iş modelleri geliştirmeye odaklanmalıdır. Özellikle ihracata dayalı büyümeye odaklanmalı, buna uygun satış ekibi oluşturmalıdır. İş analitiğinin tüm süreçlerde kullanılması, yönetsel kararların doğru veriye dayalı yapılmasına dikkat edilmelidir. Risk yönetimi ve buna bağlı olarak ISO 31.000 yönetim sisteminin uygulanması, tedarik zincirinin dengelenmesi, doğru envanter yönetimi, sıkı tahsilat takibi yapılmalı, ayrıca barter yönetiminin de bir alternatif olarak uygulanması düşünülmelidir.

Ayrıca müşterilere eskisinden çok daha yakın olmalıyız ve yaşadığımız topluma vermeden almanın mümkün olmadığını, çalışanlarımızın bilançoda yer almayan en önemli varlıklarımız olduğunu bilerek yönetmeliyiz.

