



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  
Performans Göstergeleri

5. İşletme Performans  
Göstergeleri



2. Stratejik ve Mali  
Göstergeler

4. Benchmarking  
Göstergeleri



TAŞIT ARAÇLARI TEDARİK SANAYİCİLERİ DERNEĞİ

taysad

AUTOMOTIVE SUPPLIERS ASSOCIATION OF TURKEY



## Benchmarking Performans Yönetimi



# 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 firmalara kurum içi ve kurumlar arası kıyaslama (benchmarking) becerilerini geliştirmede çözüm önerilerinde bulunmak.

02



Kurumun güçlü ve zayıf yönlerini öne çıkarmasını sağlayacak bir sistematik önerisinde bulunmak.

03



İç ve dış fırsat/tehditleri ortaya çıkaracak, sürekli gelişim çalışmalarına yön verecek bir yaklaşım hakkında 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



## Satış ve müşteri ilişkileri

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

## Strateji ve Mali

- Nakit akım ve sermaye yeterlilik
- Yatırımlar
- Karlılık analizleri

## Operasyonel faaliyetler

- İş Güvenliği
- Kalite
- Verimlilik
- Zaman
- Yönetim



## Benchmarking

- Piyasa koşulları
- Pazar analizleri
- Sektörel haberler

## Projeler

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

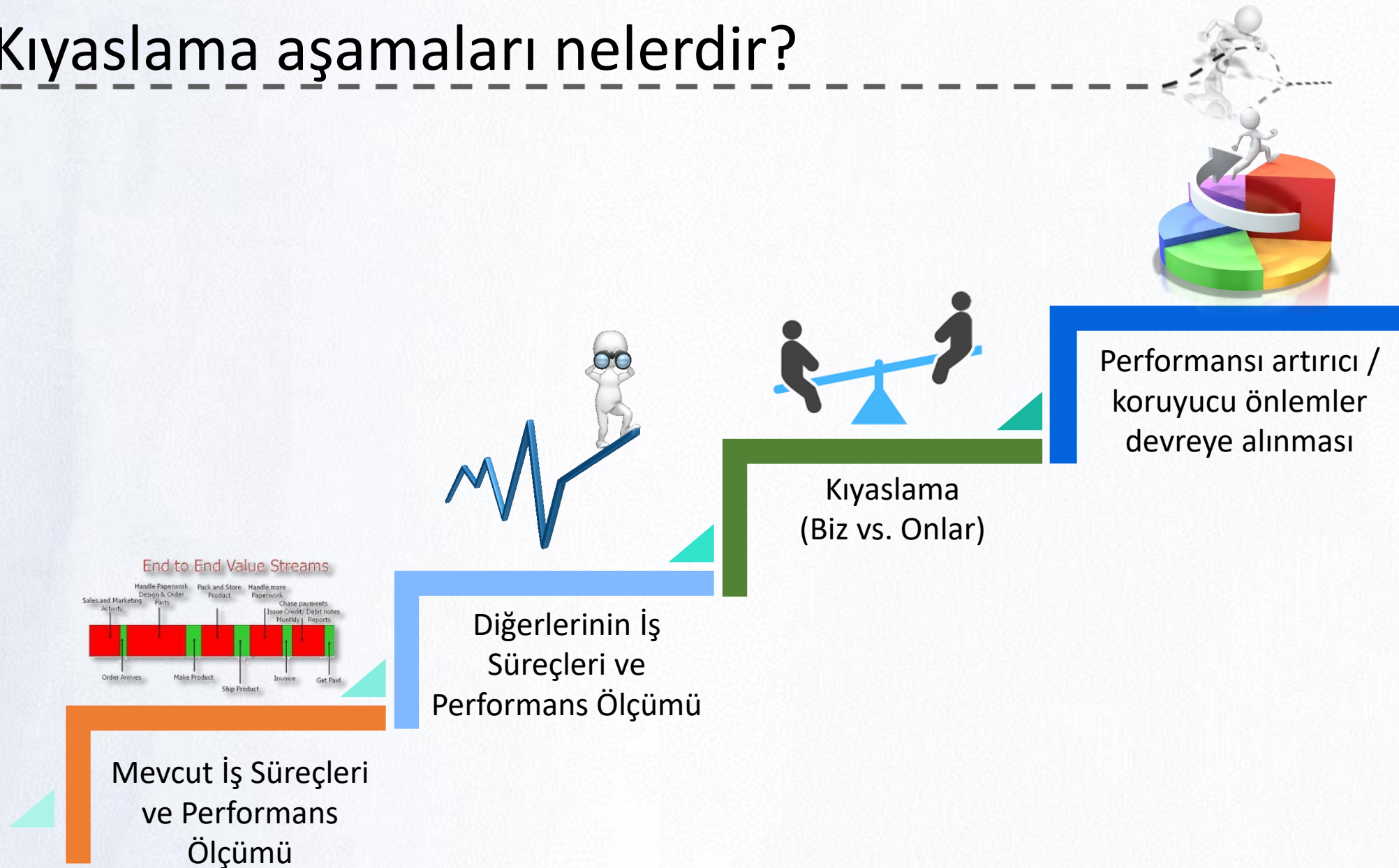


# Kıyaslama nedir ve neden yapılır?



- ✓ Kurumun mevcut yapısı değerlendirmek ve sektörde öne çıkan en iyi uygulama örnekleri ile kıyaslayarak ihtiyaç duyulan konu ve alanlarda gelişimi sağlamak.
- ✓ Sektör başarı hikayelerinden faydalanarak kurum motivasyonunu arttırmak. Gelişim için fırsat yaratmak.
- ✓ Öne çıkan rakipleri yakalamak yada onlara yakalanmamak için gerekli önlemler almak.
- ✓ Politikaları, ürünleri, hizmetleri, projeleri ve stratejileri gözden geçirerek kurumun etkinliğini arttırmak.

# Kıyaslama aşamaları nelerdir?





# Kıyaslama Örneği : Rekabet Analizi

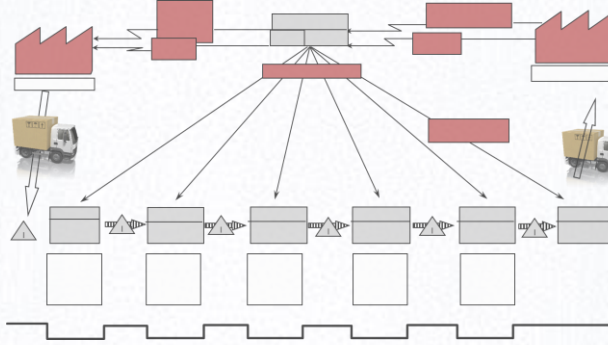


	Firma X	Kıyas A	Kıyas B	Müşteri Önceliği
Ürün tipi	70	100	90	7
Fiyat	110	100	90	6
Kalite	90	100	110	10
Ürün gamı	80	100	90	5
Satış Sonrası Hizmet	110	100	70	7
Kurumsallık	80	100	100	7
Güvenilirlik	80	100	100	8
Uzmanlık	90	100	110	9
İtibar	60	100	100	7
Konum	100	100	60	6
Finansal Güç	70	100	100	4
Satış Yönetimi	50	100	90	3
Tahsilat Yönetimi	70	100	80	5
Pazarlama ve İletişim	50	100	90	3
<b>Pazar Payı Sıralaması</b>	<b>#5</b>	<b>#1</b>	<b>#2</b>	

# Kıyaslamamanın faydaları nelerdir?



Kıyaslama sürecinde birçok faydalı bilgiye ulaşılır



Mevcut ve gelecek durum daha iyi analiz edilir



Hangi konularda gelişileceği belirlenir



İlgili diğer kurumların nasıl başarılı oldukları anlaşılır



Gerekli miktarda geliştirme aksiyonu devreye alınır



# Hangi konularda kıyaslama yapılabilir?



## Dış kıyaslama

«En iyi» olarak bilinenle yapısal düzeyde kıyaslama

## İç kıyaslama

Firma içi yada grup firmaları arasında kıyaslama

## İşlevsel kıyaslama

Farklı sektörlerden örneklerle kıyaslama



## Strateji kıyaslaması

Başarı örneklerle uzun vadeli strateji veya şirket düsturu kıyaslaması.

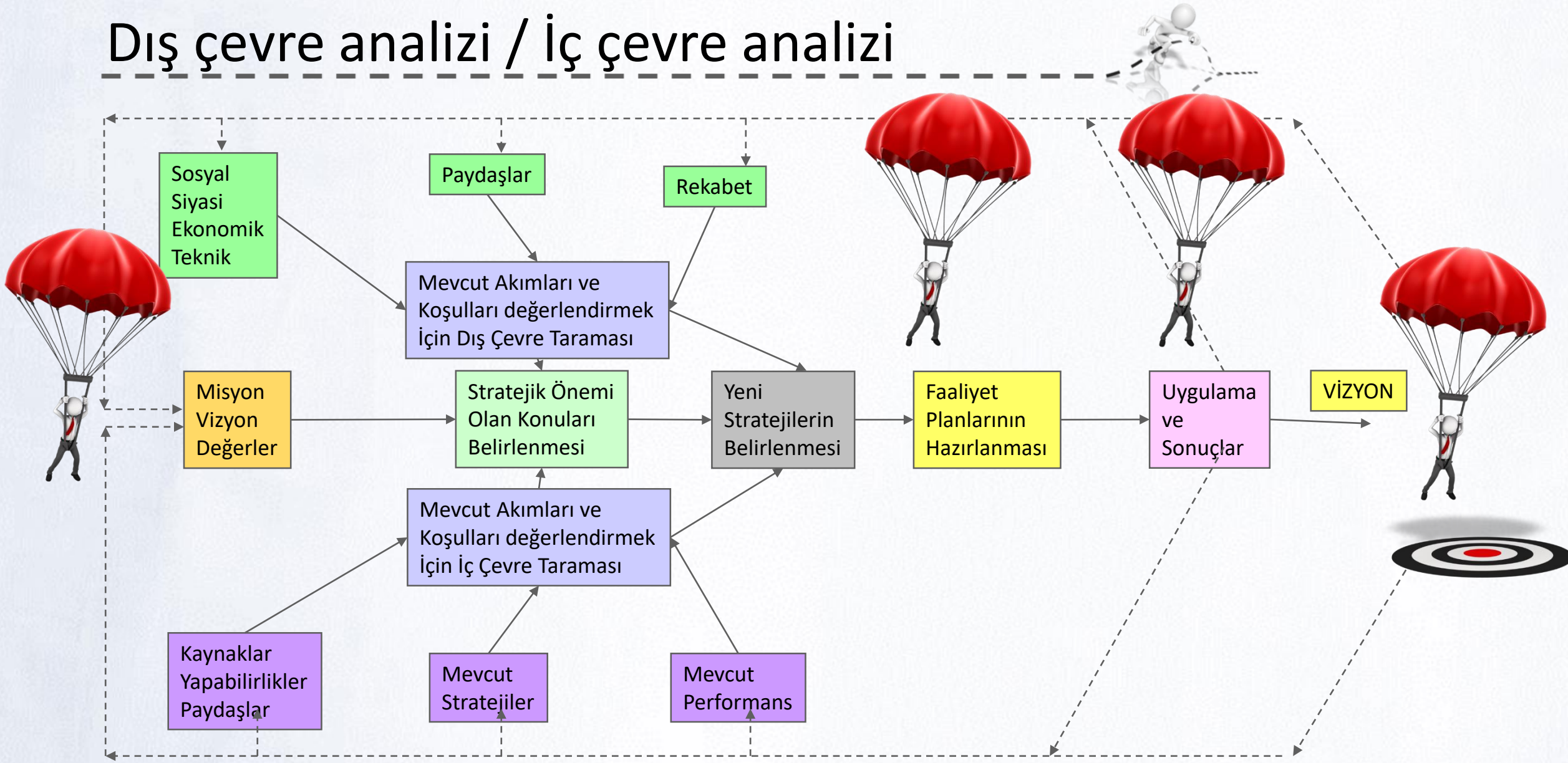
## Performans ve Rekabet kıyaslaması

Ürün veya hizmet düzeyinde performans kıyaslaması

## Proses kıyaslaması

Benzeri iş yapan «en iyi» örneklerle kıyaslama

# Dış çevre analizi / İç çevre analizi





# Kıyaslama gösterge önerileri



- ✓ Ciro / Adam
- ✓ Ciro / m2
- ✓ Ortalama yıllık büyüme oranı
- ✓ ROA / ROE
- ✓ ROI
- ✓ Asit Test Oranı
- ✓ ARGE Yatırımı / Ciro
- ✓ T. Alacak / T. Borç
- ✓ Kredili Satış Oranı
- ✓ Stok devir oranı
- ✓ Otomasyon Seviyesi

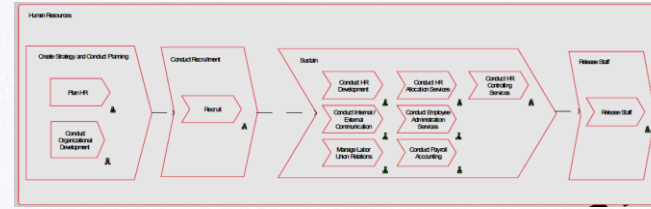


- Verimlilik oranı ✓
- Kapasite kullanım oranı ✓
- Kalitesizlik maliyeti / Ciro ✓
- Patent sayısı ✓
- Devamsızlık ✓
- F. Mesai ✓
- İstem dışı ayrılık ✓
- Kaza adedi ✓
- Kaza sıklık oranı ✓
- Öneri adedi ✓
- Aktivite katılım oranı ✓

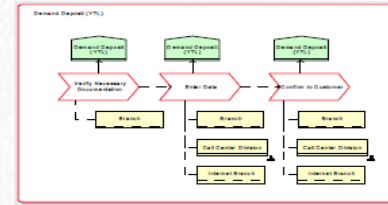
# Kıyaslamanın süreçlere ilişkisi nedir?



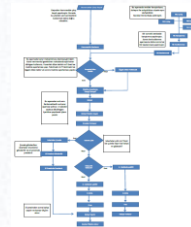
1. Seviye Kurumsal Süreç Haritası



2. Seviye Süreç Grubu Haritası



1. Seviye Ana Süreç Haritası



1. Seviye Süreç Haritası

- ✓ Süreçler iş yapış adımlarımızın gruplanmış halini sembolize ederler.
- ✓ Her sürecin kalite, maliyet ve zaman performansı yönetilerek kaynaklardan maksimum elde edilmeye çalışılır.
- ✓ Kıyaslama yöntemleri ile süreçlerimizin günün koşullarına uygunluğu değerlendirilir.
- ✓ Etkinlik arttırmak için gerekli düzenlemeler yapılır.



# KPI kıyaslama örneği



50M TL

**Ciro**

50M TL

Aynı sektörde aynı ürün tipini üreten aynı satış cirosu ile çalışan 2 firma.

200K TL

**Ciro / Adam**

500K TL

A firması aynı satış cirosunu 250 kişi ile B firması 100 kişi ile yapıyor.

%60

**Verimlilik**

%65

Benzeri verimlilikler mevcut. B firması süreç gelişim faaliyetleri yürütüyor.

%5

**Dış Kaynak %(Outsource)**

%20

B firması rekabete açık işlerini dışarda yaptırmayı tercih ediyor. Güçlü SQA ekibi var.

%5

**Otomasyon**

%35

B firması daha kompakt alanda ve daha fazla robot yatırımı ile üretiyor. Amortisman maliyeti yüksek.

%8

**Karlılık**

%8,5

%2 firmada benzeri sonuç elde ediyor.

??

**Müşteri Memnuniyeti**

??

Zaman içerisinde farklı yapısal kurguların sonuçları izlenerek gerekli düzenlemeler yapılabilir...



# Sağlıklı bilgi paylaşımının önemi





# Bir Sonraki Webinar :

## Stratejik ve Mali Göstergeler



1. Satış ve Portföy  
Göstergeleri

3. Proje Yönetim  
Performans Göstergeleri

5. İşletme Performans  
Göstergeleri



2. Stratejik ve Mali  
Göstergeler

4. Benchmarking  
Göstergeleri

# Katılımınız için teşekkür ederiz.

[www.idealco.com](http://www.idealco.com)

Bilgilerinizi canlı tutmak için bizi takip edin...

