

# BAŞARI TESADÜF DEĞİLDİR

McKinsey, Boston Consulting Group ve Bain... Danışmanlık sektörüne büyük oyuncular hakim. Ancak bu çok başarılı şirketlere rağmen, niş hizmet sağlayıcıları için de değerlendirilecek fırsatlar var. 2020 yılında kurulan ve ağırlıklı olarak KOBİ'leri başarıya giden yolda destekleyen yönetim danışmanlığı şirketi Ö&K Consulting bu niş hizmet sağlayıcılarından biri. Kurucu Volkan Karabulut, Korona krizinin zorlukları, yarattığı trendler ve yan etkileri üzerine fikirlerini paylaşıyor.

Metin: Naila Baldwin  
Fotoğraf: Gianmaria Gava

2020 yılının ortalarında Volkan Karabulut ve Emre Öz; öncelikle KOBİ'lerde (şu anda ağırlıklı olarak demiryolu endüstrisinde) yönetim sistemlerinin uygulanmasına odaklanan Viyana merkezli yönetim danışmanlığı şirketi Ö&K Consulting'i kurdu. Ancak danışmanlık, ikisinin de tek dayanağı değil. Ö&K Trading ile; Türkiye'deki iyi ilişkilerini kullanarak değerli metaller, ara mallar veya koruyucu maskeler gibi ürünlerin ticaretine odaklanıyorlar. Şirket; bugüne kadar kısa vadeli projelerin yanı sıra, başta Türk müşterilerle yapılan sözleşmeler olmak üzere yedi adet uzun vadeli sözleşmeye imza attı. Ancak kurucuların gelecek için daha da büyük planları var, bunların başında TCDD ve Şişecam ile çalışmak geliyor.

**Pandemi, danışmanlık sektörünü de krize soktu. Pazar doymuş ve rekabetçi, maliyet baskısı ise yüksek. Bu durumda başarılı olmak için Ö&K Consulting'i piyasada nasıl konumlandırmak istiyorsunuz?**

Proje bazlı çalışmayarak kalabalığın arasından sıyrılmak istiyoruz. Proje bazlı çalışıp sonra eve dönmek uzun zamandır alışılmış bir durum, biz bunu değiştirmek istiyoruz. Arzumuz; uygulama öncesinde, sırasında ve sonrasında projelere eşlik etmek. Müşterilerimize her zaman orada olduğumuz garantisini vermek istiyoruz. Gerçek katma değer yaratabilmek için müşterilerle beraber projelere tam olarak dahil olunması gerektiğine inanıyoruz. Bu, müşterinin tekrar harici bir danışmana başvurmak zorunda kalmadan temel faaliyetleri kendi başına gerçekleştirmeyi öğrendiği bir eğitim olarak bile düşünülebilir. İşte bu, piyasadaki büyük şirketlerden farklı olduğumuz nokta. İkinci olarak, KOBİ'lerde iş tecrübesi kazanmış olmamız stratejimizi

**deki farklı departmanlar ve insanlar arasındaki hataları önlemeyi ve engelleri kaldırmayı amaçlıyorsunuz. Korona krizinin bu alanda nasıl bir etkisi oldu?**

Her zaman söyleriz: Bir organizasyonun başarısı tesadüf değildir. Bir yönetim sistemi, şirketin tüm süreçlerinin haritalanmasına yardımcı olur. Böylece gerçekten en küçük alanlara dahi müdahale edebilirsiniz. Bu; yönetimde kararların bir veri tabanı temelinde alınabilmesine mümkün kılar ve dolayısıyla zamandan ve maliyetten tasarruf sağlar. Ayrıca başarı ve hedefler ölçülebilir hale gelir. Biz odak noktamız olarak KOBİ'leri seçtik. Bu şirketler çoğunlukla, (örneğin uluslararası projeler için) belirli gereksinimleri karşılamaları veya standartları gözetmeleri gereken eşiktedirler. Ancak, bu standart gereksinimleri karşılamak için zaman ayırma kapasitesine her zaman sahip olmuyorlar. İşte biz burada devreye giriyoruz.

**Korona krizinden önce danışmanlık sektörü bir patlama yaşadı. Bu büyüme ile ilgili neler söyleyebilirsiniz?**

Son yıllardaki patlamanın, çoğunlukla proje desteği veya strateji danışmanlığı ile ilgili olan geleneksel yönetim danışmanlığında yaşanmadığından eminim. Eğilim daha çok kurum kültürünü geliştirmeye yönelik. Bu, insanın ön plana çıktığı anlamına geliyor. İnsanların ihtiyaçlarına odaklanan daha fazla karar uygulamaya koyuluyor. Ne kadar çalışıldığına değil, nasıl çalışıldığına dikkat edilmeye başlandı. Sağlıklı bir şirketin işleyen bir sosyal sisteme ihtiyacı vardır; bu sosyal bileşen ihmal edilmemelidir. Bahsettiğim bu gelişmeler, bizim sektörde Korona krizinin olumsuz etkilerinin diğer sektörlerle oranla daha fazla yumuşatılabilmesini sağlıyor.



**"Geleceğin ne getireceğini henüz bilmiyoruz ama gelişmelere her zaman ayak uydurmak ve uyum sağlamak zorundasınız. Sonuçta, iyi bir yönetim danışmanını ayırt eden beceriler de bunlardır."**

açıkça değerlendirilebilir yöntemlerle desteklenen net veriler var. Bence klasik yönetim danışmanlığı, dijital gelişmelerden olumsuz etkilenmeyecek, çünkü bu işte insan etkisi çok önemli. Yazılımın sunamayacağı belirli kararlar için tipik "içgüdü hissine" ihtiyacımız var. Bu nedenle birçok kişi, işin insani boyutunu ihmal etmeden kaynak ve dolayısıyla maliyet tasarrufu sağlayan hibrit çözümler üzerinde çalışıyor. Biz de kendimize 2022 yılına kadar müşterilerimiz için, şirketlerinin tamamen dijital bir temsilini sunma hedefini de belirledik. Tüm yönetim sisteminin dijital olarak iletişim kurabilmesini mümkün kılmak istiyoruz. Burada büyük veri; Endüstri 4.0 örneğini takiben bireysel bölümler arasındaki iletişimle buluşuyor ve Danışmanlık 4.0'ı ortaya çıkarıyor.

**Neden danışmanlık işine ek olarak alüminyum, çelik veya paslanmaz çelik gibi hammaddelerin ticaretine de ilgilieniyorsunuz?**

Danışmanlık alanında, odak noktamız yönetim sistemleri olmaya devam edecek. Ama ikimiz de Türkiye'den geliyoruz. Ben Avusturya'da ikinci nesilim, meslektaşım Emre ise birinci nesil. Dolayısıyla Türkiye pazarında büyük bir potansiyel görüyoruz. Avrupa pazarına Türk ürünlerini yerleştirmek istiyoruz. Türkiye özellikle metal üretimi alanında iyi bir

konumda. Şirketlerin iş ilişkileri kurmalarına ve B2B temas sağlayan bir ağ oluşturmalarına yardımcı olmak istiyoruz. Kısacası; sadece malzeme ticareti yapmak istemiyoruz, aynı zamanda bir ticaret ağı da kurmak istiyoruz. Geleceğin ne getireceğini henüz bilmiyoruz ama gelişmelere her zaman ayak uydurmak ve uyum sağlamak zorundasınız. Sonuçta, iyi bir yönetim danışmanını ayırt eden beceriler de bunlardır.

**Emre Öz ve Volkan Karabulut, Viyana Teknik Üniversitesi'nde endüstri mühendisliği ve makine mühendisliği okudular. 2013 yılında, Avusturya'nın önde gelen ray yağlama sistemleri üreticisi için bir kalite yönetim sistemi (ISO 9001'e göre) kurulmasında rol oynadılar. 2020 yılında Ö&K Consulting'i kurana dek, danışmanlık alanı da dahil olmak üzere farklı şirketlerde deneyim kazandılar.**

**"Her zaman söyleriz: Bir organizasyonun başarısı tesadüf değildir."**

belirlememizde de rol oynuyor. Bu şirketler genellikle fazla finansal serbestliğe sahip olmuyor, bunu ilk elden biliyoruz. Bazen burada klasik yönetim danışmanının kapsamını aşan bir çaba gerekir. Önümüzde oturan ve bir yönetim sisteminin avantajlarını hemen göremeyen aileler, büyükbabalar, babalar ve oğullar var.

**Odak noktalarınızdan biri yönetim sistemleri. Teoride, bir şirket için**

**İnsanın ön plana çıkmasından bahsetmişken: Dijitalleşme, sektörü nasıl değiştiriyor? Değişimin avantajları neler ve hangi alanlarda kırılma yaşanıyor?**

Dijital çözümler profesyonel dünyada giderek daha fazla kullanılıyor. Buradaki risk, anahtar kelime olan yapay zeka (AI) sonucunda insanın kendisine daha az ihtiyaç duyulması. Örneğin, finansal piyasalarda bu durum çok daha hızlı geliyor, çünkü