

# Yalın Altı Sigma-2 Konferansı İstanbul'da gerçekleştirildi.

SPAC Danışmanlık, 2006'da birincisini gerçekleştirdiği Yalın Altı Sigma Konferansı'nın ikincisini 7 Kasım 2008'de İstanbul'da, Sabancı Üniversitesi Gösteri Merkezi'nde düzenledi.

İlki 3 Kasım 2006'da, Sabancı Center Kongre Merkezi'nde (Sabancı Kuleleri) 400'ün üzerinde katılımcı ile gerçekleştirilen konferans, iki yıl aradan sonra Sabancı Üniversitesinde gerçekleştirildi ve yerli-yabancı konuklardan oluşan geniş bir katılımcı grubu tarafından izlendi.

Dünya'da yaratılan katma değer büyük bölümünün hizmet sektörü tarafından yaratılmasından hareket eden ve buna paralel olarak Yalın Altı Sigma'nın küresel uygulamalarda etkili ve başarılı çözümler sağlayan yaklaşımların Türkiye'ye de eşzamanlı olarak yansiyabilmesini hedefleyen konferans yabancı konuşmacılarla beraber, Türkiye'nin önemli kurumlarında başarılı uygulamalar gerçekleştiren panelistleri ağırladı.

Konferans çerçevesinde iki ayrı Yalın Altı Sigma Paneli ve iki seminer yapıldı.

## Seminer-1

İlk konuşmacı ve konferansın yabancı konuşmacılarından olan Nicola NADDI, 3Circle Partners firması adına sunumunu gerçekleştirdi. 3Circle Partners firması, Belbin Takım Rollerini, GRID ve İki Yönlü Öğrenme (Double Loop Learning) teorilerini, etkin bir takım oluşturmak için entegrasyonunda Dünya'da önemli bir bilgi birikimine sahip. Nicola NADDI, başarısı kanıtlanmış olan bu yöntemin detayları konusunda katılımcıları bilgilendirdi.

## Yalın Altı Sigma Paneli-1

NADDI'nin sunumundan sonra Konferansın ilk paneli (Yalın Altı Sigma Paneli-1) Infinitas Consulting adına konferansa katılan Bill ZEEB başkanlığında yapıldı. Panel katılımcıları;

- Bill ZEED - Oturum Başkanı (Infinitas Consulting),
- Mehmet Sezer (Xerox Türkiye - Genel Müdür),
- Ernur Mutlu (Ford Otosan - Ürün Geliştirme Genel Müdür Yardımcısı)
- Olcay Sunucu (Yaşar Holding - COO)

sunumlarını gerçekleştirdi.

Mehmet Sezer, Xerox Türkiye olarak Yalın Altı Sigma projelerindeki hedeflerini ve uyguladıkları Takım Etkinliği (Team Effectiveness) çalışmalarını Yalın Altı Sigma'ya sağladıkları destek konularındaki deneyimlerini aktardı.

Ernur Mutlu, otomotiv sektöründeki ürün geliştirme süreçlerinin karakteristikleri, Yalın Altı Sigma ile nasıl değer yaratılabileceği ve bu kapsamda Ford Otosan'da gerçekleştirilen uygulama deneyimlerini içeren sunumunu yaptı.

Olcay Sunucu ise sunumunda, Yalın Altı Sigmaya yeni başlayan bir yapı olarak Yaşar Grubu'nun metodolojiden beklentileri ve hedeflerini, gıda sektörünün süreç mükemmelliğine neden en fazla gereksinim duyan sektörlerin başında geldiği konularına dikkat çekti.

## Yalın Altı Sigma Paneli-2

Öğle yemeğinden sonraki ilk etkinlik olan Yalın Altı Sigma Paneli-2'nin yöneticisi SPAC Danışmanlık'ın deneyimli danışmanı Uzman Karakuşak Tümer Arıtürk, "Hizmet süreçlerinde Yalın Altı Sigma nasıl değer yaratır?" başlıklı bir sunum yaptı. Yurtiçinde ve yurt dışındaki birçok firmada danışmanlık tecrübesine sahip olan Tümer Arıtürk, Yalın Altı Sigma hangi süreçlerde ve neden uygulanmalı sorularının yanıtlarını katılımcılara aktardı. Yalın Altı Sigma-2 panelinin konuşmacıları;

- Dr. Ümit Özen (Teknosa - Kalite Geliştirme Müdürü)
- Defne Eroğul (Vodafone - İş İyileştirme Kıdemli Md.)
- Loic Pichot (Simpler Consulting - Danışmanlık Hizmetleri Direktörü).

Dr. Ümit Özen, Teknosa'da gerçekleştirdikleri Yalın Altı Sigma projeleri ile hizmet sektörü ve satış-pazarlama süreçleri için geliştirdikleri ve uyguladıkları yaratıcı çözümler konusundaki sunumunu yaptı.

Defne Eroğul, Vodafone firmasının Dünya ülkelerinde Yalın Altı Sigma uygulamaları konusunda bilgi vererek, Vodafone Türkiye olarak gerçekleştirdikleri projeler ve detayları konusunda bilgi verdi. Telekom sektöründe Yalın Altı Sigma uygulamalarının başarısı için çalışan katılımı ve yaratıcılığı ile desteklenmesi gerekliliği ve Vodafone'da uyguladıkları çözümleri aktardı.

Loic Pichot, sağlık sektörünün küresel dönüşümünde Yalın Altı Sigma uygulamalarını değerlendirdiği bir sunum yaptı.

## Seminer-2

Birinci Yalın Altı Sigma Konferansı'nın da konuşmacılarından biri olan deneyimli süreç geliştirme uzmanı Bill ZEEB, Yalın Altı Sigma'nın satış ve pazarlama süreçlerindeki uygulamaları konusundaki sunumunu gerçekleştirdi.

- Satış dünyasında katma değer yaratmak ne demektir?
- Öğrenerek-satılma nedir?
- Satış sürecinde neleri değiştirmeliyiz?

sorularının yanıtlarını katılımcılarla paylaştı..

Konferans panelistlerin soruları yanıtlamalarıyla sona erdi.