

İNOVASYONU BÜTÜNÜN BİR PARÇASI HALİNE GETİRMEK

STARTUPLARLA YAPTIĞIMIZ İŞBİRLİKLERİMİZİ NASIL 6 KAT ARTIRDIK?

Değişimlere ayak uydurmak, yenilikçi olmak, girişimci ruhunu yaptığımız işlere uygulayarak etki yaratmak... Söylenmesi ve hedeflenmesi kolay ama bir organizasyonun tüm bileşenleri ile benimsemesi zor ve çaba isteyen süreçler.

Bizler de bu zorluğun farkında olarak, problemlerimizi etkili bir şekilde çözerken aynı zamanda girişimci ruhunu ve büyüme odaklı düşünce yapısını benimsemek istedik. İnovasyonu hayatımızın bir parçası haline getirmek için hızlandırma programları oluşturduk. Ekosistemde birçok startup ile tanıştık ve enerji sektörü başta olmak üzere farklı alanlardaki sorunlarımıza çözüm üretmek için departmanlarımızla birlikte girişimlerle bir araya geldik. PoC süreçleri yürüttük. Fakat ne yazık ki, süreçlerimiz hayal ettiğimiz gibi etkili ilerlemedi. Yıl sonunda sadece 2 girişimle PoC yürütebildik. Tanıştığımız o kadar girişim ile iş birliğini etkili yürütmek noktasındaki varsayımlarımızın gerçekleşmediğini ya da en azından beklentilerimizin altında kaldığını görmek bizleri şaşırttı ve üzdü.

Sonuç olarak, PoC süreçlerimize nasıl daha fazla katılım sağlayabiliriz, departmanlarımızın isteğini nasıl artırabiliriz, startaplara kendimizi nasıl daha iyi anlatabiliriz gibi sorularla kafa patlattık ve süreçlerimizi geliştirmek için harekete geçtik.

İş birliği süreçlerimizi analiz ederek iyileştirme çalışmalarına başladık. Örneğin, startaplara iletişime geçmeden önce tüm şirket bileşenlerimizin dahil olduğu problem belirleme çalışmaları düzenledik. Her departman, kendi alanıyla ilgili özel sorunları tartıştı ve belirlenen problemlerin öncelik sırasını tespit ettik. Bu çalıştaylar aracılığıyla kurumumuzdaki herkes sürece dahil oldu. Startup iş birliklerinin amacını, hedeflerimizi herkesin gözle görülür bir şekilde anlaması; ekiplerimizin PoC süreçlerine daha fazla dahil olması ve motivasyonunu artırması için etkili bir çözüm oldu.

Daha sonra belirlediğimiz problemleri startaplara net bir şekilde ilettik. İletişim planımızın şeffaflığı ve açıklığı sürecin başarısını olumlu etkiledi. Toplantılarımızda sadece sorunlar hakkında konuştuk. İhtiyaçlarımızı ve beklentilerimizi açık uçlu bir şekilde karşı tarafa ilettik. Ardından, bu sorunlara çözüm bulabileceğini düşünen girişimlerle use case sunumlarında bir araya geldik.

Onlar, mevcut ürünlerini şirketimize nasıl adapte ederek bize sunabileceklerini açıkladılar. Şirketimize uygunluğunu değerlendirerek 10-12 girişimle 2 aylık bir PoC sürecine başladık.

Başlangıçta sorun belirleme çalıştaylarımıza dahil olan kurum içi ekiplerimiz ve startaplara, 2 ay boyunca süreci iş modellerinin sorunlarımıza çare olup olmadığını test etmek için büyük bir özveriyle çalıştılar. Girişimlerin kendi çözüm ve değer önerilerinin yanı sıra şirketimizin ihtiyaçlarına uygun, esnek ve adapte edilebilir çözümler geliştirmeleri, verimliliğimizi artıran en önemli etki oldu. Ayrıca, problem tanımlama sürecindeki iletişimimiz ve girişimlerle olan etkileşimimiz, ölçeklenebilir yeni alanlar açmamızda da önemli bir faktördü. Bu da verimliliğimizi artıran ikinci önemli gelişmeydi.

Sonuçlarımız oldukça etkileyiciydi. PoC sayımızı 2'den 10-12'ye çıkardık. Problemlerimizi doğru tanımlamamız ve startaplara da sorunlarımıza adapte olabileceği alanlar yaratmamız, PoC sürecinin hızlanmasını ve yoğunlaşmasını sağladı. Böylelikle 24 haftalık sürecimizi 8 haftaya indirdik. İletişim sürecimiz, şirket içinde ne yapacağımızı bilerek başlamanız sayesinde daha verimli oldu ve 24 haftalık engagement süremiz 3 haftaya düştü.

Sayısal ve somut olarak elde ettiğimiz başarılar dışında inovasyon kültürünü ve girişimci ruhunu organizasyonumuzun bir parçası haline getirmek için bir adım daha attık! Tasarım düşüncesini kendi bünyemize uygulayarak sorunları doğru tespit edip doğru çözümler bulmak da bir sonraki adımlarımızın temelini oluşturmaya devam edecek gibi duruyor.

“İvme 2020'yi bizim için farklı kılan sürecin çok detaylı bir biçimde tasarlanmış olmasının yanı sıra, yaklaşık 17 bin kişinin çalıştığı Enerjisa gibi büyük bir firmada sorularımızı yönelteceğimiz doğru kişilerle bir araya geldik. Sorduğumuz soruların cevaplarına ve kaynaklara hızlıca ulaşmamız sayesinde, daha önce tecrübemiz olmayan bir alan olan enerji sektörüne yönelik bir ürün geliştirme şansını bulduk.”

FATİH ALP , VISIOSOFT CO-FOUNDER