

10'uncu Yaşını Kutlamaya Hazırlanan SEMPRO, Yenilikçi Eğitimleri ve Danışmanlık Hizmetleriyle Sektör Firmalarının Kurumsal Dönüşümüne Rehberlik Ediyor

2015 yılından bu yana savunma ve havacılık sanayisi başta olmak üzere birçok sektörde 100'den fazla firmaya eğitim ve danışmanlık hizmeti veren SEMPRO, kuruluşunun 10'uncu yıl dönümünü kutlamaya hazırlanıyor. SEMPRO, bu önemli kilometre taşına yaklaşırken bir yandan verdiği eğitimler ve danışmanlık hizmetleriyle işletmelerin kurumsal ve dijital dönüşümüne eşlik ediyor, bir yandan da kendi kurumsal yapısını gelişen teknolojiyle birlikte güçlendiriyor. Dijitalleşmeye ayak uydurmanın önemine vurgu yapan SEMPRO Kurucusu Semiha Yaşar; 10 yılda geçirdikleri dönüşümü, işletmeler için sundukları yenilikçi eğitim ve danışmanlık hizmetlerini ve 2025 hedeflerini MSI Dergisi okuyucuları için anlattı.

Fatih BALTACI / f.baltaci@savunmahaber.com
Ümit BAYRAKTAR / ubayraktar@savunmahaber.com

© MSI Dergisi



MSI Dergisi: Semiha Hanım, SEMPRO, mart ayında 10'uncu kuruluş yıl dönümünü kutlamaya hazırlanıyor. Bu 10 yılda gerek savunma ve havacılık sanayisinde gerekse diğer sektörlerde faaliyet gösteren kurum ve kuruluşlara, eğitim ve danışmanlık hizmeti sundunuz. Öncelikle bu iş modelinin ortaya çıkışı ve yola çıkarken ulaşmayı planladığınız hedefler hakkında bilgi alabilir miyiz?

Semiha YAŞAR: Profesyonel iş yaşamımda; mühendislik, AR-GE, proje yönetimi gibi pek çok alanda sorumluluk üstlendim. Farklı disiplinlerin iş süreçlerine dâhil olurken, bir yandan da farklı kuruluşlarla çeşitli iş modellerinde birlikte çalıştım. Bu sayede, pek çok alandaki eksikleri ve ihtiyaçları görme fırsatım oldu. 25 yılı FNSS'de olmak üzere, ASELSAN ve BMC gibi sektör firmalarında geçen yaklaşık 32 yıllık kurumsal iş yaşamından sonra, tüm bu bilgi ve birikimimi kullanabileceğim bir iş fikriyle girişimci olmaya karar verdim. 2015 yılında da SEMPRO'yu kurdum.

Kurumsal iş yaşamımda, özellikle ürün geliştiren işletmelerin günlük operasyon sırasında karşılaştıkları problemlerin temelinde yatan bazı sorunlar olduğunu gözlemlemiştim. SEMPRO'yu kurduğum dönemde, bu sorunları keşfetme ve çözme konusunda destek alınabilecek, bir danışmanlık çözümü Türkiye'de yoktu. Yola çıkarken bu eksikliği gidermeyi de amaçladım.

SEMPRO'nun ana faaliyet alanını, eğitim ve danışmanlık olarak belirledim. Sektördeki bilgi ve deneyimimi, eğitim ve danışmanlık hizmetleriyle birleştirdim. Böylelikle işletmelerin süreçlerini daha verimli hale getirmeyi, kayıplarını en aza indirmeyi ve sürdürülebilir rekabet avantajları kazanmalarını hedefledim.

SEMPRO olarak ülkemizde daha önce verilmeyen, niş olarak adlandırabileceğimiz eğitimler kurguladık. İş modelimizi, çeşitli sektörlerin ihtiyaçlarına uygun çözümler sunacak ve onlara değer katacak şekilde yapılandırdık.

Tabii değişen koşullar ışığında, yola çıktığımız noktada kalmamız beklenemezdi. Özellikle şirketlerin dijitalleşme ihtiyaçları, iş süreçlerinin de değişmesine sebep oldu.

SEMPRO Kurucusu Semiha Yaşar:
"2024'te, toplam 28 adet CM2 eğitimi verdik. Bu, 52 haftanın 28'inde, 4'er günlük eğitimler düzenlediğimiz anlamına geliyor. Eğitimlerin bir bölümünü 2025'e kaydırmak durumunda kalmamız, talebin ne kadar yüksek olduğunu da gösteriyor."



SEMPRO, kuruluşunun üzerinden geçen 10 yıllık süreçte, 102 firmaya eğitim ya da danışmanlık hizmetleri sundu.

Bu nedenle SEMPRO'daki iş modelimiz de zaman içerisinde, ihtiyaçlar doğrultusunda evrildi.

Bugün, başarıyla tamamladığımız işlere ve sürekli gelişen müşteri portföyümüze baktığımızda, hedeflerimize ulaştığımızı söyleyebiliriz.

SEMPRO, CM2 Eğitimi Alanında Türkiye'deki Tek Yetkili

MSI Dergisi: SEMPRO, hâlihazırda hangi eğitimleri sunuyor?

Semiha YAŞAR: Sunduğumuz eğitimler, çeşitli sektörlerin ihtiyaçlarıyla ortaya çıktı. Her birinin kendine özgü bir hikâyesi var. Örneğin, CM2 ile ilgili eğitimlerimizin ortaya çıkışı, benim FNSS'de çalıştığım döneme kadar uzanıyor. Savunma Sanayii Başkanlığı (SSB), bir projede, FNSS'den, belli standartları olan bir konfigürasyon yönetim sürecini uygulamasını talep etmişti. SSB, doğal olarak konuya tedarik makamı bakış açısıyla yaklaşıyordu. Talep ettiği standartlar da kendi faaliyetleriyle ilgili gereksinimleri karşılıyordu. Diğer taraftan, bu standartların, FNSS açısından daha kritik bir konu olan ürün konfigürasyonu ile ilgili noktaları kapsamadığını gördük. Buradan yola çıkarak CM2'yu bulduk ve uygulamaya başladık. SEMPRO öncesinde, Türkiye'de CM2 eğitimlerini veren bir kuruluş yoktu. Böylece o açığı adresledik.

Bir başka örneği de sistem mühendisliği konusunda verebilirim. Sistem mühendisliği süreçlerini Türkiye'de başarıyla uygulayan şirketler olduğu gibi uygulayamayanlar da var. SEMPRO olarak farklı şirketlere uyarlanabilen bir sistem mühendisliği süreci geliştirdik.

"Nasıl daha iyi yaparız?" sorusunun cevabını, işin mutfağında uygulama yaparak bulma fırsatımız oldu. Bugün pek çok firmaya eğitim verirken, teorik bilgide kalmayıp neredeyse birebir gereksinim yazmayı öğretecek kadar onlarla birlikte çalışıyoruz. Bu çok önemli. Çünkü bunu sadece teorik olarak bilseydik muhtemelen bugünkü SEMPRO olmazdı.

Sunduğumuz eğitimlere dönecek olursam... En büyük hedefimiz, müşterilerimizin bilgi birikimini arttırmak ve iş süreçlerini daha etkin bir şekilde yönetmelerine yardımcı olmak. Hâlihazırda sunduğumuz eğitim hizmetlerimiz arasında, CM2 Yeni Nesil Konfigürasyon Yönetimi Eğitimi öne çıkıyor. Bu alanda Türkiye'de tek yetkilimiz ve CM2 modelini geliştiren IPX'in (Institute for Process Excellence / Süreç Mükemmeliyeti Enstitüsü) resmi temsilcisiz.

CM2 metodolojisi; verinin gücünü, doğruluğunu ve bütünlüğünü temel alıyor. CM2 eğitimlerimiz, toplam 9 modülden oluşuyor. Her bir modül, kuruluşların süreçlerini mükemmelleştirmelerine ve dijital dönüşüm faaliyetlerini desteklemelerine yönelik yaklaşım ve metotlar içeriyor. 2024'te, toplam 28 adet CM2 eğitimi verdik. Bu, 52 haftanın 28'inde, 4'er günlük eğitimler düzenlediğimiz anlamına geliyor. Eğitimlerin bir bölümünü 2025'e kaydırmak durumunda kalmamız, talebin ne kadar yüksek olduğunu da gösteriyor.

Diğer eğitimlerimizden de kısaca bahsetmek isterim.

- Sistem Mühendisliği Eğitimleri ile başarılı sistemlerin geliştirilmesini, gerçekleştirilmesini, kullanılmasını, desteklenmesini ve kullanımdan kaldırılmasını sağlayan disiplinler arası bir yaklaşım olan sistem mühendisliğinin temel prensiplerini ve uygulamalarını ele alıyoruz.



SEMPRO, savunma ve havacılık sanayisi başta olmak üzere birçok sektöre hizmet veriyor.



“Kurumsal Dönüşüm Modeli’ni, organizasyonların değişen ve hızla dönüşen iş dünyası koşullarına uyum sağlamalarına yönelik artan bir ihtiyacı karşılamak amacıyla geliştirdik. Günümüzde teknolojik ilerlemeler, müşteri beklentilerindeki değişimler ve küresel rekabet, işletmelerin hem iç süreçlerini hem de dışa dönük stratejilerini yeniden yapılandırmasını zorunlu hale getirdi. Bu dönüşüm ihtiyaçlarını değerlendirerek müşterilerimize operasyonel, kültürel ve dijital boyutlarda kapsamlı bir rehberlik sunmayı amaçlayan bir model tasarladık.”

Kurumsal Dönüşüm Modeli, 4 modülden oluşuyor.

BİZ KİMİZ?
VİZYON ve MİSYON
NE YAPIYORUZ?
NASIL YAPIYORUZ?
DEĞERLENDİRME RAPORU

01

DEĞERLENDİRME VE
ÖNCELİKLENDİRME

DİJİTAL DÖNÜŞÜM

04

İŞ AKIŞLARI
DİJİTALLEŞME
OLGUNLUK ÖLÇÜMÜ
CLM GEREKSİNİMLERİ
PLM GEREKSİNİMLERİ

02

CM2
SAE EIA-649
SİSTEM MÜHENDİSLİĞİ
PLM
PROJE YÖNETİMİ
RİSK YÖNETİMİ
SÜREÇ YÖNETİMİ

EĞİTİM

UYARLAMA VE
SÜREÇ GELİŞTİRME

03

UYARLAMA PLANI
DEĞİŞİM ORGANİZASYONU
SÜREÇ GELİŞTİRME
SÜREÇ METRİKLERİ

**KURUMSAL
DÖNÜŞÜM
MODELİ**

- Proje Yönetimi Eğitimleri ile projelerin başarıya ulaşmasını sağlamak üzere geliştirilmiş bilgi, beceri, araç ve teknikleri kapsayan proje yönetimi metodolojisine yönelik temel yaklaşımları paylaşıyoruz.
- Ürün Yaşam Döngüsü Yönetimi Eğitimleri ile ürünlerin fikir aşamasından ömür döngüsünü tamamlamasına kadar geçirdiği her evrenin yönetilmesini sağlayan Product Lifecycle Management (PLM), yani ürün yaşam döngüsü yönetimi yaklaşımını detaylı bir şekilde ele alıyoruz.
- SAE EIA-649 Konfigürasyon Yönetimi Eğitimleri ile konfigürasyon yönetiminin 5 bilgi alanı olan; Planlama, Tanımlama, Değişiklik Yönetimi, Konfigürasyon Durum Değerlendirmesi ve Tetkiki konularını anlatıyoruz.
- Süreç Yönetimi Eğitimi ile de iş süreçlerinin tanımlanması, analizi, birbirleriyle ilişkilendirilmesi ve görselleştirilmesine yönelik yöntemleri aktarıyoruz.

Ayrıca, süreçte gözlemlediğimiz farklı ihtiyaçları değerlendirerek yeni eğitimler de kurguluyoruz. Örneğin, bu yıl CM2 Hızlı Başlangıç Eğitimleri adını verdiğimiz yeni bir eğitim serisini başlattık. Çünkü ihtiyacın acil olduğu kuruluşlarda, süreci uygulamaya hızlı bir başlangıç yapılmasını sağlamak istiyoruz. Bu eğitimlerimizle katılımcılara, sadece 3 saat gibi kısa bir sürede, konunun özünü ve en önemli noktalarını etkili bir şekilde aktarabiliyoruz.

Kurumsal Dönüşüm Modeli ile Gerçek Anlamda Dijital Dönüşüm

MSI Dergisi: SEMPRO, danışmanlık hizmetleri de veriyor. Sunduğunuz danışmanlık hizmetleri hakkında bilgi verir misiniz?

Semiha YAŞAR: En az eğitimlerimiz kadar önemli olan danışmanlık hizmetlerimiz arasında Kurumsal Dönüşüm

SAGAY MPSS

Multi Protocol Smart Switch

Sistemin Bilgi Akışı Yöneticisi

Askerî sistemlerde kullanılmak üzere tasarladığımız SAGAY MPSS Multi Protocol Smart Switch, entegre edildiği sistemin bilgi akışını yöneten bir haberleşme birimidir.

Birimin içerisinde birbirinden izole Ethernet ve MIL-STD-1553 haberleşme hatları bulunur.

Ürünümüz, farklı haberleşme protokollerini destekleyen farklı platformlar veya birimler arasında haberleşmeye imkân sağlar.



barkoelektronik.com



BARKO
ELEKTRONİK

Modeli öne çıkıyor. Bu model, firmaların yalın ve verimli çalışmalarını sağlamak için modüller ve bu modülleri destekleyen süreç ve eğitimlerden oluşuyor. Modelimizde; "Değerlendirme ve Önceliklendirme", "Eğitim", "Uyarlama ve Süreç Geliştirme" ve "Dijital Dönüşüm" olmak üzere 4 modülümüz bulunuyor.

Kurumsal Dönüşüm Modelimiz ile danışmanlık hizmeti verdiğimiz firmada girdilerin doğru kurgulanmasını, çıktıların değerinin artırılmasını, kayıpların azaltılmasını ve dijitalleşmeye geçişte doğru yapılanmanın tanımlanmasını sağlamayı amaçlıyoruz. Değerlendirme ve Önceliklendirme Modülü ile mevcut durumu ve ulaşılması istenen hedefe yönelik boşlukları tanımlayarak süreci başlatıyoruz. Sonrasında, şirketlerin ihtiyacına göre en uygun modülü veya modülleri işleterek kurumsal dönüşüm yolunda danışmanlık desteği veriyoruz.

Bunun dışında, şirketlerin yalın yönetim prensiplerine uyum sağlamalarına destek olmak için şirket ana hattı oluşturulmasına yönelik danışmanlık hizmetleri sunuyoruz.

Verdiğimiz eğitimlerde olduğu gibi danışmanlık hizmetlerimiz de kuruluşların farklı ihtiyaçlarına yönelik uyarlamaları mümkün kılan esnek bir yapıya sahip.

MSI Dergisi: Kurumsal Dönüşüm Modeli, nasıl bir süreçte ortaya çıktı?

Semiha YAŞAR: Kurumsal Dönüşüm Modeli'ni, organizasyonların değişen ve hızla dönen iş dünyası koşullarına uyum sağlamalarına yönelik artan bir ihtiyacı karşılamak amacıyla geliştirdik. Günümüzde teknolojik ilerlemeler, müşteri beklentilerindeki değişimler ve küresel rekabet, işletmelerin hem iç süreçlerini hem de dışa dönük stratejilerini yeniden yapılandırmasını zorunlu hale getirdi. Bu dönüşüm ihtiyaçlarını değerlendirerek müşterilerimize operasyonel, kültürel ve dijital boyutlarda kapsamlı bir rehberlik sunmayı amaçlayan bir model tasarladık.

Sürecin temel çıkış noktası, dijitalleşmenin bir seçenek olmaktan çıkıp zorunluluk haline geldiği gerçeğiydi. Dijitalleşme, günümüzde çok moda bir kelime haline geldi. Fakat işletmelerde bunun altının yeterince doldurulmadığını görüyoruz. Dijital dönüşüm yolculuğunda, yalnızca dijital araçların uygulanması yeterli olmuyor; organizasyonların kültürel yapılarının da bu değişime ayak uydurması gerekiyor. Dijital dönüşümün özünü tam olarak kavrayamayan birçok kuruluşun, iş yapış biçimlerini modernize etme ve rekabet avantajlarını koruma konusunda zorlandığını gözlemledik.

Kurumsal Dönüşüm Modeli'nin 4 modülden oluştuğunu belirtmiştim.

- Değerlendirme ve Önceliklendirme modülünde; işletmelerin mevcut durumunu analiz ederek iyileştirilmesi gereken alanları ve dönüşüm süreçlerinde öncelik verilmesi gereken adımları belirliyoruz.
- Eğitim modülünde; süreç geliştirme çalışmalarına başlamadan önce, ekiplerin bilgi seviyelerini arttırmak için eğitim almalarının gerekli olup olmadığını sorguluyoruz ve gerekli ise bu eğitimleri veriyoruz.
- Uyarlama ve Süreç Geliştirme modülünde; eksik veya düzeltilmesi gereken süreçler varsa bunları belirleyerek işletmelere özel çözümler ve yol haritaları oluşturuyoruz
- Son olarak da Dijital Dönüşüm modülü devreye giriyor. Burada da süreçlerin dijital araçlar üzerinden yürütülmesini sağlayarak hataları ortadan kaldırıyor ve veri yönetimini kolaylaştırıyoruz.



SEMPRO Kurucusu Semiha Yaşar, MSI Dergisi Genel Yayın Yönetmeni Ümit Bayraktar'a, firmanın 10 yılını ve gelecek hedeflerini anlattı.

"10 yıl önce eğitimlere başladığımızda, konfigürasyon yönetimine "doküman yönetimi işi" olarak bakılıyordu. Günümüzde başarıyı yakalayabilen şirketler, konfigürasyon yönetiminin ürünü yönetmek olduğunu ve bunun ise sadece ürüne konsantre olmanın ötesine geçtiğini fark ettiler. Ürünün yanı sıra altyapıyı, tezgâhları, fabrikayı, süreçleri, prosedürleri, yazılımları bir bütün olarak yönetmek gerekiyor. Diğer bir deyişle konfigürasyon yönetimine kurumsal bakmak gerekiyor."

Modelimiz, modüler yapısı sayesinde, işletmelerin özel ihtiyaçlarına uyum sağlayacak esneklikte tasarlandı. Bu, dönüşüm süreçlerini sadece başlatmakla kalmayıp, aynı zamanda sürdürülebilir hale getirmelerini de mümkün kılıyor.

MSI Dergisi: Kurumsal Dönüşüm Modeli'ni benzerlerinden ayıran özellikleri nelerdir?

Semiha YAŞAR: Kurumsal Dönüşüm Modeli'ni diğer modellerden ayıran özelliklerini, şöyle sıralayabilirim:

- İşletmelerin ihtiyaçlarına özel çözümler sunan modüler bir yapıya sahip olması;
- Operasyonel, kültürel ve dijital dönüşümün aynı çatı altında ele alınmasını sağlayan bütüncül yaklaşım;
- Farklı sektörlerin ihtiyaçlarına göre özelleştirilebilmesi ve uygulama odaklı olması. Yani sadece teorik bilgi değil, somut ve uygulanabilir çözümler sunması.

Bir de uzmanlık ve tecrübe var tabii. Yıllar boyunca farklı sektörlerde edindiğimiz deneyim ve geri bildirimlere dayanması da Kurumsal Dönüşüm Modeli'ni benzerlerinden ayırıyor.

Tabii bu modelin nasıl bir hizmet kapsamında verildiği de önemli bir fark yaratıyor. Bu model kapsamında hizmet vermeden önce, yaptığımız işin, ilgili kuruluşa katma değer sağlayacağından emin oluyoruz. Diğer her türlü ticari kaygı, bizim için bu kriterden sonra geliyor.

ASKERİ UYGULAMALAR İÇİN ANAHTAR TESLİM TAŞINABİLİR ŞELTER VE ŞELTERİZASYON ÇÖZÜMLERİ



Radyo Link
Haberleşme Şelteri





“Hizmet verdiğimiz kurum ve kuruluşlar, iş süreçlerindeki hataların ve gereksiz tekrarların en aza indirilmesi, operasyonel süreçlerinin daha izlenebilir ve ölçülebilir hale gelmesi ve kaynakların daha etkin kullanılması konularında katma değer sağladığımızı vurguluyor.”

MSI Dergisi: Kurumsal Dönüşüm Modeli’ni uyguladığınız kuruluşlardan nasıl geri bildirimler aldınız?

Semiha YAŞAR: Sunduğumuz hizmetlerimiz hakkında genel olarak son derece olumlu geri bildirimler alıyoruz. Savunma ve havacılık sanayisi özelinde; SSB, ASELSAN, Baykar, FNSS, Nurok Makina, Roketsan, TUSAŞ, TÜBİTAK SAGE, YALTES gibi onlarca kuruluşun referanslarımız arasında olması, bizim için çok kıymetli.

Hizmet verdiğimiz kurum ve kuruluşlar, iş süreçlerindeki hataların ve gereksiz tekrarların en aza indirilmesi, operasyonel süreçlerinin daha izlenebilir ve ölçülebilir hale gelmesi ve kaynakların daha etkin kullanılması konularında katma değer sağladığımızı vurguluyor. Ayrıca, hizmetlerimizi uygulamaya koyduktan sonra değişiklik taleplerine daha hızlı ve doğru yanıt verebildiklerini ve bu sayede değişiklik yönetimi sürecinde maliyet ve zaman tasarrufu sağlandığını dile getiriyorlar. Süreçlerin iyileştirilmesi, standartlaşması ve şirket içindeki rol ve sorumlulukların daha net tanımlanması konularında da olumlu geri bildirimler alıyoruz.

Bu olumlu geri bildirimler, bu uğurda verdiğimiz emeğin manevi tatminini de yaşamamızı sağlıyor. Bugün, kurumsal dönüşüm denilince ilk akla gelen firmanın SEMPRO olduğunu söyleyebiliriz.

10 Yılda Toplam 102 Firma

MSI Dergisi: 10 yılın sonunda bir değerlendirme yapacak olursanız SEMPRO’nun verdiği eğitim ve danışmanlık hizmetlerinin sağladığı katma değeri ve avantajları nasıl sıralarsınız?

Semiha YAŞAR: Sorunuza, kavramlar üzerinden cevap vermek isterim. Çünkü bir bakış açısıyla SEMPRO’nun en önemli katkılarından biri de kavramların doğru anlaşılması ve bu anlayış üzerinden doğru uygulamaların hayata geçirilmesi olduğunu da söyleyebiliriz.

10 yıl önce eğitimlere başladığımızda, konfigürasyon yönetimine “doküman yönetimi işi” olarak bakılıyordu. Günümüzde başarıyı yakalayabilen şirketler, konfigürasyon yönetiminin ürünü yönetmek olduğunu ve bunun ise sadece ürüne konsantre olmanın ötesine geçtiğini fark ettiler. Ürünün yanı sıra altyapıyı, tezgâhları, fabrikayı, süreçleri, prosedürleri, yazılımları bir bütün olarak yönetmek gerekiyor. Diğer bir deyişle konfigürasyon yönetimine kurumsal bakmak gerekiyor.

Bir de ürün ağacı diye bir kavram var. Her ürün, bir hiyerarşiden oluşur. Bugün üretilen bir uçakta yüz binlerce; bir kara aracında on binlerce parça var. Eskiden bu parçaları tek bir ürün mantığıyla algılıyorduk. Varyant yönetimi diye bir kavram yoktu. Eğer siz modüler bir üretim anlayışı sergiler ve modüllerinizi başka ürünlerde tekrar tekrar kullanabilirseniz maliyetler aşağı çekilir.

Anlattığımız önemli kavramlardan biri de “yeniden kullanım”. Ben bunu sadece SEMPRO olarak değil, Semiha Yaşar olarak memleketimize bir borç görüyorum. Özellikle yüksek teknoloji ya da özel sistemler üzerinde çalışıyorsak yanlış kullandığımız her parça, aslında yurt dışından getirttiğimiz malzeme anlamına geliyor. O yüzden bu kavramı öğretmeye çalışıyoruz. Yeniden kullanım ile maliyetleri aşağı çekmeyi öğretiyoruz.

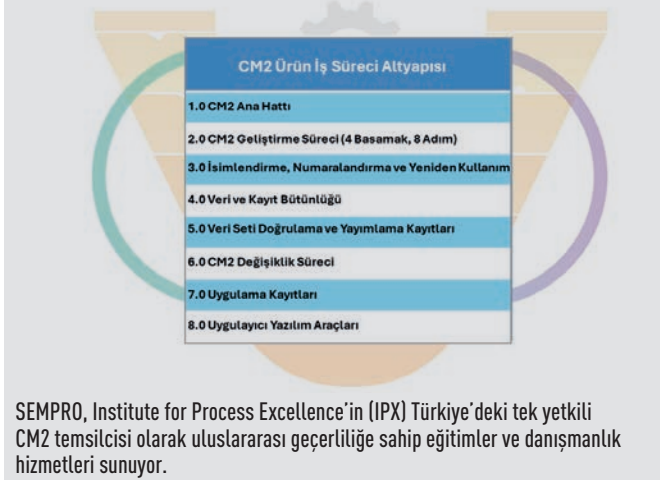
Konfigürasyon yönetimi, ürün yönetimi, modüler ürün tasarlama, hatalardan kaynaklı maliyetleri aşağı çekme yöntemlerini öğrendikçe, sektörümüz de değişikliklerin maliyetini hesaplamaya başladı. Bunlar, artı değer olarak firmaların hanelerine yazıldı.

10 yılda, toplam 102 firmaya eğitim ve danışmanlık hizmeti sunarak geniş bir müşteri ağı oluşturduk. Bu süreçte, farklı sektörlerde faaliyet gösteren kuruluşlara katkı sağladık. Hizmetlerimizin sağladığı en büyük avantajlardan biri, operasyonel verimliliği arttırmak oldu. Müşterilerimizin iş süreçlerini dijital çözümlerle optimize ederek hem zaman hem de maliyet tasarrufu sağladık.

Bugün, sektörün en büyük firmalarından biriyle birlikte çalışıyoruz. İhtiyaç duydukları başlıkları ve eksikliklerini tanımlayıp bizden 8 alanda danışmanlık hizmeti istediler. Çünkü geniş portföylerindeki çok sayıda ürünü, dijital araçlarda, doğru iş süreçleriyle tanımlayarak yapmaları gerektiğinin bilincindeler.

Dijitalleşmeyle beraber, sadece tasarım mühendisleri ya da üretim yapanlar değil, bu faaliyetlerin altyapısını sağlayanlar da çok önemli hale geldi. Hizmetlerimiz, bu altyapıları da destekliyor. Bizim işimiz, tasarımı ya da üretimi öğretmek değil. Süreçlerin, veri setlerinin şirket içinde nasıl değerli hale geldiğini öğretmek ve göstermek. Biz bu eğitimleri verince, doğal olarak işleri daha da hızlanıyor. Detaylı analizlerimiz ve özel çözümlerimiz sayesinde, müşterilerimizin verimliliği artıyor ve pazarda rekabet avantajı elde ediyorlar.

Paydaşlarımız, yaptıkları geri bildirimlerde, sunduğumuz hizmetlerin işlerine somut katkı sağladığını belirtiyor. En iyi uygulamalara göre güncellenen süreçleri sayesinde, denetimlerde başarılı sonuçlar alıyorlar. En önemlisi de danışmanlık projelerinde görev alan çalışanlarının bilgi ve



becerileri artıyor. Onların profesyonel gelişimlerine katkı sağlıyoruz.

MSI Dergisi: 10 yıllık bu süreçte, SEMPRO nasıl bir kurumsal gelişim gösterdi? Yola çıkarken belirlediğiniz hedeflere hangi ölçüde ulaştınız?

Semiha YAŞAR: Küçük bir girişim olarak başladığımız yolculuğu, sektörün güvenilir ve öncü eğitim ve danışmanlık firmalarından biri haline gelerek sürdürdük. Yola çıktığımızda belirlediğimiz stratejik hedeflerin çoğuna ulaşmayı başardık. Bu süreçte müşterilerimize sunduğumuz değer sayesinde, sektördeki konumumuzu güçlendirdik. Farklı sektörlerin dinamiklerini yakından takip ederek onların ihtiyaçlarına yanıt verebilmek için hizmet portföyümüzü sürekli genişlettik ve eğitim içeriklerimizi hep güncel tuttuk. Deneyimli eğitmen ve danışmanlarımızla sektördeki bilgi ve deneyimlerimizi işletmelere değer katmak için kullandık.

Bu arada biz de kendi süreçlerimizi dijitalleştirme ve güncel teknolojileri etkin kullanma gibi yeni profesyonel beceriler elde ettik; elde etmeye de devam ediyoruz. Örneğin, küçük bir kadro olmamıza rağmen işimizi daha iyi yapabilmek, iş akışlarımızı daha kurumsal hale getirmek için yapay zekâ destekli Müşteri İlişkileri Yönetimi (CRM) eğitimi alıyoruz.

SEMPRO, Dijital Eğitim Platformlarında Olacak

MSI Dergisi: Bu yıl hayata geçireceğiniz ya da geçirmeyi planladığınız yeni projeler ve etkinlikler hakkında bilgi verir misiniz?

Semiha YAŞAR: Bu yıl için gerçekten heyecan verici projelerimiz var. SEMPRO olarak her zaman yenilikçi adımlar atmaya hedefliyoruz ve 2025'te de bu hedef doğrultusunda ilerleyeceğiz. Dijitalleşme tarafında önemli bir yeniliğe gidiyoruz. Dijital eğitim platformları üzerinden eğitimlerimizi yayınlamayı ve bu sayede daha geniş kitlelere ulaşmayı hedefliyoruz. Katılımcılar, bu platformlar üzerinden eğitimlerimize daha kolay erişebilecek ve eğitim içeriklerimizi interaktif bir şekilde deneyimleyebilecekler.

Savunma ve havacılık sektöründe bir ağırlığımız olsa da farklı sektörlerde de uzun süredir çalışıyoruz. 2025'te, diğer sektörlerdeki etkinliğimizi biraz daha arttırmayı planlıyoruz. Bu sektörlerin ihtiyaçları için özelleştirilmiş çözümler sunmaya devam edeceğiz.

Son olarak "SEMPRO Zirvesi" adını verdiğimiz bir etkinlik planlıyoruz. Bu zirvede, iş ortaklarımız ve müşterilerimizle



bir araya gelip deneyimlerimizi paylaşmak, sektördeki en yeni trendleri tartışmak istiyoruz. Bunun hem bağlantılarımızı güçlendirecek hem de sektöre yeni bir bakış açısı kazandıracak bir organizasyon olmasını hedefliyoruz.

Kısacası, 10'uncu yılımızı kutlayacağımız 2025, bizim için hem yeniliklerle dolu hem de büyümeye odaklandığımız bir yıl olacak. Bu projelerle SEMPRO'yu bir adım daha ileri taşımayı ve müşterilerimize daha fazla değer sunmayı amaçlıyoruz.

MSI Dergisi: SEMPRO'nun daha uzun vadedeki gelecek hedefleri neler?

Semiha YAŞAR: Her zaman olduğu gibi hem müşterilerimize daha fazla değer katacak çözümler üretmeye hem de kendimizi geliştirmek için çalışmaya devam edeceğiz.

Eğitim tarafında, CM2 Hızlı Başlangıç Eğitimleri adı altında yeni bir model hayata geçirdiğimizden bahsetmiştim. Bu eğitimler, belirli bir konuya odaklanan yoğun içeriklerden oluşacak. Örneğin, "Parça Numarası ve Parça Numarasını Yeniden Tanımlama (Re-identification)" konulu bir eğitim başlatıyoruz. Böylelikle katılımcılar, kısa sürede temel bilgileri öğrenerek işlerine hemen uygulayabilecekleri pratik bir anlayış kazanacaklar.

CM2 Hızlı Başlangıç Eğitimleri, zaman yönetimi konusunda sınırlamaları olan profesyoneller için büyük bir avantaj sunacak. Ayrıca, müşterilerimizden gelen taleplere göre yeni konular eklemeyi planlıyoruz.

Bu arada teknolojik altyapımıza yatırım yapmaya da devam edeceğiz. Özellikle dijitalleşme araçlarını hem kendi süreçlerimize hem de müşterilerimize sunduğumuz hizmetlere entegre etmek önceliklerimizden biri.

Özetle yenilikçi eğitim modelleri, farklı sektörlerle yönelik çözümler ve güçlü bir iç yapı ile büyümeye odaklanmış durumdayız. Bu hedefler, sadece müşterilerimize değil, aynı zamanda sektörün genel gelişimine katkı sağlamayı amaçlıyor.

SEMPRO, iş dünyasının değişen dinamiklerine ayak uydurarak müşterilerinin yanında olmaya devam edecek. 10'uncu yılımda bize eşlik eden tüm müşterilerimize ve iş ortaklarımıza, sizin aracılığınızla bir kez daha teşekkür ediyoruz. Birlikte daha büyük başarılarla imza atacağız.

SEMPRO Kurucusu Semiha Yaşar'a, zaman ayırıp sorularımızı cevaplandığı ve verdiği bilgiler için okuyucularımız adına teşekkür ederiz. ♦