

# 2026 Stratejik Zorunluluk: Maliyet Risklerinden Rekabet Avantajına

Kurumsal Dönüşüm Projeleri, Veri Yönetimi ve İK Mevzuatında Başarının Yol Haritası



# 2026 Bütçeniz Geleceğe Yatırım mı, Yoksa Gizli Maliyetlerle mi Dolu?

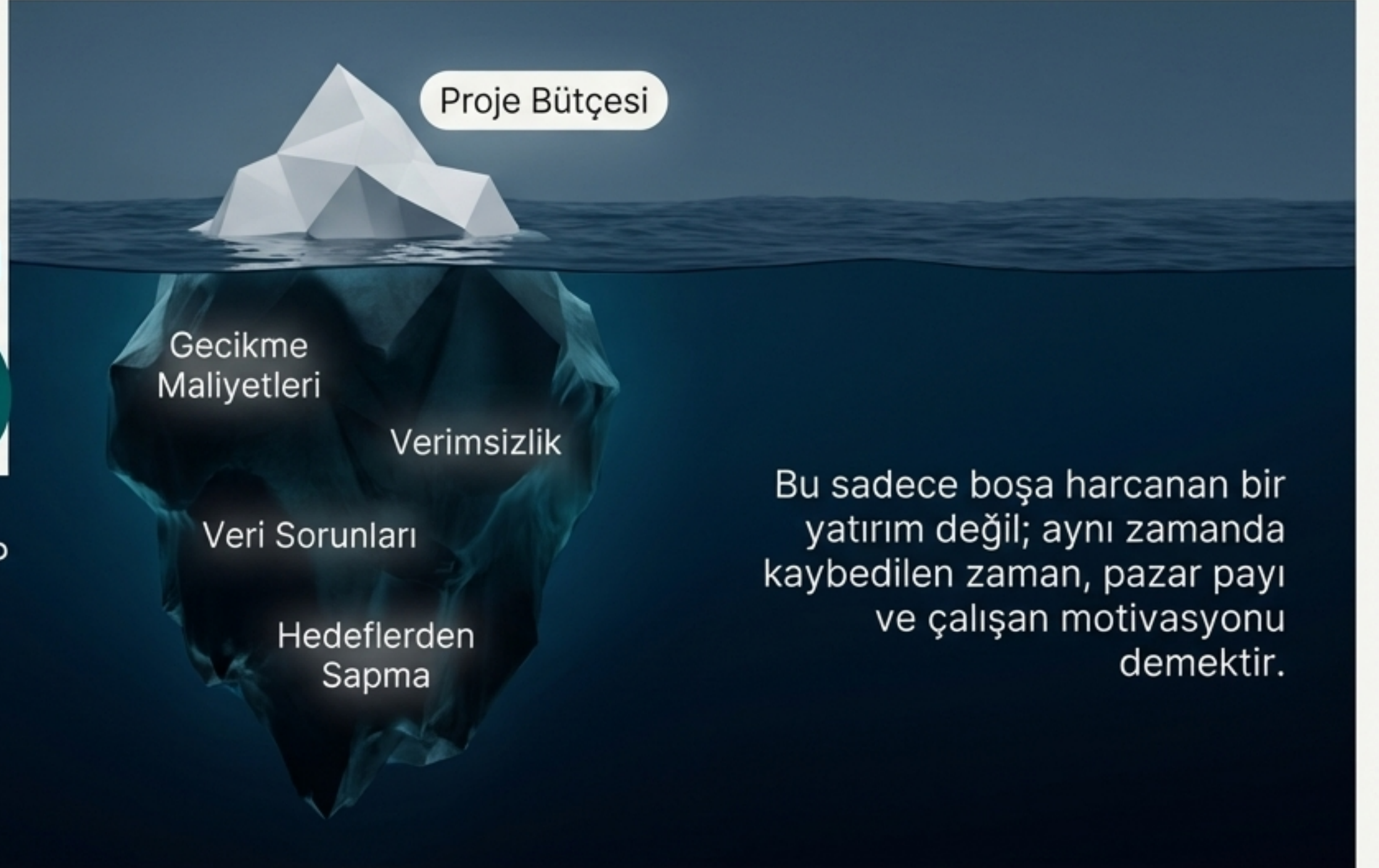
Şu anda birçok şirket 2026 yılı bütçesini ve stratejik planını şekillendiriyor. Ancak, kağıt üzerinde parlak görünen planlar, öngörülmeyen proje başarısızlıkları, veri kalitesizliği ve artan personel maliyetleri nedeniyle kolayca raydan çıkabilir. Bu sunum, bu **gizli riskleri birer fırsata dönüştürmeniz için** somut ve kanıta dayalı bir yol haritası sunmaktadır.



# Acı Gerçek: Her İki ERP Projesinden Biri Hedeflerini Karşılayamıyor

# %55

Gartner'ın araştırmasına göre, ERP projelerinin %55'i ne yazık ki hedeflenen zaman, bütçe ve verimlilik beklentilerini karşılayamadan başarısızlıkla sonuçlanıyor.



Bu sadece boşa harcanan bir yatırım değil; aynı zamanda kaybedilen zaman, pazar payı ve çalışan motivasyonu demektir.

# Başarısızlığın Gerçek Bedeli Rakamlarda Saklı

**%45**

## Entegrasyon Maliyeti

ERP projelerinde bütçenin neredeyse yarısı, dağınık ve düzensiz yapıları bir araya getirme maliyetine gidiyor.

(Kaynak: Gartner, 2022)

**13 Milyon Dolar**

## Yıllık Kayıp

İşletmelerdeki kötü ve kalitesiz veri, şirket başına yılda ortalama 13 milyon dolarlık bir finansal kayba neden oluyor.

(Kaynak: IBM, 2016)

**100 KAT**

## GİZLİ MALİYET

Tasarım aşamasında 1 birime mal olacak bir hatayı düzeltmek, proje canlıya geçtikten sonra 100 birime mal olabiliyor. Erken tespit hayati önem taşıyor.

(Kaynak: World Quality Report)



## Türkiye Gerçeği:

TÜBİSAD raporuna göre Türkiye'deki KOBİ'lerin %58'i hala manuel veri işleme uygulamaları kullanıyor. Bu, riskleri daha da artırıyor.

# Sorun Teknolojide Değil, Yaklaşımında. Başarının 3 Temel Direęi Var.

Başarılı bir 2026 ajandası, sadece doğru yazılımı seçmekle değil, proje, veri ve insan unsurlarını bütünsel bir yaklaşımla yönetmekle mümkündür.



# Direk 1: Proje Mükemmeliyetini Kalite Güvence (QA) ile Sağlamak

QA, sadece bir test faaliyeti değildir. Proje hedeflerini, süreç akışını ve paydaşlar arası iletişimi uçtan uca denetleyen **bağımsız bir göz** ve **erken uyarı sistemidir**.

**Temel Görevi:** Müşteri ile danışman firma arasında bir **köprü** görevi görerek şirketin çıkarlarını ve bütçesini korumaktır.

## Sık Rastlanan Hataları Önler:

- ✗ Hedeflerin en başta net belirlenmemesi
- ✗ Süreç sahiplerinin projeye dahil olmaması
- ✗ Gereksiz geliştirmelerin yüksek maliyetler yaratması
- ✗ Danışmanların sektörel bilgi eksikliği



# QA Pratikte Ne Kazandırır? 10 Milyon TL'lik Bir Tasarruf Örneği

**Vaka Özeti:** Yakın tarihli bir projede, danışman firma tarafından "geliştirme" olarak sunulan ve müşteri tarafından kabul edilen maddeleri QA süzgecinden geçirdik.



## 400-500 Adam/Gün

**Tasarruf**

Aslında standart çözümlerle karşılanabilecek ihtiyaçları tespit ederek proje takvimini ve eforu ciddi oranda azalttık.



## ~10 Milyon TL

**Finansal Avantaj**

Bu efor tasarrufu, şirkete doğrudan yaklaşık 10 milyon TL'lik bir ek maliyetin önüne geçilmesini sağladı.

**Çıkarım:** QA bir **masraf değil**, projenin **en kârlı yatırımlarından biridir**. QA olmadan yönetilen projelerde maliyetler 3 katına kadar çıkabilmektedir.

## Direk 2: Veriyi Çöplükten Hazineye Dönüştürmek

### “Garbage In, Garbage Out” (Çöp Girer, Çöp Çıkar)

#### Yanlış Yaklaşım

Bozuk Süreçler  
ve Kirli Veri



Dijitalleşmiş  
Verimsizlik

#### Doğru Yaklaşım

İdeal Süreçler ve  
Temiz Veri



Verimlilik ve  
Büyüme

En büyük hata, mevcut bozuk iş süreçlerini ve kirli veriyi olduğu gibi yeni bir ERP sistemine taşımaktır. Bu, sadece dijitalleşmiş bir verimsizlik yaratır.

Doğru yaklaşım, yazılım seçimi öncesinde başlar:

1. **Süreç Tasarımı:** Kişilerden bağımsız, ideal iş akışları nasıl olmalı?
2. **ERP Tasarımı:** Bu süreçleri en iyi hangi yapı destekler?
3. **Veri Sahipliği:** Veriyi kim, hangi kalitede yaratacak ve kim denetleyecek?

# Veri Odaklılık Pratikte Ne Kazandırır?

## 3 Milyon TL'lik Satın Alma Farkı

Vaka Özeti: Bir B2B satın alma sürecinde, onaylı tedarikçi alışkanlıklarına dayalı fiili alımlar ile, anlık olarak tüm piyasadan teklif toplayan bir RPA (Robotik Süreç Otomasyonu) sisteminin önerileri karşılaştırıldı.

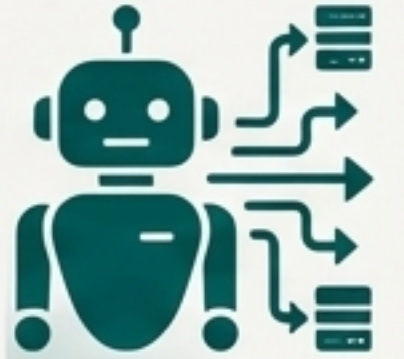


İnsan Alışkanlıklarına  
Dayalı Alım

**13 Milyon TL**

RPA Destekli,  
Veri Odaklı Alım

**10 Milyon TL**



Fark:

**3 Milyon TL  
TASARRUF**

**Çıkarım:** Doğru tasarlanmış ve kaliteli veriyle beslenen sistemler, sadece geçmiş raporlamaz, gelecekteki kararlarınızla size milyonlarca lira kazandırabilir.

# Direk 3: 2026'nın Artan İK Maliyetlerini Fırsata Çevirmek

## Yaklaşan Maliyet Dalgası

### %30 Beklenen Asgari Ücret Artışı

2026 için öngörülen %30'luk artış, 100 asgari ücretli çalışanı olan bir şirkete yaklaşık **1 Milyon TL ek yıllık maliyet** getirebilir.

### %22 İşletme Maliyeti Artışı

OECD analizine göre, asgari ücretteki artışlar toplam işletme maliyetlerini **%22'ye** kadar yükselebiliyor.

### 1.75x Maliyet Katsayısı

PwC'ye göre, bir çalışanın maaşı dışındaki yan haklar ve yasal yüklerle birlikte işverene toplam maliyet katsayısı **1.75'e** ulaşıyor.

**“Bu kaçınılmaz maliyet artışını nasıl yönetecek ve rekabet avantajına çevireceksiniz?”**



# Çözüm: Stratejik İK Yönetimi ve Esnek Çalışma Modelleri



## 1. Esnek Çalışma Modelleriyle Maliyet Optimizasyonu

**Uzaktan, hibrit ve kısmi zamanlı çalışma** modelleriyle, operasyonel maliyetlerde ciddi avantajlar sağlanabilir.

- **Doğrudan Tasarruf Alanları:** Enerji, ulaşım (servis), yemek, ofis sarfiyatı.
- **Ek Fayda:** Bu modeller, yetenekli çalışanları çekme ve elde tutmada ('seçilen firma olma') kritik bir rol oynar.



## 2. Mevzuat Uyumunu Kalkan Olarak Kullanmak

**SGK istihdam teşviklerinin** %100 verimle kullanılması.

- Bordro üzerindeki **vergi ve prim muafiyetlerinin** etkin yönetimi.
- Uyum eksikliğinin yol açtığı **%12'lik operasyonel kayıp** ve **%30'luk ceza riskinden** korunma.

# Zorlukları Aşmanın Modern Yolu: DX Türkiye Yaklaşımı

## Marka Bağımsız

Size belirli bir yazılımı değil, şirketinizin DNA'sına ve hedeflerine en uygun çözümü öneririz. Amacımız, size özel en doğru yol haritasını çizmektir.

## Geniş Ekosistem

ERP'den İK mevzuatına, yapay zekadan e-ticarete kadar her alanda, 20 yılı aşkın deneyime sahip uzman bir danışman ağıyla çalışırız.



## Stratejik Yol Arkadaşı

Tek seferlik bir proje değil, dijitalleşme yolculuğunuzun her aşamasında yanınızda olan, uçtan uca bir iş ortağıyız.

# Yetenek Kıtlığı ve Artan Maliyetlere Karşı Akılcı Çözüm: Fractional CXO Modeli



## Sorun

Nitelikli C-seviye bir yöneticinin yıllık toplam maliyeti (maaş, yan haklar, araç, ofis vb.) 4-5 Milyon TL'yi bulabilmektedir.


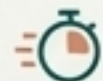
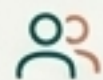

Doğru yeteneği bulmak ve işe almak aylar süren, maliyetli bir süreçtir.



## DX Türkiye Çözümü

**Fractional (Parçalı) Yönetici Hizmeti:** İhtiyacınız olan C-seviye (CTO, CIO, CMO vb.) stratejik deneyime, tam zamanlı bir çalışanın maliyetine katlanmadan, proje bazlı 'insan/gün' paketleriyle ulaşın.

## Avantajları:

-  **Maliyet Esnekliği:** Sadece ihtiyacınız kadar kullanın, sabit maliyetlerden kurtulun.
-  **Hız:** Uzun işe alım süreçleri olmadan, projenize anında başlayın.
-  **Deneyim:** 20+ yıllık tecrübeyi doğrudan projelerinize aktarın.
-  **Objektiflik:** Şirket içi dinamiklerden bağımsız, tamamen sizin başarınıza odaklı bir bakış açısı kazanın.

# İlk Adımı Risksiz Atın: Ücretsiz Araçlarımızla Stratejik Yol Haritanızı Çizmeye Başlayın

2026 planlamanıza başlamadan önce, DX Türkiye'nin ekosisteme sunduğu **ücretsiz analiz araçlarıyla** mevcut durumunuzu objektif bir şekilde değerlendirin.

## 1. Ücretsiz Dijital Olgunluk Analizi

Şirketinizin dijitalleşme yolculuğunda nerede olduğunu görün.



## 2. Ücretsiz ERP Proje Risk Analizi Checklist'i

Yeni bir yazılım projesine ne kadar hazır olduğunuzu ve potansiyel risklerinizi tespit edin.



Ayrıca, 30 dakikalık ücretsiz danışmanlık görüşmesi ile uzmanlarımızdan size özel ön değerlendirme alabilirsiniz.



# 2026 Bir Bitiş Çizgisi Değil, Stratejik Bir Başlangıç Noktasıdır.

Bugün atacağınız doğru adımlar, 2026'da sadece maliyetleri yöneten değil, rakiplerinin önüne geçen bir şirket olmanızı sağlayacaktır.

**Seçim sizin:** Risklerin gölgesinde kalmak mı, yoksa kanıta dayalı bir stratejiyle fırsatları yakalamak mı?

Yolculuğunuzda size özel, marka bağımsız ve sonuç odaklı bir yol haritası için DX Türkiye olarak yanınızdayız.