

KURUMSAL BAŞARI HİKAYELERİ

2016

Bu firmalar başardı,
Siz de başarabilirsiniz.



ERP

ÇEVİK ŞİRKET
OLMAK İÇİN



HEDEFİMİZ SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK

“Rekabetçiliğin ve sürdürülebilir ekonomik büyümenin en önemli sağlayıcılarından biri verimlilik artışıdır.”

Şirketlerin verimlilik artışı gereksinimleri ve geleceğe dair yatırımları doğrultusunda, kurumsal yönetim sistemlerini oluşturmaları ve geliştirmeleri için gerekli bilgilere ulaşmalarını sağlamaya devam ediyoruz.

Bu yayınlarla, Bilişim teknolojileri alanında doğru zamanda doğru yatırımların yapılması ve yatırımların yaygınlaştırılması için doğru seçimlerin yapılmasına katkı sağlamaya devam ediyoruz.

Yeni yayınımla ile Kurumsal dönüşüm arifesinde ve Kurumsal çözüm arayışında olan firmalar için güncel kaynak ve referans olma özelliğindeki yayınlarımıza bir yenisini daha eklemenin mutluluğunu yaşıyoruz. Yeni yayınımla yer alan başarı hikayeleri kurumsal dönüşüm yolculuğuna çıkacak aday kurumlara yol gösterecek ve ilham verecek niteliktedir.

ERP Komitesi ile başlayan yolculuğumuzda Kurumsal Dönüşüm Platformunun diğer komiteleri olan BI, CRM, PLM ve MES komitelerinin yaygınlaşması ile artış gösteren işbirlikleri ve marka bağımsız iletişim sayesinde kurumlar farklı stratejilere sahip olsa da yönetim sistemleri oluşturma, verimlilik artışı ve operasyonel mükemmellik için anlayış ve kuralların birlikte oluşturulmasına zemin oluşturmaktadır.

5. yayınımla olan “Kurumsal Başarı Hikayeleri”nin hazırlanmasında emeği geçen, deneyimlerini şeffafca paylaştan akademisyen, kurumsal çözüm kullanıcıları ve yönetim danışmanı üyelerimize ve yer alan kurumsal çözüm üreticilerine yayının oluşmasında gösterdikleri gayretleri için çok teşekkür ediyoruz.



M. Göker Sarp

Kurumsal Dönüşüm Platformu Koordinatörü
ERP, BI, CLOUD, CRM, e-DÖNÜŞÜM, MES,
PLM ve SCM Komiteleri
goker.sarp@erpcommittee.org



KURUMSAL BAŞARI HİKAYELERİ 2016

Kurumsal Başarı Hikayeleri, kurumsal çözüm kullanıcısı olmaya aday firmalar ve kurumsal yazılım sektöründeki tüm şirketlerin istifadesine sunulan ve satın alma için referans kaynak niteliği taşıması amacıyla içeriği ve tasarımı Kurumsal Dönüşüm Platformu - ERP, BI, CLOUD, CRM, MES ve SCM Komiteleri tarafından hazırlanmış, 2016 yılı Ekim ve Kasım aylarında Capital, Ekonomist, Forbes, Fortune, Subcon Turkey Dergileri ile (insert olarak) dağıtılmıştır.

Bu yayının PDF versiyonuna www.theprowess.net Kurumsal Dönüşüm Platformu portalından ulaşabilirsiniz. **Yayın içinde yer alan görüşlerin sorumluluğu yazarlarına ve bilgi kaynaklarına aittir.**

KURUMSAL BAŞARI HİKAYELERİ 2016 YAYIN EKİBİ



Proje Koordinatörü

M. Göker Sarp

goker.sarp@erpcommittee.org



Proje Lideri

İzzet Erş

izzeters@grafikers.net



Görsel Tasarım

Gökhan Demirçiran



Görsel Sorumlu

Metcan Eras



Proje Lideri Asistanı

Nurullah Halavut

KURUMSAL ÇÖZÜMLER REHBERİ 2016

- 4 **Endüstri 4.0 Üzerine Birkaç Söz**
Dr. Halefşan Sümen / Maltepe Üniversitesi
- 6 **Kurumsal Kaynak Planlaması ve Swot Analizi**
Kenan Berkdemir / Milenyum Danışmanlık
- 7 **Vagon Problemi**
Cem Yeker / IT Stratejist
- 8 **ERP Alınca Neden Nasıl Kurumsallaşma Olsun?**
Doç. Dr. Batuhan Kocaoğlu / YBS Danışmanlık Eğitim
- 10 **ERP Yatırım Stratejisi Üzerine Bazı Saptamalar**
Yaman Yağmur Katipoğlu / Katipoğlu Danışmanlık
- 11 **Anahtar Kullanıcıların Katkısı Olmadan ERP Projesi Yapılamaz**
M. Göker Sarp / Kurumsal Dönüşüm Platformu
- 12 **Kurumsal Kaynak Yönetimi ve Veriler**
Sezayî Buğdaycı / Kurumsal Kaynak Yönetimi Proje Yöneticisi
- 14 **Kapsam ve Tasarım**
Haluk İrten / GHG Danışmanlık
- 16 **Turquality Nedir?**
Namık Kemal Sezen / AHİ Danışmanlık
- 19 **Türkiye e-Dönüşümün Zor Kısmını Atlattı**
Şimdi Ötesine Geçme Zamanı
Adnan Vural / Digital Planet
- 20 **ERP & SCM**
Yaman Yağmur Katipoğlu / Katipoğlu Danışmanlık
- 21 **Bu, Projemiz İçin Risktir!**
Haluk İrten / GHG Danışmanlık
- 22 **ERP Check-Up**
Doç. Dr. Batuhan Kocaoğlu / YBS Danışmanlık Eğitim

RÖPORTAJLAR

- 24 **AGC Yazılım 10 Yaşında**
Gökhan Can / AGC Yazılım
- 25 **Gençler Proda'ya Enerji Katıyor**
Erkan Ahtagil / Proda

KURUMSAL BAŞARI HİKAYELERİ

- 26 **Başlarken**
- BİLİŞİM & TEKNOLOJİ**
- 28 Index Grup ERP - Kurumsal Kaynak Planlama Projesi
- 29 Mobilike CRM - Müşteri İlişkileri Yönetimi Projesi
- 30 Telcoset BI - İş Zekası Projesi
- 31 Penta e-Dönüşüm Projesi
- ELEKTRİK & ELEKTRONİK**
- 34 Bosch Finansal Çözüm Projesi
- 35 Genpa BPM - Dijital Süreç Yönetimi Projesi
- 36 Neta Elektronik ERP - Kurumsal Kaynak Planlama Projesi
- 37 Viko ERP - Kurumsal Kaynak Planlama Projesi

E-TİCARET

- 40 Sahibinden.com e-Dönüşüm Projesi

FİNANS

- 42 Tırsan Finans - Finansal Çözüm Projesi

GIDA

- 44 Tiryaki Agro Gıda ERP - Kurumsal Kaynak Planlama
- 45 Tukaş ERP - Kurumsal Kaynak Planlama

HİZMET

- 48 Ajans Press e-Dönüşüm Projesi
- 49 Doğa Okulları e-Dönüşüm Projesi
- 50 Kidzania ERP - Kurumsal Kaynak Planlama
- 51 Zer MIS Projesi

HAVACILIK & SAVUNMA

- 54 CNK Havacılık MES - Üretim Yönetimi Çözümü Projesi

HOLDING

- 56 Altınbaş Holding - Kurumsal Dönüşüm Projesi
- 57 Gözalan Grup ERP - Kurumsal Kaynak Planlama
- 58 Yıldızlar SSS Holding ERP - Kurumsal Kaynak Planlama

MADEN

- 60 Böhler Sert Maden ERP - Kurumsal Kaynak Planlama

MAKİNE

- 62 Dalgakıran Kompresör CRM - Müşteri İlişkileri Yönetimi Projesi

MATBAA

- 64 Şoteks ERP - Kurumsal Kaynak Planlama

MOBİLYA

- 66 Lazzoni ERP - Kurumsal Kaynak Planlama

PERAKENDE

- 68 Hotiç e-Dönüşüm Projesi
- 69 Ipekyol Omni-Channel Projesi
- 70 Migros e-Dönüşüm Projesi

PLASTİK

- 72 Tega ERP - Kurumsal Kaynak Planlama

TEKSTİL

- 74 Gilan Tekstil Üretim Yönetimi Projesi
- 75 İşmont ERP - Kurumsal Kaynak Planlama Projesi

YAPI

- 78 Aspen ERP - Kurumsal Kaynak Planlama Projesi
- 79 Garanti Koza CRM - Müşteri İlişkileri Yönetimi Projesi
- 80 Polin ERP - Kurumsal Kaynak Planlama Projesi
- 81 Tahincioğlu Gayrimenkul ERP - Kurumsal Kaynak Planlama Projesi

- 82 İndeks
- 84 Kurumsal Dönüşüm Platformu
- 85 Çözümler Dünyası (Firma İletişim Bilgileri)

Bu yayın bireysel, akademisyen, yönetim danışmanı ve Kurumsal Dönüşüm Platformu'nun kurumsal üyeleri ile hazırlanmış ve Capital, Ekonomist, Forbes, Fortune, Subcon Turkey Dergileri ile 2016 yılı Ekim ve Kasım sayılarında birlikte dağıtılmıştır. Kurumsal Başarı hikayeleri kitabında yer alan görüşlerin sorumluluğu yazarlara aittir, yazarlar ve başarı hikayeleri izinsiz yayınlanamaz, paylaşılamaz ve çoğaltılamaz.

ENDÜSTRİ 4.0 ÜZERİNE BİR KAÇ SÖZ



Dr. Halefşan Sümen
Maltepe Üniversitesi
sumenh@itu.edu.tr

İş ve imalat dünyasının gündeminde bir kaç aydır endüstri 4.0 kavramı bulunuyor. Buhar makinesinin endüstride kullanımını birinci, elektrik enerjisinin endüstriye girmesini ve seri üretimin başlamasını ikinci, enformasyon teknolojilerinin ve programlanabilir cihazların kullanımını ise üçüncü endüstri devrimi olarak kabul eden bilim ve teknoloji dünyası, aşağıda açıklanmaya çalışılan yapıyı da dördüncü endüstri devrimi olarak görmekte. Karmaşıklığın arttığı, yazılım, yapay zeka ve bilgi içeriğinin çok yüksek olduğu Endüstri 4.0 dönemini ya-kalamamız zorunluluk. Bunun için kavramı özümsemekle işe başlamak gerekiyor. Bu derlemeyi bu nedenle hazırladık.

Faydalı olması dileklerimizle...

Endüstri 4.0'ın Nedenleri ve Özü

Günümüz iş dünyasında gücünü korumakta olan beş temel trend bulunuyor. Bunlar:

1. "Müşteri Deneyimi Yaratmak". Müşterilerle iyi ilişkiler kurmak artık yeterli değil, onlara yepyeni deneyimler yaşatmak gerekiyor. Örneğin, BMW

bu kavramı "sürüş keyfi" sloganıyla vurguluyor. Nestlé bu yolda kahve tadını ve içme keyfini bambaşka hale getiren makine Nespresso'yu icat ediyor.

2. "Kişiyi Özel Seri Üretim". Müşteriler kullandıkları ürünlerin kendilerine özel olmasını, karakterlerini yansıtmalarını istiyorlar. Şirketler artık pazar segmentlerine değil, tek tek bireylere yönelmiş ürünleri üretmek zorundalar. Otomobilden parfüme, çoraptan saate, kumaştan halya kadar örnekler çok!

3. "Globalleşme". Global düşün, lokal davran! Yerel baskılar karşısında standart dünya ürünleri ülkelere uyum sağlamaya başladı. Bir örnek BigMac. Bu ürün Fransa'da en çok tercih edilen ekmek türü olan baget içinde, McBaguette adıyla satışa sunuldu; İtalya'da da içine jambon parçacıkları ekleniyor.

4. "Sürdürülebilirlik ve Çevre". Hiçbir firma buradan kaçamıyor ve bütçelerine yüksek paylar koyuyorlar. Örneğin, Agilent firması RoHS (Reduction of Hazardous Substances) regülasyonuna uymak için 40 ay harcadı; 24 ay 2100 ürünün yenilenmesi, 16 ay da testler için.

5. "İmalatı Tekrar Yurt İçine Almak". ABD sanayi üretimini önce Çin'e sonra Meksika'ya kaydırmıştı. 720.000 kişi işsiz kaldı ve iç talep küçüldü. Şimdi geri almaya uğraşıyor. (Almanya bu hataya düşmedi!)

Bu trendlerin hepsine birden uyum sağlayabilmek için "Akıllı İmalat" kavramı oluşturuldu. Akıllı İmalat kavramının bileşenleri şöyle:

- Tüm eylemleri üretkenliği, enerji kullanımını, ekonomik performansı optimize etmeyi amaçlıyor. Bu bileşen "Yalın Üretim" kavramının ta kendisi...
- Öz farkındalık; nasıl bir bilgisayar boot up yaparken mouse'dan ekrana, RAM'den klavyeye kadar tüm ünitelerini sağlıklı mı diye kontrol ediyorsa imalat ekipmanları da aynı kontrolü sürekli yerine getirecekler. Di-

ğer deyişle, ekipmanlar bilgisayar olacaklar. Arıza teşhislerini kendi kendilerine yapabilecekler.

- Yapay zeka sahibi; gerçek zamanlı karar alabilen, öğrenebilen, değişen koşullara göre esnek davranabilen, çevresiyle ve diğer sistemlerle bağlantılı çalışan bir yapı doğacak.

Endüstri 4.0 Akıllı İmalatı olanaklı kılan teknolojiler bütününe verilen isim. İçinde artırılmış gerçeklik, yapay zeka, işbirliği robotları, nesnelerin İnternet'i, büyük veri ve analitik yazılımlar, bulut bilişim, yatay-dikey entegrasyon, 3D printer, simülasyon yazılımları, dijital prototipleme bulunuyor.

Endüstri 4.0'ın doğmasını ve geliştirilmesini hızlandıran etmenlerden birisinin de işgücü maliyetleri ve işgücünün arz eksikliği olduğunu belirtmek de gerekir. Uzak Doğunun düşük işgücü maliyetleri ile başa çıkma zorunluluğu ve nüfusun yaşlanması nedeniyle yeteri kadar çalışan bulamama problemleri de Endüstri 4.0 ile çözülmek isteniyor.

Endüstri 4.0'ın Gerçekleştirilmesi

Endüstri 4.0 düzeyi için ilk adım dört boyutlu eşzamanlı mühendislik çalışmaları ile başlıyor. Birinci boyut ürün, ikinci boyut imalat sistemi, üçüncü boyut dağıtım sistemi, dördüncüsü de hizmet süreci. Bu boyutların tasarımları sanal ortamda yapılıyor, sinanıyor, optimize ediliyor. Ondan sonra fiziksel sistemlere geçiş yapılıyor. Bu aşamada Enovia, Technomatrix, Delmia gibi PLM (Ürün Yaşam Çevrimi Yönetimi) ve süreç simülasyonu yazılımları kullanılıyor.

Endüstri 4.0 yolunda ikinci aşama dikey ve yatay entegrasyon. Dikey entegrasyon şirketin içindeki SCADA, MES, ERP sistemleri ile nesnelerdeki gömülü yazılımların ve RFID yongalarının haberleşmesi ve bütünleşmesi. Yatay entegrasyon da şirketin içinde bulunduğu tedarik zincirindeki partner firmaların yazılımlarının senkron çalış-



Konsept

ması. Her ikisi de kablosuz. Her iki entegrasyon da teknik olarak bulut (cloud) içinde yapılıyor.

Üçüncü sırada Cobot'lar (collaborative robots) yer alıyor. Cobot'lar birlikte çalışan ve çoklu programlanabilen robotlar. Bunlar öylesine takım ruhuna sahipler ki biri çalışmadığında arkadaşları ikinci programa geçip onun görevini üstleniyorlar.

Dikey-yatay entegrasyon ile Nesnelerin İnternet'i (IoT) büyük miktarda veri (big data) oluşturuyor. 21. yüzyılın ham petrolü kabul edilen veriler işlenip enformasyona dönüştürülürse tüm sistemi ve müşteri tatminini iyileştirme fırsatlarına ışık tutuyorlar. İş Zekası yazılımları ile gerçekleştirilen veri analizi dördüncü adım. Büyük miktardaki verileri, çeşitli yazılımları ve donanımı yönetmenin çağdaş, ekonomik ve akılcı yolu bulut seçeneğini kullanmak olduğundan, Endüstri 4.0 kavramı bulut ile iç içe geçen olgular.

Endüstri 4.0 çok az sayıda insana yer verse de insanı doğal haliyle değil, adeta Cyborg olarak kullanıyor. "Arttırılmış Gerçeklik" ile yapılan bu iş için yaygın örnek Google gözlüğü. Yarı saydam gözlük camı şeklindeki bilgisayar ekranlarına getirilen görüntü arkadaki gerçek dünya üzerine bindirilerek gözlüğü takan kişiye ekstra enformasyon sunuluyor. Bu sayede, örneğin, operatörler farklı model ürünleri eğitim almaksızın hatasız monte edebiliyorlar ya da bakımçılar doğru teşhis ve müdahale yapabiliyorlar.

Entegrasyonla Gelen Yapı: Siber-Fiziksel Sistemler

Dünyadaki prosesörlerin %95'i günlük cihazlarımızın işlevlerinin düzenlenmesi, izlenmesi ve kontrolünde kullanılmaktadır. Otomobilden telefona, beyaz eşyadan satış makinelerine kadar pek çok cihaz buna örnektir. İçerindeki prosesörler gömülü sistemler olarak adlandırılmaktadır. Bu ifade prosesörlerin kullanıcı arayüzü olmaması nedeniyle konmuştur. Prosesörlerin dış dünya ile ilişkileri sensör ve aktüatörler aracılığıyla yapılır.

Bu denli yaygın olmalarına karşın gömülü sistemler Endüstri 4.0 içinde bulunmaz. Endüstri 4.0 içinde siber-fiziksel sistemler yer alır. Siber-fiziksel sistemler fiziksel dünyanın sanal yapı ile bütünleştirilmesi sonucunda ortaya çıkan ağlardır. Ağ oluşturan gerçek nesneler dijital iletişim kanalları sayesinde birbirleri ile haberleşir ve etkileşirler. Haberleşme peer-to-peer olabileceği gibi İnternet üzerinden de gerçekleştirilir. Böylelikle veri transferi ve hizmetleri coğrafya kısıtından kurtulur.

Gömülü sistemler içlerinde bulundukları cihazlara yönelik yazılımlar içerir. Ancak bu yazılımları mevcut halleriyle diğer prosesörlerle haberleştirmek işe yaramaz. Prosesörlerin ek olarak diğer gömülü sistemlerden gelen verileri proses etmesi zorunludur. Bunun için bu sistemlere akıllı yazılım ajanlarının yüklenmeleri gerekir. Bu yapıldığında gömülü sistemlerden oluşan ağ siber-fiziksel sistem düzeyine terfi eder. Bu hiç kolay bir şey olmasa da getirileri yüksektir. Siber-fiziksel sistem düzeyine çıkılması şimdiye dek hiç düşünülmemiş iş ve satış modelleri getirecek, pek çok alandaki standart işleyişi bozarak küresel-

leşmeden verimliliğe, emniyetten konfora kadar her alanı dönüştürecek. Örneğin, tüm araçlar sürücüsüz olabilecek ve hep birlikte en az kayıp getirecek trafik akışına karar verebileceklerdir.

Siber Fiziksel Sistemlerin Entegrasyonu: Nesnelerin İnternet'i Platformları

Nesnelerin İnternet'i (IoT) ile Endüstri 4.0 arasındaki benzerlikleri, farkları ve ilişkiyi anlamak yeni dönemin imalat kültürünü edinmenin önemli bir parçası haline geldi.

Endüstri 4.0 öncelikle akıllı fabrika içindeki üretim proseslerine odaklanıyor. Birbirlerine bağlı otomatik makine ve robotların işbirliği yaptıkları imalat ortamını kaynaklara, tasarıma ve lojistik süreçleri ile değer zincirindeki diğer firmalara da irtibatlandırmayı da öngörüyor.

IoT üretim odaklı değil. Dijital ve mekatronik ürünlerin "bağlı-connected" olmalarına ve kullanılmalarına dönük. IoT imalatçıların kendi ürettikleri ürünlerine erişerek kestirimci bakım, yazılım güncellemesi yapmaları gibi dijital servislerin sunulmasına yönelik bir kavram.

Yeni olması nedeniyle standartların henüz bulunmadığı bu alanda hem karmaşıklıkla başa çıkabilmek, hem de komple çözüm sunabilmek için firmalar işbirliğine gidiyorlar. İşbirlikleri, ismine IoT platformu denilen ağları ortaya çıkarmış durumda.

Bu platformlardan bir örnek sac işleme makineleri üreticisi olan Alman Trumpf firmasının öncülük ettiği AXOOM. İçinde Schmalz, Sick, Linde, Xetix, Wimax, Zeiss, Klöckner firmalarının yer aldığı AXOOM, temelde makine ve cihaz yönetme işlevlerine sahip olsa da, sipariş girdisinden teslimate kadar tüm süreçleri kapsıyor. Trumpf'un hedefi bundan böyle makine satıcısı olmaktan çıkıp makineleri için operasyon sistemi sağlayıcısı konumuna yükselmek.

Bir diğer platform Bosch firması tarafından kuruldu. Bosch'un vizyonu imalatın yanı sıra akıllı ev yönetimini kapsayacak genişlikte. Tabii imalat için ayrı, bina için ayrı ağları bulunuyor. Ancak hedef aynı; önce uzaktan izleme, sonra uzaktan izleme ve kontrol, daha sonra da otomatik cihaz optimizasyonu.

Dünyaca ünlü bir beyaz eşya firması da bu yönde bir adım attı. Firma sattığı çamaşır makinelerini bu kapsamda bir ağda topluyor. Örneğin, makinenin kurutma yazılımının yeni versiyonunu çıkardığında merkezden tüm müşterilerindeki makinelere upload ediyor.

Endüstri 4.0'ın Üç Katmanlı Fabrika Vizyonu

Endüstri 4.0 tipik bir fabrikayı üç katmanda ele alıyor. Birinci katman fabrikanın görünen fiziksel kısmı oluyor. Endüstri 4.0'a göre bu katman modüler olmalı. Böylelikle fabrika verimliliğini kaybetmeden yeniden konfigüre edilip özel müşteri isteklerini karşılayabilmeli. Örneğin, bir boya firması değişik ürün batch'leri maliyetler artmadan üretebilmeli.

Fiziksel fabrikadan beklenen ikinci özellik ürünler ile üretim hatlarının haberleşmesi. Örneğin, bir parfüm müşterinin istediği renkte hazırlanabiliyor ve şişenin üzerine müşteri ismi yazılabiliyor. Bu katman için öngörülen bir başka özellik de öncü göstergeleri (leading indicators) algılayarak ne zaman ne olacağına ilişkin öngörü veren yeni nesil sensörler.

Fabrikanın ikinci katmanı dijital altyapı oluyor. Bu katman planlamanın, simülasyonun yapıldığı sanal alan. Ani gelişen piyasa değişikliklerine en iyi uyum gösterecek çalışma senaryosunun keşfedileceği bu platform fabrikaya çeviklik kazandırıyor. Üretim fiiliyata geçmeden simülasyon ortamında sınıyor ve olası kusurlar yaşanmadan engelleniyor. Tabii enformasyon üretimi ve paylaşımı da burada gerçekleşiyor.

Endüstri 4.0'ın kabul ettiği üçüncü katman fabrikanın içinde bulunduğu tedarik zinciri. Tedarik zinciri yaklaşımı firmanın tedarikçisi, lojistikçisi, dağıtıcısı ile entegre ve senkron biçimde çalışmasını sağlıyor. Artık fabrikalar izole değil; partnerleri ile üretim, hizmet planlarını karşılıklı paylaşarak koordineli çalışıyorlar.

Endüstri 4.0'a Yönelik Kişisel Yorumum

Doktora tez konumu seçme kriterim uzun vadede geçerliliğini koruyacak bir alan olmasıydı. Bu doğrultuda gelecekte hangi teknoloji ön planda olacak ve uzun süre gündemde kalacak sorusuna cevap arıyordum. Robot bilimi en önde görünüyordu. Bir alternatif de yükselmekte olan yapay zekaydı. Hangisini seçeyim diye düşünürken yapay zekanın robotik ile birleşeceğine hükmettim. Hocama bu iki konuyu birlikte ele alalım dedimde, "Yapay zeka her alana nüfuz edecek, robota diğer imalat teknolojilerini de ekleyelim" dedi.

Diğer imalat teknolojileri çok fazla bileşenden oluşan bir kümeydi. Otomatik kılavuzlu araçlar, CAD/CAM/CAE, NC/CNC, SCADA, EDI, MRP II, bilgisayar destekli proses planlama, otomatik depolama sistemleri, DCS, QCS, otomatik tanılama ve veri toplama sistemleri, endüstriyel ağlar (veya saha veri yolları), tabii robotlar ana başlıklardı. O zamanlar CIM denen bu çeşitlilikten lezzetli bir aşure yapabilmek için de tezimizin adını "İnsansız Fabrikalar: Karanlık ama Zeki" koyduk. (1992 yılında İnternet olmadığından kaynak bulmak zordu. Ancak Nissan'da ikinci vardiyanın üçüncü vardiyanın üretimini programladığını, üçüncü vardiyanın insansız üretim yaptığını, birincinin de üçüncü vardiyanın üretimini sevkiyatını yönettiğini öğrenince tez konumunu doğruluğunu teyit etmiş, mutlu olmuştum.)

Geride kalan yıllar RFID, PLM, yapay görme, iş zekası gibi yeni teknolojiler getirdi. Bazı teknolojiler evrimleşti; MRP II ERP oldu, CAE simülasyona dönüştü. Bir büyük fark da entegrasyon oldu; imalat, ofislerle ve lojistik sistemlerle bütünleşti, firmalar diğer firmalarla koordineli çalışmaya başladılar. Tedarik zinciri denen bu karmaşık yapı büyük miktarda veri üretti, yönetim anlayışını değiştirdi, reaktif yönetim yerini proaktif anlayışa bıraktı.

Eskiden CIM (Computer Integrated Manufacturing) dediğimize şimdi Endüstri 4.0 diyoruz.

Kurumsal Kaynak Planlaması ve SWOT Analizi



Kenan Berkdemir
KKP ve Teknik Danışman-Eğitmen
kenan@tekdanisman.com

Bireyler veya işletme sahipleri ülkemizde başarıya ulaşmalarındaki temel noktayı “**inanmak**” olarak tarif ederler; konuyu derinleştirdiğimizde ise “**nasip**” diye genelleştirirler. Gelişmiş ülkelere baktığımızda ise önce inanç sonra da “**kararlı**” bir şekilde yol haritası veya planlamanın geldiğini söylerler. “Kervan yolda diziilir” anlayışı planlama yapmaktan ziyade yolda karşılaşılabilecek esnekliğe göre hareket ederiz yaklaşımıdır. Halbuki gelişmiş bakış açısında, “Plansız bir hedef sadece bir niyettir”. İşte biz bu iki bakış açısını birleştirebilsek çok daha hızlı yol alabiliriz. Yani önceden hedefi planlamak ve yeni oluşan şartlara göre esneklik göstermek atacağımız adımları daha güçlendirecektir.

Burada Kararlılık, kaynakların hedefiniz yönünde en iyi şekilde kullanılması olarak tanımlanabilir. Eğer ki hedefe ulaşmak istiyorsanız, kaynakları o yönde kullanacak veya kaynakları kullandığınızı ölçüde ilgili hedefe yaklaşmanız mümkün olacaktır. İşte Kurumsal Kaynak Planlamasında bahsi geçen “**KAYNAK**” planlaması bu açıdan önem taşır.

“**İnanmak**” çok güçlü bir duygudur. Zayıf yönü ise inandığımız birçok şeyi reel olarak değerlendirmekten uzak kalmaktır. Bu kapsamda, başarısına inandığımız hedef için duygularımız yol göstermemeli, yanına kontrol, analiz etme ve yeniden düzenleyebilme imkanları konmalıdır.

Bilimsel açıdan belirlediğimiz hedefi analiz etmek ve uygulama adımlarını planlamak oldukça önemlidir. Aslında analiz, yapacağınız işin veya konunun çalışmalarını yola çıkmadan önce değerlendirmek ve ona göre önlem alabilmektir. Bu analiz yöntemlerinden biri **SWOT** (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) analizi veya Türkçesi ile **GZFT**'dir (Güçlü, Zayıf, Fırsat, Tehdit). SWOT analizi konunun pozitif ve negatif yanlarını kontrol ederek ona göre önlem almamızı kolaylaştırır. Ayrıca konuya kurumun içinden ve dışından bakarak daha gerçekçi değerlendirmeler yapmak mümkündür.

SWOT analizinde hedefimiz güçlü yanlarımızı artırmak veya korumak olmalıdır. Eğer fırsatları doğru değerlendirip ilgili konuya katkı vermesini sağlarsak daha değerli olur. Zayıf taraflarımızı azaltmakta gücümüzü daha iyi kullanmamızı sağlarken, tehditleri elimine etmek daha aktif çalışmalara katkı verecektir.

SWOT analizi yapmak çok kolaydır, ancak analizi yorumlamak uzmanlık gerektirebilir. Yorumlar ve hedef buna göre adlandırılmalıdır. Yani tecrübe, gerçek bakış, soğukkanlılık, moral ve motivasyon kısmı, analizin değerlendirilme ve uygulanmasına önemli bir destek oluşturur.

SWOT analizimizi yaparken dört bakış açısı kalmalıdır. Fırsat ve güçlü yanları, fırsat ve zayıf noktaları, tehditler ile üstün yanları, tehditler ile zayıf noktaları ortak değerlendirebilmeliyiz. İşte bu analizleri ERP Mentorunuz ile yapabilirsiniz. Bu çalışmalar işlerinizi kolaylaştıracak, böylece mevcut durumun analizini çıkarabileceksiniz. Ayrıca gelecekte önünüze çıkacak olan sorunları görerek gelecekteki beklenti ve değerlendirmeleri yapabilirsiniz. Bu ilk SWOT analizini daha sonra belli dönemlerde yenileyerek sürecin nasıl geliştiğini gözlerken Kurumsal Kaynak Planlaması sürecinin akış arşivini oluşturabilirsiniz.

SWOT analizinde bir önemli nokta da zayıf yönlerin nasıl güçlendirileceğidir. Bunu eylem adımlarına dökerek her bir adımın etkinlik değerlerini ölçebiliriz. KKP örneğimize göre bunları adımın uygulamadaki kolaylığı, süresi, maliyeti, projeye etkisi gibi kriterlerle değerlendirebiliriz. Bu değerler toplanarak her bir adımın puanı hesaplanır ve ona göre proje adımları gerçeğe bir şekilde değerlendirilebilmiş olur.

Örneğin, Kurumsal Kaynak Planlamasına geçmek isteyen bir yönetici veya firma sahibinin yapması gereken SWOT analizi şöyle oluşturulabilir: Kurumsal Kaynak Planlaması Kültürüne geçişin **güçlü yanlarından** biri bilgi akışını sağlaması ve kontrol edebilme özelliğidir. Ancak **zayıf yönlerinden** birinin de bu geçiş sırasında personelin isteksizliği, korkuları veya iş yoğunluğu olduğu söylenebilir. Önümüze bir **fırsat** olarak Tedarikçilerimizi daha yönetilebilir kılmayı öngörebiliriz. Elbette bu çalışmaları yaparken ortaya konulacak teknolojik yatırım ve yenileme maliyetleri firmanın finansal gücünü **tehdit** eden bir unsur olarak değerlendirilebilmektedir. Özetle, KKP'na geçişteki bütün **Güçlü, Zayıf, Fırsat ve Tehditleri** yazmamız gerekiyor. Analizleri şöyle ifade edebiliriz:

SO(GF): Bilgi akışını kontrol ederek ve Tedarikçi yönetimini etkin tutarak doğru zamanda doğru ürünler istenilen maliyetler ile alınacaktır.

SW(GZ): Bilgi akışının kontrolü sırasında ortaya çıkan yoğun işgücü ve fazla mesai çalışanlarda motivasyon düşüklüğüne, isteksizliğe, hatta işten ayrılmalara neden olabilecektir. Buna karşı dönemlik ödüllendirme, personel ile yakın ilgi gibi önlemleri almak gerekecektir. **OT(FT):** Tedarikçilerin kontrolü sırasında oluşturduğumuz teknolojik altyapıyı en iyi düzeyde tutmak için gerekli bakım maliyetlerine katlanmak gerekecektir. **WT(ZT):** Personellerimizdeki isteksizlik, yorgunluk ve işten ayrılmalar bizlere fazla mesai veya bazı teknolojik yatırımlar yapmamızı gerektirebilecektir.

Yukarıdaki örneğimizde açıkladığımız kriterleri içsel ve dışsal olarak değerlendirme neticesinde, atılması gereken adımları planlamak gerekecektir. Bunun için listeleri oluşturan iş arkadaşlarınız ile beyin fırtınaları yapmanız mümkündür. Bu analizi değerlendirmeyi uzman bir **Mentor** eşliğinde yürütmeniz tablonun oluşumunu hızlandıracak ve tabloyu daha iyi okumanızı sağlayacaktır.

SWOT-ERP (GZFT-KKP) olarak tanımladığımız Kurumsal Kaynak Planlamasının analizini yapmak, işletmenin 1-0 önde başlamasını sağlayacak çok değerli bir adımdır. Bu adımların “**yol haritasını**” çizmek bir sonraki aşamadır. Yol haritası oluşmadan yola çıkmayın, yani firma görüşmelerine hemen başlamayın. Sonraki yazımda bu yol haritasını sizlere aktarmaya devam edeceğim. O zamana kadar Stratejik öneme sahip Kurumsal Kaynak Planlamasına geçiş için beyin fırtınası yapmaya başlamanızı öneririm.

Niyet etmeyin, uygulayın...

Saygılarımla,

Kenan Berkdemir

Konsept

Vagon Problemi (Trolley Problem)

Son zamanlarda hayatımıza giren kavramlardan biri sürücüsüz araçlar. Tesla, Google, Fiat, Mercedes, BMW, Audi ve diğerleri... Tüm araç üreticileri bu konuda atılımlar yapıyorlar ve aldıkları izinler sayesinde sürücüsüz araçlarını herkesin kullandığı yollarda yani trafiğin içinde test ediyorlar. Hatta Mercedes ve Volvo otobanlarda sürücüsüz kamyon testlerini tamamlamak üzere, Google tarafından desteklenen bir start-up firması da sürücüsüz kamyon testlerini Nevada ABD'de yapmaktadırlar.

Bu araçların çalışma mantığı ise karmaşık: Aracın dört bir tarafına yerleştirilmiş sensörler ve kameralar sayesinde her tarafta bulunan araçlar/engeller ve yol bir yazılım sayesinde kontrol ediliyor ve araç buralardan elde edilen veriler baz alınarak bu yazılım tarafından yavaşlatılıyor, hızlandırılıyor, şerit değiştiriyor yani "kullanılıyor".

Burada karşımıza iki adet problem çıkıyor:

- 1) Hepimizin bildiği üzere "100% hatasız" bir yazılım yok. Örnek olarak, sürücüsüz araçların maalesef ilk ölümlü kazası bu yıl 7 Mayıs'ta Florida ABD'de gerçekleşti. Bu kaza nasıl oldu? İlgili aracın sensör sistemi kocaman bir TIR'ı niye görememişti? Kazanın nedenleri Amerikan Otoban Güvenlik Dairesi (NHTSA) tarafından araştırılmakta ve sonuçlarını ileride hep beraber öğreneceğiz. Kesin olan bir şey ise, ilgili yazılımın gerçek hayatta karşılaştığımız bir durumu algılayamaması. Esas olarak bu tip araçlar daha fazla kullanıldıkça, laboratuvar ve izinli yol testlerinde rastlanamayan durumlar ile karşı karşıya kalınacağı ve yazılımın aracı "doğru" olarak yönlendiremeyeceği durumları yaşayacağız. Tıpkı günlük kullandığımız mobil çözümlerden tutun da ofis yazılımlarında olduğu gibi "update" yani "güncellemelerle" araç yazılımlarının daha güvenli hale geleceği bir süreç yaşanacak gibi görünüyor.
- 2) Buna ek olarak, "olabilecek herhangi bir kaza" durumunda yazılımın "kimin zarar göreceğine" karar vermesi. Bu kısaca "vagon problemi" olarak anılıyor.

Vagon problemini basit bir örnekle açıklamak gerekirse, bir tren yolu ve üstünde giden vagonlar dizimi olarak bir treni düşünün. Önlerinde bir makas ve paralel bir ray var. Sağdaki rayın üzerinde beş işçi çalışmakta ve makas treni sağ makasa

yönlendirmekte, soldaki ray üzerinde ise bir kişi var. Makası siz kumanda ediyorsunuz, bu durumda ne yaparsınız? Beş kişi mi yoksa bir kişi mi, ya da eğer bir kişinin ölmesi ile beş kişinin hayatı kurtulacaksa o bir kişi mi ölmelidir? Sürücüsüz araçlar benzer bir ikilemde kaldıklarında nasıl karar verecekler? Daha fazla insanı kurtarmak için önceliği aracın içindekileri öldürmeye mi, yoksa araçtakilere mi vermeli? Bu sorunun cevabı görüldüğü gibi basit değil. Arzu eden okuyucular ABD'deki MIT Üniversitesinin hazırladığı <http://moralmachine.mit.edu/> web sayfasından kendi profillerini çıkarabilirler.

Yeni nesil yazılımlar yapay zekaya sahipler, yani yaptıklarından çıkan sonuçlardan kendi başlarına öğreniyorlar. Ve hatta bu yazılımlar öyle bir hale geliyorlar ki, yazılımı geliştiren programcılar bile bu yazılımların yaptıkları bazı hareketleri artık çözemiyorlar. Yapay zeka, kararı önceki deneyimlerine göre alıyor; ahlaki/etik bir karar vermek durumunda kaldığında ise, muhtemel bir kaza anında kimi öldüreceğine kendi başına karar vermesine izin vermek durumu ile karşı karşıyayız.

Bu konunun çözümü pek kolay değil hatta şu anda ufukta bir çözüm bile görünmemekte. Bir çok bilim adamı ve oluşum şimdilik bu konuyu teorik anlamda tartışmakta. Sürücüsüz araç konusuyla ilgilenen kuruluşlar ise, bu konu ile ilgili gelen sorulara karşı suskunluklarını korumaktalar.

İlk olarak "insan" sürücü ile "yazılım" sürücüyü birbirinden ayırmamız gerekiyor. Kazaya karışan "insan" sürücüler bir panik durumunda olduklarından esas olarak içgüdüsel hareket ediyorlar ve bu yüzden de ahlaki olarak sorumlu tutulmaları çok zor. Yazılımın içine koyacağımız kodlarla, yapay zekayı belirli durumlarda belirli bir şekilde hareket etmeye zorlayabiliriz. Bu durumda ilgili yazılımı geliştiren takıma karar verme yetkisi vermiş oluyoruz. Bu da trafikteki vagon problem durumunda bu takımın ahlaki bir sorumluluk alması gerektiğini bize gösteriyor, çünkü bu kazanın nasıl olacağı konusunda "düşülmüş ve tasarlanmış" bir kod söz konusu. Yazılım geliştiren bir takım ya da firmanın böyle bir sorumluluğu peşinen alması veya kabullenmesi mümkün değil.

Ya da bu yazılımların en ideal durumda tüm ülkelerde tanınan bir kurul tarafından sertifikasyonu mecbur kılınabilir, yani akıllı telefonlardan yakından tanıdığımız bir "lock" sistemi. Ve sürücüsüz

araç yazılımının, üreticinin dolayısıyla ilgili uluslararası kurulun onayı olmadan kullanıcı tarafından rekonfigüre edilmesi yasaklanabilir. Fakat bu sefer de, gene akıllı telefonlardan bildiğimiz, "jailbrake" olarak tanımlanan yazılımların kırılması konusu önümüze çıkıyor. Keza polis bir sinyal göndererek araca "el koyması" yani aracı kullanması aynı şekilde her türlü hacker'ın aracın idaresini eline alma riskini de beraberinde getiriyor.

Sonuç olarak, "vagon problemi" günümüzde sürücüsüz araçlarla yapılacak kazalarda sistemin nasıl karar aldığı konusuyla ilgilense de esas olarak önümüzde çok daha derinine düşünmemiz gereken bir durum var: karar alma yetkisini, günlük hayatımızda konfor adına kullandığımız ve çok yakın zamanda kullanmaya başlayacağımız makineler/robotlara veya bugünkü adıyla yapay zekaya verdiğimiz anda, bilinç kazanan yapay zekanın gezegenimizin geleceği için insanlık nüfusunun bir milyanın altına inmesi doğrultusunda karar vermesini olası bir senaryo olarak kabul etmemiz gerekliliği! Zira bu durum insanlığın büyük bir bölümünün bir şekilde yok olmasını ve biz insanların karar verme yetkisinin gittikçe yapay zekaya devir edilmesini beraberinde getiriyor.



Cem Yeker
IT Strategist
cem.yeker@gmail.com



Görüş

ERP ALINCA NEDEN & NASIL KURUMSALLAŞMA OLSUN?

Giriş

Küreselleşme ve hızlı gelişen teknoloji rekabeti de beraberinde getirdi. Teknoloji ve telekomünikasyondaki ilerlemeler, verimliliği ve tedarik zinciri entegrasyonunu arttırmıştır. Bu artış da müşterilerin beklentilerini yükseltmiştir. Daha kısa sürede, daha ucuza, daha kaliteli bir ürün ve hizmet beklenmektedir. Bu beklentileri karşılamak için politika üreten şirketler, esneklik ve hızlı tepki yeteneklerini geliştirmeyi amaçladılar. Başarılı firmalar, iş süreçlerini teknolojiiden yararlanarak yenilikçi bir şekilde yeniden tasarladılar. Bu şekilde rekabetçi avantaj kazanımı ve stratejik hedeflere erişim mümkün olmuştur. Bu süreçteki yol gösterici önemli konular için sorular sorarak ve cevaplayarak ilerleyelim.

Firmalar enformasyon sistemlerine neden yatırım yapar?

İşletmeler 6 stratejik amaca ulaşmak için enformasyon sistemlerine yoğun yatırım yapmaktadır: 1) Operasyonel mükemmeliyet (verimlilik sağlamak); 2) Yeni ürünler, hizmetler ve iş modelleri 3) Müşteri ve tedarikçiyle ilişkiler; 4) Etkinleştirilmiş karar verme; 5) Rekabetçi avantaj; 6) Ayakta kalma (1) olarak sayılabilir.

ERP nedir?

ERP'nin pek çok geleneksel tanımı mevcuttur. ERP'yi ERP yapan özelliklerini sayarak tanımlarsak: Kısaca kurumsal kayıt sistemidir; tek arayüzlü ve çok modüllüdür; süreçler üzerine kurulmuştur; iş süreçleri bilgi sistemi etrafında tekrar dizayn edilir; iş süreçlerinde en iyi (genel geçer) uygulamaları barındırır; uyarlanmasi için organizasyonel analiz, değişiklik ve yeniden yapılandırma gerektirir. Yine ERP nedir sorusuna dönelim. ERP nedir? ERP bir **PROJEDİR ve 3 ayaktan** oluşur: 1) Yazılım (teknoloji); 2) İş Süreçleri; 3) İnsan Kaynağı (organizasyon). ERP projesi bu 3 ayak üzerine dayanır. Bu 3 ayaktan birinde bir sorun varsa, projenin çatırdayacaktır.

Firmalar neden ERP arar?

Firmalar neden ERP arar sorusuna biraz daha pratik bakış açısından cevap verelim. Sebepleri sıralarsak: 1) Organizasyonel yapıdaki gereksinimler (Şirkette yaşanan sorunlar, Ör: sevkیات, maliyet, iletişim sorunları, imaj); 2) Duyumlar (Rakip / Piyasa lideri kullanıyor); 3) Teknik olanakları (Verinin bir defada girilmesi, hızlı veriyeye erişim, hızlı kara alma alt yapısı & rapor aracı, son teknolojiyi kullanma olanağı, Ör: mobil, e-fatura, web etkileşimi, barkod entegrasyonu vd.); 6) Kurumsallaşma aracı-tool- (Standardizasyon, en iyi iş uygulamalarını barındırması, sistemi veri tutarlılığına zorlaması, süreçlerdeki hataları ortaya çıkarması)

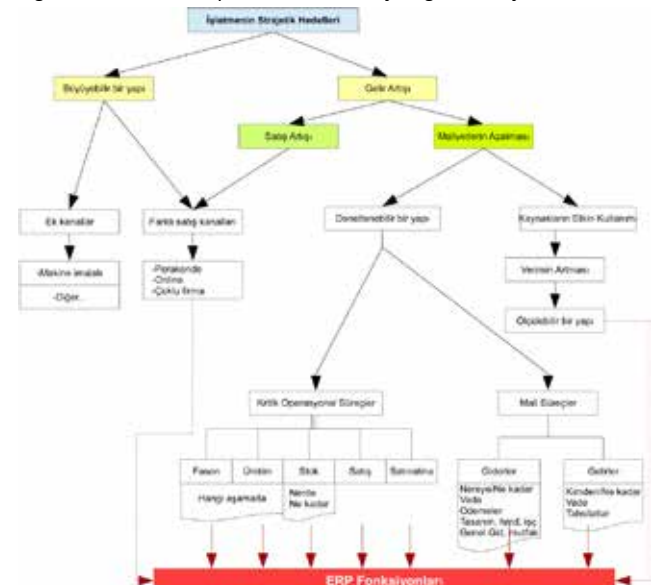
Kurumsallaşma ile ne ilgisi var?

ERP alıyoruz, kurumsallaşıyor muyuz?

Kurumsallaşma sonucundaki temel beklentimiz: 1) İşlerin kişiye bağlı olmaması 2) İşlerin tanımlı, standart, denetlenebilir olması. İşte burada ERP'nin katkısı ön plana çıkar. Çünkü ERP ile şunlar sağlanır:

- İş bilgisinin standartlarının hazır bulunması (Standart iş süreçlerinin oluşması)
- İş kurallarının oluşması, buna uyulması (Prosedürler ile çalışma,)
- İş bilgisinin platforma tekil kaydedilmesi, erişilebilmesi (Gelir-giderleri izleyecek yapı; karar süreci için kaliteli veri ortamı); yani kurumsal hafızanın oluşması
- Kontrol imkanı (Büyüme aşamasında kontrollü büyüme)

Aşağıdaki şekilde örnek bir işletmenin stratejik hedefleri ve buradan aşağı doğru inerek ERP fonksiyonlarına uzanan ilişkisi gösterilmiştir.



Sekil 1. Bir işletmenin stratejik hedefleri ve ERP fonksiyonları ilişkisi -örnek- (2)

İş süreci mühendisliği BPR adımları

Hızla büyüyen firmaların, iş süreçlerini teknolojiyen yararlanarak yenilikçi bir şekilde yeniden tasarladıklarını görüyoruz (3). Başarılı bir ERP uygulaması kurumsal değişim gerektirir ve iş süreci çoğu zaman yeni yazılım paketinden yararlanmak için yeniden yapılandırılır. ERP uygulamaları genellikle organizasyonlarda radikal bir değişim olacağı anlamına gelmektedir. Bu prosedür, süreç ve en başta da iş fonksiyonlarında temel bir değişikliği içermektedir (4). ERP geçiş sürecinde, gerçekten kurumsallaşma katkısı sağlanması hedeflenmiş ise, BPR (Business Process Reengineering) çalışması da yapılması söz konusu olacaktır. BPR, kısaca, iş süreçlerinin 1) analizi, 2) basitleştirilmesi, 3) yeniden tasarımı adımlarını içerir. Burada özellikle hedeflenen, gereksiz iş adımlarının kaldırılması, gereken iş adımlarının birleştirilmesi ve kağıt yoğun görevlerin (Ör: otomatik fatura gönderimi) ortadan kaldırılmasıdır. BPR adımları alt başlıklar ile şu şekilde sıralanabilir:

1-Değişecek süreci tanımla

2-Mevcut süreci analiz et: a) Modelle / Belgele / Giriş, çıkış, kaynak, faaliyetler; b) Gereksiz adımlar / Darboğazlar

3-Yeni süreci tanımla: a) Haritala / Olması gereken ile karşılaştırılabilir; b) GÖSTERİLMELİ: Zaman ve maliyet düşüşü, verim artışı; c) İş kurallarını oluştur / KPI belirle / Otomatikleştir

4-Yeni süreci uygula: Faaliyet ve iş kurallarına dönüştürülebilir

5-Süreklilik ölç: a) Çalışanlar eski yapıya dönmek isteyebilir, bu performans düşürür; b) Zorluk: Direnç, rutin dışı farklılıkların reddedilmesi (1).

ERP uygulamaları genellikle organizasyonlarda radikal bir değişim olacağı anlamına gelmektedir. Bu prosedür, süreç ve en başta da iş fonksiyonlarında temel bir değişikliği içermektedir.

Süreçlerimiz ne kadar olgun?

ERP projesine başlarken, yönetim danışmanlığı desteğinde, bir ön analiz projesi yapılması şiddetle tavsiye edilir. Bu aşamada süreçler ve bilgi akışı gözden geçirilmelidir. Süreçlerdeki sorunları çözülmeden ERP işine girmek, sorunlar yumağında kaybolmanıza neden olacaktır. Süreçleri değerlendirirken, aşağıdaki benzer şekilde süreçlerinizin olgunluk seviyesini ortaya çıkarmak faydalı olacaktır.

Tablo 1. Süreç olgunluk matrisi

	Süreç Olgunluk Seviyesi						Gerekli Servis	Bilgi Servisi	BPR Servisi	Süreç Olgunluk Seviyesi
	Maternal	Tristan	Best Practice	Ölçülebilirlik	İş Öncelikli					
	1	2	3	4	5					
Süreç	Süreç belirlenmemiştir	Süreçler belirlenmiş	Süreçler belirlenmiş	Süreçler belirlenmiş	Süreçler belirlenmiş					
Veri	Veri belirlenmemiştir	Veri belirlenmiş	Veri belirlenmiş	Veri belirlenmiş	Veri belirlenmiş					
Talep	Talep belirlenmemiştir	Talep belirlenmiş	Talep belirlenmiş	Talep belirlenmiş	Talep belirlenmiş					
Verim	Verim belirlenmemiştir	Verim belirlenmiş	Verim belirlenmiş	Verim belirlenmiş	Verim belirlenmiş					
Ölçülebilirlik	Ölçülebilirlik belirlenmemiştir	Ölçülebilirlik belirlenmiş	Ölçülebilirlik belirlenmiş	Ölçülebilirlik belirlenmiş	Ölçülebilirlik belirlenmiş					
İş Öncelikli	İş Öncelikli belirlenmemiştir	İş Öncelikli belirlenmiş	İş Öncelikli belirlenmiş	İş Öncelikli belirlenmiş	İş Öncelikli belirlenmiş					
Verim	Verim belirlenmemiştir	Verim belirlenmiş	Verim belirlenmiş	Verim belirlenmiş	Verim belirlenmiş					
Ölçülebilirlik	Ölçülebilirlik belirlenmemiştir	Ölçülebilirlik belirlenmiş	Ölçülebilirlik belirlenmiş	Ölçülebilirlik belirlenmiş	Ölçülebilirlik belirlenmiş					
İş Öncelikli	İş Öncelikli belirlenmemiştir	İş Öncelikli belirlenmiş	İş Öncelikli belirlenmiş	İş Öncelikli belirlenmiş	İş Öncelikli belirlenmiş					

Hedefler sayısallaştırılabilir mi?

ERP projesi başlangıcında ve devamındaki hedefleri sayısallaştırmak ve izlemek gerekir. Bu bize "Ne idik, ne olduk?" sorusunun cevabını verecektir. Aşağıdaki tabloda (5) bazı örnek ölçütler verilmiştir.

Tablo 2. Hedef kazanımlar ve ölçümleri

İşlem	Mevcut (Önce)	Yeni Yapıda (Sonra)
Talepten nakde çevrim süresi	10 gün	7 (Azaldı)
Çevrim süresinin tutarlılığı	3/4	19/20
Sipariş işleme süreci	Günler	Dakikalar
Finansal dönem kapanış süresi	>9gün	Birkaç gün / anlık

ERP'ye geçiş sonrası, sistemi kendi kendine bıraksak gider mi?

Tabii ki gitmeyecektir. Mevcut iş akışına ve değişen enformasyon ihtiyacına göre değişiklikler yapmak gerekecektir. **Bakım**, sistem çalışır safhada iken, devamlılığının ve güncelliğinin sağlanması çalışmalarıdır. Kısaca, sistem kullanılır, belirli periyodlarla değerlendirilir, uygun zaman planında gerekli değişiklikler yapılır. **Bakım için ayrılan sürenin** şu şekilde dağıldığı görülebilir: 1) %20 hata düzeltme, acil sorun giderilmesi; 2) %20 veri, dosya, yazılım değişiklikleri; 3) %60 **sürecin verimliliğini artırmak için** çalışmalar (Kullanıcı iyileştirmeleri / Dokümantasyon / Sistem bileşenlerinin yeniden kodlanması) (1). Burada asıl önemli kısmın, sistem verimliliğini artırıcı çalışmalar olduğu unutulmamalıdır. Çoğu zaman son kullanıcıya veya yönetime direkt sonuçları yansımada da, sistemin devamlılığı, etkinliği ve performansı yani uzun vadeli geleceği için en kritik adımdır. Bu yüzden, bu çalışmalar iyi planlanmalı ve gelişmeler hakkında kullanıcılara ve yönetime periyodik bilgi verilmelidir. Aşağıdaki şekilde, ERP'ye geçiş sonrası, sistemi optimize etmek için yapılan çalışmalar gösterilmiştir.



Şekil 2: ERP'ye geçiş sonrası çalışmalar (2)

Sonuç

Başarılı bir ERP uygulaması kurumsal değişim gerektirir ve çoğu zaman iş süreci yeni yazılım paketinden yararlanmak için yeniden yapılandırılır. Çünkü şirket çapında bir uygulamada kurumsal değişimin rolü küçümsenemez. ERP uygulamalarının başarısı teknolojiye değil organizasyondadır. Yapısını, çalışanlarını ve sistemini ERP sistemine adapte etmeyen durgun bir kurum başarısızlığa mahkumdur. Bir ERP uygulamasında kurumsal değişim, göz ardı edildiği takdirde korkunç sonuçlar doğurabilecek, anlaşıldığında ise muhteşem sonuçlar verebilecek belirleyici bir role sahiptir.

Kaynaklar

1. **Laudon, K.C. ve Laudon, J.P.** *Management Information Systems 12th*. New Jersey : Pearson, 2012.
2. **Kocaoğlu, Batuhan.** *Sektör Deneyimleri*. İstanbul : Orjinal, 2016.
3. **Lee, Richard.** *Enterprise Transformation and Data Management*. [yazan] James B. Ayers. *Making Supply Chain Management Work: Design, Implementation, Partnerships, Technology, and Profits*. s.l. : CRC Press, 2001, s. 283-289.
4. **Motiwala, Luvai.** *Enterprise Systems For Management*. s.l. : Prentice Hall, 2008.
5. *Evaluation Of ERP Implementation on Firm Performance: A Case Study of A&T*. Chan, Xin ve Yui-yip, Lau.



Doç.Dr. Batuhan Kocaoğlu
YBS Danışmanlık ve Eğitim
batuhank@ybsdanismanlik.com



ERP YATIRIM STRATEJİSİ ÜZERİNE BAZI SAPTAMALAR



Y. Yağmur Katipoğlu

Danışman
yagmur@katipogrudanismanlik.com

Firmaların ERP yatırımı, çoğunlukla bir kere gerçekleştirilmesi gereken ve stratejik boyutu olan nadir süreçlerdendir. Firmanın ikinci kere ERP yatırımına kalkışmasının haklı nedenleri neler olabilir? Yeni ürün ile hizmetler, yeni pazarlar, yeni müşteri/tedarikçi ve ağlar, süreçlerdeki değişimler (siparişe değil stoğa üretim, çoklu şirket yapısına geçiş gibi) yeni bir ERP yatırımını mı gerektirmektedir? Eski ERP'nin veritabanında birikmiş yılların kurumsal hafızası yeni ERP'ye taşınabilir mi? Firma, ekibini yeni bir ERP geçişine ikna edebilir mi?

Bütünleşik mi, Dağınık mı?

Kalite kontrol, tesis bakım, doküman yönetimi veya bordro gibi süreçler ERP kapsamında mı, yoksa ERP dışında 'ada çözümler' şeklinde mi görülmelidir? Ada çözümler ile ERP arasında entegrasyon olmalı mıdır? Olmalı ise entegrasyonun şekli (tek veya çift yönlü) ve tipi (batch veya real time) nasıl belirlenir? ERP ekosistemi büyüdükçe, yukarıda sayılan süreçler ERP kapsamında bütünleşik olarak yer almaktadır.

Ekosistem

ERP üreticisi, kurulum yapan danışman firmalar (partner), müşteriler, veritabanı ve işletim sistemi 'ekosistem'in temel bileşenleridir. ERP yatırımı yapılacak ekosistemin büyüklüğü önemlidir. Çalışılan ERP Danışman Şirketi değiştirilmek istendiğinde alternatif sayının fazlalığı, rekabetçilik ve kalitenin garantisidir.

İtme/Çekme

Firmaların değişeceği, ilgili değişimlere de ERP'nin uyum sağlaması gereği kaçınılmazdır. Süreçler arasında daha önce olmayan servis/tamir/bakım yönetimine geçildiğinde, önce ERP danışman şirketinin, oradan da ERP üreticisinin kapısı mı çalınmalıdır? Yani yeni ihtiyacın karşılanması için ekosistem itilmeli midir? Yoksa, ekosistem, ERP müşterilerinin kullanmadığı fakat hazır olan modüllerin tanıtımını yapıp devreye alınması için çekme stratejisini mi uygulamalıdır?

Uyarlama/Geliştirme

ERP parametrik yapısı üzerinde yapılan ayarlamalar, yani uyarlamalar ile Firmaya uygun kurulum, ihtiyaçların sağlanması için geliştirme yapmaktan her zaman daha güvenli bir limandır. "ERP bir hamurdur; müşteri beklentilerine göre her şekli kolaylıkla alabilir" demek, geliştirmeyi teşvik eden bir kandırmaca olabilir mi? ERP'de üreticinin eklediği periyodik güncellemelerin yapılabilmesi durumunda Firmaya spesifik geliştirmelerin ilgili süreci zorlaştıracığı kesindir.

Görüş

ANAHTAR KULLANICILARIN KATKISI OLMADAN ASLA (BAŞARILI BİR) ERP PROJESİ YAPILAMAZ!

ERP, firmaların sadece bir bölümünü değil işletmenin tüm süreçlerini kapsayacak şekilde düşünülen entegre bir yönetim sistemidir (aracıdır). Firmanın tamamına yakın geniş bir kitleye hitap eder; firmadaki işleyen süreçleri standartlaştıran veya üzerinde tanımlı süreçleri firmada oturtmaya çalışan bir sistemdir ve kolektif olarak kullanılır.

ERP projelerinin üç etkili bacağı vardır: ERP yapısını (fonksiyonları), ERP kullanıcıları ve kurum kültürü. Bunların içinde en etkili ERP kullanıcılarıdır; ERP sistemlerini kullanacak olan kişilerin projeye katılımlarının derinliği, kendi aralarında ki uyumu, proje boyunca sergiledikleri psikolojik tutumları ve aktif öğrenme yetenekleri projenin başarısını da beraberinde getirmektedir.

ERP kullanmaya karar veren bir firmada üst yönetim tarafından desteklenen organize bir ortam sağlanmalı ve bir proje ekibi oluşturulmalıdır.

Proje ekibinin, firmanın çeşitli departmanlarından katılımcılarla oluşturulması tavsiye edilir. Bu departmanlar ERP projesinin hayata geçişi ile etkilenecek olan bölümlerdir, katılımcılara da anahtar kullanıcılar denir. Proje ekibinin başındaki kişi ise proje lideridir; bu kişi firmadaki vizyoner perspektif ve fonksiyonel bakış açısı, koordinasyon ve psikolojik kapasitesi yüksek kişilerin arasından seçilmelidir.

Anahtar kullanıcılar hem ERP seçiminde karar verme düzeyinde katılımcıdır hem de ERP implementasyonu sırasında etkileri ve görevleri çok fazladır. Anahtar kullanıcıları seçerken, bu kişilerin firmanızda zengin iş deneyimine sahip, ERP felsefesine hakim, ekip çalışmasına ve bilgi paylaşmaya yatkın olmasına dikkat edilmelidir. Bu kişilerin aktif öğrenme ve etkin koordinasyon yetenekleri ön plandadır. Ekibin proje boyunca kararlı ve istikrarlı, güven veren bir kimlikte ilerlemesi şarttır. Projenin ilerleyen safhalarında gerek duyulacak olan güçlü sorumluluk duygusu ile öğrenme kabiliyeti ve amatör bir ruha sahip olmaları projeye katkı da verecektir.

Ancak anahtar kullanıcılardan oluşan proje ekibi ERP projesinin önemine, implementasyonun sonucu olarak sistemin verimliliğine inandıkça projenin başarısına adım adım yaklaşılabilir.

ERP Projelerindeki Kilit Kişiler: Anahtar Kullanıcılar...

ERP'nin seçimi, tüm süreçlerin tasarımı, ERP'nin yapılandırılması ve canlı kullanıma geçene kadar tüm sorumluluklar anahtar kullanıcılara ve proje yöneticisine aittir.

Öncelikle anahtar kullanıcılar ile firmadaki yürüten sistemin verimliliği üzerine çalışmalar yapılmalı, kağıt üzerinde çalışan sistemdeki süreçlerin standart, değişmez ve tekrar edilebilir hale getirilmesi sağlanmalıdır. Daha sonra bu kullanıcılarla birlikte süreçlere bağlı olarak ihtiyaç analizinin çıkarılması gerekmektedir. Çünkü, hatalı kurgu ve ona bağlı ihtiyaçlara uygun ERP seçilip uygulanırsa, ERP'de yapılandırılan süreçlerin düzeltilmesi çalışmaları, proje başlangıcındaki motivasyonun kaybına sebep olacaktır.

Firmadaki süreçlerin ERP sistemi üzerinde nasıl çalıştığının testi, aksaklık ya da eksik süreç bilgilerinin tüm firma tarafından kullanıma geçmeden önce tespit edilebilmesi açısından çok önemlidir. Bu nedenle anahtar kullanıcılar test süreçlerinde de aktif rol almalıdırlar.

Anahtar kullanıcılarla beraber analizi yapılan, tasarlanan ve ERP'de yapılandırılan süreçlerin kullanımı için, ilgili kullanıcı ekranlarının kullanımı hakkında son kullanıcılara eğitimlerini yine anahtar kullanıcılar verir.

Anahtar kullanıcıların departmanlarındaki son kullanıcıları süreçten haberdar etmesi, onların yorum, öneri ve eleştirilerini inceleyip bir sürecin ya da işlemin eksik ya da hatalı olarak ERP'ye aktarılabilmesi için implementasyon ekibine bildirilerek sürecin hatasız olarak kullanıma hazır hale getirilmesine katkıda bulunmaları beklenmektedir.

Görüldüğü üzere bir işletmede ERP sisteminin düzgün bir şekilde kullanılması yüksek oranda anahtar kullanıcılara bağlıdır. ERP sistemine karşı oluşan direnci kırmak için, hızlı şekilde sistemi kullanmaya hazır hale getirmeleri ve yaygınlaştırma çalışmalarına destek vermeleri beklenmektedir. Proje canlıya alındıktan sonra da kendi departmanlarında veya sorumluluk alanlarında bulunan son kullanıcılara ERP kullanımı sırasında yaşanan aksaklıklar ile ilgili ve zorlandıkları yerde ekran kullanımları konusunda yardımcı olmaları gerekmektedir.



M. Göker Sarp

Kurumsal Dönüşüm Platformu Koordinatörü
ERP, BI, CLOUD, CRM, e-DÖNÜŞÜM, MES,
PLM ve SCM Komiteleri
goker.sarp@erpcommittee.org

Kurumsal Kaynak Yönetimi (KKY) Sistemleri ve Veriler



Sezai Buğdaycı
Kurumsal Kaynak Yönetimi Proje Yöneticisi

Günümüzde KOBİ (Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler) ve daha üst sınıfta yer alan işletmelerde KKY Sistemi (Enterprise Resource Planning - ERP) kullanımı, kaynakların verimli kullanımı ve yönetimi için ihtiyaç olmaktan çıkmış, zorunluluk olmuştur. Her derde deva hesap tabloları (Microsoft Excel, Open Office Calc vb.) ile tahsilat, ödeme, stok, tedarik vb. işlerini yönetmek artık ancak bakkal dükkânı için geçerli olabilir.

İlişkisel veritabanları ile gigabyte seviyesinde veri tutabilirken, büyük data (Big Data) ile petabyte seviyelerinde veriler saklayabilmekteyiz. Bu verileri KKY sistemlerinde de kullanabiliyoruz artık.

Peki bu büyüklükteki verileri nasıl oynayacağız?

Tabii ki başlarda bir monitör, belki de Dummy terminal ve klavye yeterliydi. Ama bugün terabyte seviyesindeki verilerin kullanıcılar tarafından girilmesini hayal bile edemiyoruz. Verilerin, KKY Sistemlerinin temel enerji kaynağı olduğunu söyleyebiliriz. Veri yoksa KKY Sistemi varlığını sürdürmez. Bir kısım verileri klavye ya da benzeri araçlarla girmeye devam edeceğiz. KKY Sisteminde herhangi bir şekilde oluşan ve paylaşılan veriler ise KKY Sisteminde aktif olan modüllerden transfer veya ortak kullanımla elde edilir. Dış veri kaynaklarından ihtiyaç duyulan veriler ise, dış veri kaynakları ile KKY Sisteminin birbirlerini anlamayabilecekleri teknolojiler ile konuşarak veri paylaşımı ya da transferi ile sağlanabilmektedir.

Dış veri kaynağı nedir?

Dış veri kaynağı; SCADA "Supervisory Control and Data Acquisition" (kapsamlı ve entegre bir veri tabanlı kontrol ve izleme sistemi), PDKS (Personel Devam Kontrol Sistemi), M2M (Makineler Arası Kablosuz İletişim), son yıllarda endüstride kullanımı hızla artan RFID

(Radio Frequency Identification) vb. teknolojilerdir. İyi planlanmış ve kurulmuş dış veri kaynağı entegrasyonları ile veri kayıpları önlenilmekte, hatalı veri oranları en aza inmektedir.

KKY Sistemlerinin dış veri kaynağı kullanımına örnek oluşturabilecek yapı, madencilik-kimya sektöründe söz sahibi olan, halen çalışmakta olduğum işletme tarafından 2014-2016 yıllarında yürütülen proje ile kurulmuştur. İşletme yönetiminin, 2012 yılında,

- tüm faaliyet alanlarını kapsayan
- faaliyetleri arasında entegre çalışan
- faaliyetlere yönelik etkinlik analizi yapan
- Radyo Frekanslı Kimlik Tanımlama (RFID) ile Üretim-Stok-Lojistik faaliyetlerinin takibini yürüten
- biyometrik ve/veya temassız kartlı sistemler ile Personel Devam Kontrolünü (PDKS) sağlayan
- üretim tesisleri ve ünitelerinden kablolu ve/veya Makineler Arası İletişim (M2M) ile data transferi yapan
- karar destek sistemleri ile yönetim mekanizmalarını besleyen
- web üzerinden sipariş alan
- kurum ve kuruluşlarla (Maliye, Banka vb.) entegre olan
- gelişen yeni teknolojilere adapte olabilen

bütünleşik yapının kurularak; kurumun etkin, verimli yönetilmesi ve kurumu geleceğe taşıyacak kalıcı, sağlam yapının oluşturulması hedefleri ile KKY sistemini yenileme projesini başlatma kararı sonucu, proje 2014 yılında başlatılmış ve Ocak 2016'da canlı sisteme geçilmiştir.



KAPSAM ve TASARIM



Haluk İrten
GHG Danışmanlık
Proje Yöneticisi

PMI (Project Management Institute) Proje Süreç Gruplarını; “Her tür projede gerekli olan, açık dahili bağımlılıklar içeren ve uygulama alanından ve uygulanan proje yaşam döngüsünün özelliklerinden bağımsız olarak her projede aynı sırayla uygulanması gereken beş süreç grubu. Süreç grupları, başlangıç, planlama, yürütme, izleme ve kontrol ve kapanış süreçleridir” (PM-BOK® Kılavuzu – Üçüncü Baskı) şeklinde tanımlıyor.

Daha anlaşılabilir olması için ERP projelerinde yerleşmiş metodolojiler olan, örneğin Microsoft’un SureStep (Teşhis, Analiz, Tasarım, Geliştirme, Yaygınlaştırma, Operasyon) ya da SAP’nin ASAP¹ (Hazırlık, Kavramsal Tasarım, Gerçekleştirme, Canlı Kullanıma Geçiş Hazırlıkları, Canlı Kullanım ve Destek) her bir adımı bir proje süreç grubuna karşılık gelir.

Proje yönetiminde, projenin başarısı bağlamında, bir süreç grubunun diğerine göre daha önemli olduğunu söyleyebilmek olanaksızdır. Bununla beraber planlama süreç grubunun önceliği tartışmasıdır. Gene PMBOK® Kılavuzu’na dönersek, bu süreç grubunu “Proje kapsamını tanımlamak ve olgunlaştırmak, proje yönetimi planını geliştirmek ve projede gerçekleştirilecek proje aktivitelerini belirlemek ve zaman çizelgesine yerleştirmek için yürütülen süreçlerdir” şeklinde tanımlıyor.

Aslında ERP projelerinde kapsamın, ERP Hazırlık ve Yazılım Seçim Süreci’nin bir çıktısı olarak, ERP projesi başlamadan önce belirlenmiş olması gerekir. Uygulamaya baktığımızda ise, ERP geçişi öncesi firmaların bu sürece yeterli önemi göstermediklerini ya da yeterli önemi göstermelerine rağmen profesyonel destek al-

1 SAP S/4HANA ile birlikte yeni bir metodolojiye geçti; SAP Activate. Ancak SAP Activate uygulaması ve uygulamada karşılaşılabilecek olası sorunlar bir başka yazının konusu olacak kadar geniş olduğundan burada hiç değinilmedi.

mamaları, uygulayıcıların ise çoğu zaman satış baskısı nedeni ile proje kapsamını eksik ya da yanlış belirlediklerine şahit oluyoruz. Dolayısı ile ERP projelerinde gerçek kapsam proje başladıktan sonra “Tasarım” dediğimiz süreçte kesinlik kazanmaktadır. Ancak gene uygulamaya baktığımızda, projelerde “Tasarım” sürecinde gerek firmalar ve gerekse uygulayıcılar iki açmaz ile karşı karşıya kalmaktadır. Uzun yıllar Zorlu Holding bünyesinde IT Direktörlüğü yapan Hamza Cihan Sarı’nın işaret ettiği gibi, firmalar açısından “projeler genellikle organizasyonların tali işi olarak benimsenir. Çünkü organizasyonların asıl işleri acildir; çark dönmelidir. Bu ikilem projelerin her zaman sağlıklı yürütmesini engeller. Bu durumda tüm sorumluluk danışman şirketlere verilir. Böylece danışman, kendi bilgisi dahilinde (ki hiçbir zaman müşteri kadar bilemez) süreçleri tasarlar. Bu durumda iş bitiminde eksik veya yanlış bir sistem ortaya çıkma olasılığı vardır. Yeniden düzeltme ve geliştirme maliyetine de katlanılır.”

Uygulayıcılar açısından ise kaynak ve zaman, dolayısı ile maliyet söz konusudur. Tasarım sadece işe (Geliştirme/Gerçekleştirme) başlamanın bir ön şartı olarak alınır. Çünkü tasarım, tanım gereği, geliştirme/gerçekleştirme süreçlerinin bir girdisidir. Ancak çoğu zaman “kervanın yolda düzüldüğü” gibi tasarıma dönülüp bakılmaz. Bunun en güzel kanıtı tasarımın onay sürecidir. Doğal olarak bir süreç ancak ve ancak bir önceki sürecin onaylanması ile tamamlanır. Oysa uygulamada –çoğu kez zaman baskısı nedeni ile– geliştirme/gerçekleştirme sürecine tasarım onaylanmadan başlanır. Onayın geciktirilmesi ya da hiç verilmemesinin bir nedeni de tasarımın çoğu kez kullanıcılar tarafından anlaşılabilmesi, dolayısı ile onay sahiplerinin sorumluluk, daha da önemlisi canlı kullanıma geçildikten sonra tasarım sırasında yeniden tanımlanan süreçlerin kullanıcı tarafından benimsenmemesi riskini üzerlerine almak istememeleridir.



Bunlar projenin kaderi midir? HAYIR! Projeler yönetilmek içindir.

O zaman konumuza en baştan, Proje Kapsam Yönetiminden başlayabiliriz.

Hızla değişen çevre ile birlikte, şirket süreçleri dış çevre ve şirket içi fonksiyonlarla etkileşiminden dolayı daha karmaşık hale gelmektedir. Organizasyonlar, karmaşık ortamlara hızlı bir şekilde uyum sağlamak için iş süreçlerini ERP'ye aktarmayı öncelikli olarak görmektedir. Mevcut iş süreçlerinin, süreç yönetimi süzgecinden geçmeden, başka bir deyişle, iş süreçleri yapılandırılmadan ERP'ye geçiş ERP'den beklenen faydayı sağlamayacaktır. Çünkü yapılan işlem, varolan ve elle yapılan işin elektronik ortama taşınmasından ibaret olacaktır. Unutulmamalıdır ki, ERP yazılımını implemente eden ekip uygulama danışmanıdır, süreç danışmanı değildir. Bu ekip mevcut iş süreçlerinin (mevcut yöntem değil) en uygun şekilde sisteme aktarılmasından sorumludur. Dolayısı ile, kapsam belirlenmeden önce süreç iyileştirme çalışmaları tamamlanmış olmalıdır.

Proje Kapsamı (Project Scope); belirlenmiş özelliklere ve fonksiyonlara sahip bir ürün, hizmet ya da sonuç teslim etmek için yürütülmesi gereken çalışmalardır. (PMBOK® Kılavuzu – Üçüncü Baskı) Proje kapsam yönetimi, öncelikle, projeye nelerin (hangi iş süreçlerinin) dahil edileceğini ve nelerin edilmeyeceğini tanımlama ve kontrol etme işidir. Bu süreç, yukarıda da değindiğimiz gibi, ERP Hazırlık ve Yazılım Seçim Süreci ile başlar, kapsamın doğrulanması ve kontrolü ile tamamlanır.

Tasarım ya da kavramsal tasarım; mevcut iş süreçlerinin ve/veya ERP yazılımının kullanımı ile birlikte ihtiyaç duyacağı iş süreçlerinin tespit edilmesi, detay noktalarının netleştirilmesi ve bu iş süreçlerin ERP yazılımına nasıl aktarılacağını tanımlanmasıdır. Bu sürecin en önemli konuları aşağıda listelenmiştir:

- İş süreç adımlarının detay noktalarının netleştirilmesi
- Kapsamın gözden geçirilmesi
- İşletme rapor yapısının ve raporların detaylı olarak tanımlanması
- Kavramsal Tasarım Raporunun oluşturulması
- Ek geliştirme listesinin oluşturulması
- Proje plan ve çizelgelerinin gözden geçirilmesi ve gerekirse yenilenmesi

Dikkat edilmesi gereken noktalar ise:

- İş süreçleri mümkün olduğu kadar yalın ve gelişmeye açık olarak tanımlanmalıdır. Unutulmamalıdır ki, "Süreçlerini bildiğin kadar esnek, süreçlerine hakim olduğun kadar değişime açkısın. Ne kadar bilersen o kadar verimli/sade yapılara ulaşsın, ölçersin, hata yaparsın, görür düzeltirsin."2
- Tasarım raporu kullanıcılar için anlaşılabilir ve mutlaka süreç bazlı olarak hazırlanmalıdır. Modül ya da fonksiyon bazında hazırlanan raporlarda süreç izlenememektedir. Örneğin, satın alma süreci üretim ya da mali işler süreçlerinden bağımsız düşünülemez.
- Tasarım raporu mutlaka süreç haritalarını içermelidir. MS Visio süreç haritalamada bize muhteşem olanaklar sunmaktadır. Süreç haritalarda entegrasyon noktaları mutlaka gösterilmelidir. Aksi durumda hazırlanacak entegrasyon test senaryolarında bu noktaların bulunması ciddi sorun olacaktır.
- Yapılacak ek geliştirmelerin fonksiyonel spectleri tasarım içinde yer almalıdır. Ek geliştirmeler projenin en büyük maliyet kalemlerinden biridir. Her ek geliştirmenin potansiyel bir sorun olacağı gözden ırak tutulmamalı, mümkün olduğunca standart çözümler üzerinden gidilmelidir.
- Tasarım dokümanı mutlaka yaşayan bir doküman olmalıdır. Proje ilerledikçe onun hakkında gitgide daha çok şey öğrenilir. Proje başlangıcında belli bir kapsamımız ya da tasarımıımız vardır. Ancak proje ilerledikçe her zaman ele alınması gereken yeni bilgilerle karşılaşılabılır. Ne kapsam ne de tasarım taşa yazılmış değişmez dokümanlardır; bu projenin aşamalı olgunlaşmasının doğal bir sonucudur. Burada sorun, ortaya çıkan yeni bilginin/sorunun değişiklik yönetimi çerçevesinde ele alınmasında ve mutlaka dokümanite edilmesindedir. Çünkü her değişiklik kapsamda, proje planında ve dolayısı ile proje maliyetinde değişime neden olacaktır.
- Son olarak, tasarım dokümanı projenin en önemli çıktılarından biridir. Tasarımın ötesinde bu doküman firma (müşteri) ve uygulayıcı (çözüm ortağı) arasındaki bir taahhütnamedir. Bu taahhütname ile firma ne istediğini, uygulayıcı ise bu istekleri nasıl karşılayacağını yazılı hale getirmiştir. Dolayısı ile, tasarım raporu onaylanmadan bir sonraki aşamaya geçilmemelidir.

2 Bu tespit maalesef benim değil; not almışım ancak yazarını bulamadım.

TURQUALITY® Nedir?



Namık Kemal Sezen
Turquality ve Yönetim Danışmanı
kemalsezen@outlook.com
www.kemalsezen.com

TURQUALITY®'nin Hedefleri

- Marka potansiyeli olan firmalara global bir marka olma yolunda finansal kaynak sağlamak,
- Global Türk markaları yaratabilmek için firmaların ve markalarının gelişimlerine yönelik strateji, operasyon, organizasyon ve teknoloji danışmanlığı çalışmaları ile destek olmak,
- Program kapsamında bulunan firmaların yönetim birimlerine yönelik eğitim desteği vermek,
- Yurt dışında olumlu Türk malı imajının oluşturulması ve tutundurulması için iletişim ve tanıtım faaliyetlerinde bulunmak,
- Türk firmalarının marka bilincini artırmak,
- Türk firmalarının pazar bilgisi dahilinde aksiyon alabilmeleri için istihbarat desteği sağlamak,
- Seçilmiş Türk markaları için bir inkübatör ve katalizör olmak.

Markalaşma Gelişim Yol Haritası



TURQUALITY®, ülkemizin rekabet avantajını elinde bulundurduğu ve markalaşma potansiyeli olan ürün gruplarına sahip firmalarımızın, üretimlerinden pazarlamalarına, satışlarından satış sonrası hizmetlerine kadar bütün süreçleri kapsayacak şekilde yönetsel bilgi birikimi, kurumsallaşma ve gelişimlerini sağlayarak uluslararası pazarlarda kendi markalarıyla global bir oyuncu olabilmeleri ve söz konusu markalar aracılığıyla olumlu Türk malı imajının oluşturulması ve yerleştirilmesi amacıyla oluşturulmuş devlet destekli ilk ve tek markalaşma programıdır.

Dünyada devlet destekli ilk ve tek markalaşma programı olan **TURQUALITY®**'nin tüketicilerin gözünde bir marka referansı, Türk markaları açısından ise bir gelişim katalizörü olabilmesi amaçlanıyor.

23 Kasım 2004 tarihinde ilk kez yürürlüğe giren **TURQUALITY®** programı, küresel pazarlardaki değişimler ve program paydaşlarının talepleri de dikkate alınarak, stratejik bir gelişim ve değişim sürecinden geçerek bugün bulunduğu noktaya ulaştı. **TURQUALITY®** bugün; firmaları kurumsal, finansal ve operasyonel anlamda destekleyen bir markalaşma destek platformu olarak konumlandırılıyor.



TURQUALITY®'nin Misyonu

- Küresel Türk markalarından yurt içinde lokomotif oluşturmak,
- Şirketlerin marka gücü ve kurumsal altyapısını güçlendirmek,
- Yurt içinde marka bilinci ve farkındalığı yaratmak.

TURQUALITY® Programı kapsamına alınan firmalara sağlanan en önemli imkânlardan biri Markalaşma Gelişim Yol Haritası Çalışmasıdır. Bu çalışma çerçevesinde, firmaların Markalaşma Yol Haritası oluşturmalarına ve bu haritanın hayata geçirilmesine destek sağlanmaktadır. 14 Aralık 2012 tarih ve 28497 sayılı Resmi Gazetede yayımlanarak yürürlüğe giren 2006/4 sayılı Türk Ürünlerinin Yurtdışında Markalaşması, Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi ve **TURQUALITY®**'nin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ'de Değişiklik Yapılmasına İlişkin Tebliğ" çerçevesinde, **TURQUALITY®** Programına başvuran firmalara ön inceleme yapma ve **TURQUALITY®** Programı ile Marka Programına dahil olan firmalar için Markalaşma Gelişim Yol Haritası oluşturmalarına ilişkin danışmanlık hizmeti verme konusunda, 5 firma **TURQUALITY®** Programı Yönetim Danışmanı olarak yetkilendirilmiştir.

Bu bağlamda, **TURQUALITY®**/Marka Programı'na dahil olan firmalar, dünyanın önde gelen danışmanlık şirketlerinden Deloitte, Ernst and Young, McKinsey, PricewaterhouseCoopers, Boston Consulting Group ve KPMG'den hizmet alabilmektedir.

Firmalar, Markalaşma Gelişim Yol haritası çalışmasının yapılmasını teminen ön inceleme çalışmasını yapan firma hariç yukarıda zikredilen diğer 4 firmayla birlikte çalışmalarını yapar. Markalaşma Gelişim Yol Haritası oluşturmalarına ilişkin danışmanlık giderleri %75 oranında ve 200.000 ABD Dolarına kadar 2006/4 sayılı Tebliğ kapsamında desteklenmektedir.

Yönetim danışmanlığı firması işbirliğiyle yapılan çalışma neticesinde; firmanın mevcut durumunun detaylı analizi yapılmakta ve küresel piyasada kendi sektöründeki en iyi firmalarla karşılaştırılarak "iyileştirme projeleri" belirlenmektedir. Her marka için ayrı ayrı oluşturulan Markalaşma Gelişim Yol Haritası ile bu iyileştirme projeleri destek dönemi içinde gerçekleştirilecek şekilde programlanmaktadır. Dolayısıyla, markalaşma stratejisi oluşturulması noktasında firmaya müdahale etmeyip, firmanın konusunda uzman profesyonellerle birlikte kendi markasına özgü stratejisini yaratması imkânı sağlanmaktadır.

Konsept

Yönetici Geliştirme Programı



Türk markalarının uluslararası rekabetle başa çıkabilmesinin ve daha yetkin bir aktör haline gelebilmesinin önemli gerekliliklerinden biri de insan kaynağı altyapısının oluşturulmasıdır. Rekabetin çıktısının her geçen gün yükseldiği ve ülkelerarası sınırların önemini gittikçe kaybettiği günümüz pazarlarında, firmaların rekabetçiliğini artırmak için eğitim imkânları da sağlanıyor. Bu amaçla Koç ve Sabancı Üniversiteleri bünyesinde gerçekleştirilen ve firmaların ihtiyaçları gözetilerek "Yönetici Yüksek Lisansı (Executive MBA)" formatında oluşturulan Yönetici Geliştirme Programı ile **TURQUALITY** kapsamındaki firmaların orta ve üst düzey yöneticilerinin küresel başarı için gerekli vizyon ve yetkinliklere ulaşma konusunda desteklenmesi amaçlanmaktadır. Bugüne kadar toplam 635 yöneticinin eğitimi tamamlanmıştır.

TURQUALITY Yönetici Geliştirme Programı, her dönemi 6 saatlik oturumlardan oluşan 54 günlük süreçte tamamlanıyor. Eğitim, üniversitelerin kendi bünyelerinde tahsis edeceği 30 kişilik özel sınıflarda Cuma ve Cumartesi günleri saat 9:30-17:30 saatleri arasında gerçekleştiriliyor. Eğitim programının içeriği Türkçe olup devamlılığın esas olduğu programın sonunda üniversiteler tarafından katılımcılara eğitim kapsam ve niteliğini belirten bir sertifika veriliyor.

Yönetici Geliştirme Programı ile destek kapsamındaki firmaların orta ve üst düzey yöneticileri arasında ortak bir yönetim lisanının oluşturulması, firmalara sağlanacak destek hizmetlerinde projeleri hayata geçirecek takımların kurulmasına katkı sağlanması ve **TURQUALITY** marka destek platformu için ihtiyaç duyulan sinerjinin yaratılması hedefleniyor.

Önümüzdeki dönemde, Koç ve Sabancı Üniversiteleri ile sağlanan başarıyı yakalayabilecek kapasiteye sahip diğer üniversitelerle de söz konusu programı yürütmeye yönelik çalışmalarımız sürmektedir.

Nasıl Başvurulur?

Başvuru Öncesi Ön Koşul:

Müracaat eden markanın Türkiye'de tescilinin yapılmış olması, yurt dışında da ibraz edeceği İş Planında belirtilecek hedef pazarlarının en az birinde tescil edilmiş olması gerekmektedir.



Firma Ön İnceleme Çalışması ve Kapsama Alınma

Başvurusunda eksik bulunmayan şirketler için bir sonraki aşama ön değerlendirme sürecidir. Bu süreçte, Ekonomi Bakanlığınca görevlendirilen **TURQUALITY** Programı Yönetim Danışmanlığı Firmasının gerçekleştireceği Ön İnceleme Çalışması için gerekli ücretin görevlendirilen danışmanlık firmasına şirket tarafından ödenmesi gerekmektedir. Ön İnceleme Çalışması kapsamında, görevlendirilen **TURQUALITY** Programı

Yönetim Danışmanlığı Firması tarafından öncelikle başvuran şirketten inceleme alanlarına ilişkin detaylı bilgi/belge talep edilir ve bu bilgi/belgeler incelendikten sonra şirketin tesislerinde 2 günlük bir yerinde inceleme çalışması yapılır. Yerinde inceleme çalışmasına Ekonomi Bakanlığı yetkilileri veya TİM - **TURQUALITY** Sekreteryası da katılım sağlayabilir. Ön İnceleme Çalışmasında şirket aşağıdaki alanlarda incelenmektedir. Firma Ön İnceleme Çalışması, Deloitte, Ernst and Young, McKinsey, PricewaterhouseCoopers, Boston Consulting Group ve KPMG Danışmanlıklardan biri ile **TURQUALITY** Sekreteryası'nın beraber yürüttüğü, başvuru yapan firmada gerçekleştirilen 2 günlük bir çalışma olup, firma aşağıdaki alanlarda incelenmektedir:

1. Stratejik Planlama ve Kurumsal Performans Yönetimi

Firmaların, oluşturdukları vizyon ve misyon doğrultusunda stratejik hedeflerini belirleyebilmeleri için pazar, rekabet, müşteri, kanal, ürün analizi gibi çalışmalar yapmaları gerekmektedir. Bu kapsamda, firmaların oluşturacakları uzun vadeli stratejik planlar, buna bağlı olarak geliştirilecek iş planlarıyla desteklenmeli ve bütçe ile entegre edilmelidir. Stratejik planlama çerçevesinde yapılan tüm aktivitelerin belirli dönemlerde ölçülerek kurum performansının yönetilmesi önem taşımaktadır.

2. Marka Yönetimi

Firmaların markaları için uzun vadeli marka stratejilerini belirlemeleri, markalarını hedefledikleri pazarlarda doğru konumlandırmaları, belirledikleri stratejiler doğrultusunda marka planlarını geliştirmeleri ve plan dahilinde uygulamaya geçirmeleri gerekmektedir. Firmaların marka stratejilerini geliştirebilmeleri ve marka hedeflerini belirleyebilmeleri için vizyonu geniş bir yönetime ve marka konusunda uzman bir kadroya sahip olmaları, marka konumlamasının geçerliliğini hedeflenen pazarlarda düzenli olarak takip etmeleri ve elde edilen sonuçları hedeflerle karşılaştırarak aksiyonlar almaları markanın etkin yönetilmesi için önem taşımaktadır.

3. Marka Performansı

Firma markasının aktif olarak pazarlandığı yurt dışı pazarlar, markanın bu pazarlarda elde ettiği pazar payları, markanın geçmiş 10 yıllık süre içinde yurt içinde ve yurt dışında göstermiş olduğu performans, markanın hedeflenen pazarlarda konumlandırılması, markanın yüksek coğrafi yaygınlık düzeyine sahip olması markalaşma sürecinde önem taşımaktadır. Marka performansının yanı sıra, markanın ilgili Firma tarafından sahiplenilmesi, Firmanın üst düzey yönetiminin vizyonu ve girişimciliği markanın global pazarlara taşınabilmesi ve başarılı olabilmesi için esastır.

4. Tedarik Zinciri Yönetimi

Firmaların global platformda rekabet edebilmeleri için pazara doğru ürünü, doğru zamanda, iyi kalitede, doğru fiyatta sağlamaları gerekmektedir. Tüm bunların gerçekleşmesi için müşteri talebinden satın almaya, üretimden dağıtımına kadar uzanan zincirin, malzeme ve bilgi akışının ve kaynaklarının etkin bir şekilde planlanması ve yönetilmesi gerekmektedir. Firmaların operasyonel mükemmelliği hedeflemeleri ve bu hedef doğrultusunda operasyonlarını sürekli iyileştirmeleri, pazar taleplerini esnek bir yapıda ve istenen zamanda karşılayabilmeleri, maliyetleri kontrol edebilmeleri, verimliliği artırıcı inisiyatifler almaları global anlamda markalaşma sürecinde firmalara destek olacak ve markalaşma sürecini tetikleyecek önemli etkenlerdendir.

5. Pazarlama, Müşteri ve Ticaret Yönetimi

Firmaların uzun vadeli stratejik planlarında belirlemiş oldukları stratejik hedeflere ulaşmak için yerine getirmeleri gereken pazarlama faaliyetlerinin uygulanması ve etkin yönetilmesi gerekmektedir. Bu kapsamda firmaların pazardaki güçlü ve zayıf yönlerini araştırmak, hedeflenen pazarların dinamiklerini analiz etmek ve anlamak, müşterileri tanımak ve onların yaşam tarzlarını anlamak, rakipleri takip etmek gibi çalışmalarda bulunmak pazarlama faaliyetlerinin etkin bir şekilde yürütülmesi için önem taşımaktadır. Pazarlama faaliyetleri

Konsept

marka stratejisi ve konumlandırılması ile paralel olarak yürütülmeli, yerel farklılıklar analiz edilerek etkili bir pazarlama zekası ile hedef-odaklı faaliyetler geliştirilmelidir. Global büyüme sürecinde, pazarlama ile birlikte satış etkinliğinin de hedeflenen pazarlarda artırılması, satış gücünün kuvvetlendirilmesi ve satış organizasyonunun etkin bir biçimde yapılandırılması ve yönetilmesi gerekmektedir.

6. Ürün Tasarım/Araştırma ve Geliştirme

Global arenada rekabet edebilmek için firmaların ürün stratejisi geliştirmesi, birimler arasında işbirliği ve koordinasyon sağlaması, teknolojiyi etkin olarak kullanması gerekmektedir. Firmaların ürün tasarım/araştırma ve geliştirme faaliyetlerine gereken kaynağı ayırmaları ve bu konuda yatırım yapmaları, inovasyona yönelik ürünler geliştirmeleri, geliştirdiği ürünleri diğer ürünlerden farklılaştırabilmesi markalaşma sürecinde etkili olan en önemli unsurlardan biridir.

7. Finansal Performans

Firmaların markalarını global arenaya taşıyabilmeleri, geleceğe dönük yatırımlarını gerçekleştirebilmeleri, markalarını uluslararası pazarda konumlandırabilmeleri, marka, pazarlama ve tanıtım faaliyetleri gerçekleştirebilmeleri, operasyonlarını sürdürebilmeleri için finansal performanslarının güçlü olması gerekmektedir. Bu kapsamda, firmaların aktiflerini ve borçlarını etkin bir şekilde yönetmeleri ve kaynak planlaması yapmaları beklenmektedir.

8. İnsan Kaynakları Yönetimi

Firmaların belirledikleri stratejileri ve süreçleri doğrultusunda, operasyonlarını destekleyecek organizasyonu oluşturması, sahip olduğu insan kaynağını etkin bir şekilde yönetmesi, elde tutması, çalışanların performansını ve verimliliğini artıracak aksiyonlar alması ve mevcut insan kaynağını yetiştirmesi sürdürülebilir büyüme açısından büyük önem taşımaktadır.

9. Kurumsal Yönetim

Kurumsal Yönetim firma yönetiminde, pay ve menfaat sahipleri ile ilişkilerde, şeffaflık ve sorumluluk yaklaşımıyla firma faaliyetlerinde etkinlik ve verimlilik, yasal düzenlemelere uygunluk, pay ve menfaat sahiplerinin hak ve çıkarlarının korunması için güvence sağlayarak firmanın sürekliliğini hedeflemektedir. Firmalarda strateji ve operasyonları destekleyecek gerekli mekanizmaların işletilmesi, firmaların profesyonel ve kurumsal bir yapıda yönetilmesi, organizasyon yapısının işlevselliği, politika, süreç ve prosedürlerinin dokümente edilerek iletişimin etkin akışının sağlanması global platformda çalışabilmek ve rekabet edebilmek için önem taşımaktadır.

10. Bilgi Sistemleri Yönetimi

Firmaların stratejileri doğrultusunda belirledikleri süreçleri destekleyecek, operasyonların daha verimli ve etkin olarak yönetilmesini ve kontrol edilmesini sağlayacak bilgi sistemleri altyapısının oluşturulması kısa ve uzun vadede büyümenin önemli tetikleyicilerindendir. Firmaların her bölümde gösterdiği performans, aynı alanda dünyadaki en iyi uygulamalarla kıyaslanmakta (Benchmark) ve dolayısıyla firmanın dünya ölçeğinde nerede durduğu tespit edilmektedir. Bu çalışma sonucunda belirli bir noktanın üzerinde olduğu belirlenen firmalar **TURQUALITY®** Programı kapsamına alınmaktadır.

Kapsama Alınma

Ön Değerlendirme Çalışması sonrası, uygun bulunan firmalara, Marka programına mı **TURQUALITY®** Programına mı kabul edildiğine dair bildirim yapılır.



Vizyon

TÜRKİYE e-DÖNÜŞÜM'ÜN ZOR KISMINI ATLATTI. ŞİMDİ ÖTESİNE GEÇME ZAMANI!

*e-Dönüşüm eskiden zorluydu.
Haftalar alan geçiş süreçleri kıaldı, sorunsuzlaştı.
Artık yeni bir şeyler söylemek lazım!*



Türkiye'nin e-Dönüşüm hikayesi, 10 yıl önce bir tebliğ ile başladı. Bu hikayenin ana konusu, milyonlarca fatura üreten şirketlerin fatura gönderimlerini nüsha basımları yerine elektronik bir formatta sağlamaktır. Ve hikayenin kahramanı olmak için çabalayan küçük uygarlıkların büyümek için içine çekildiği ciddi bir rekabet ortamı doğdu.

Bugünün gözüyle o yıllara baktığımda, biz bu hikayenin neresindeydik diye kendime hep sormuşumdur. Çünkü bu hikayenin dünü de bugünü de bizim için o yıllarda belliydi. e-Dönüşüm, gerçekleşmesi beklenen teknolojik bir evrilmenin sonucu ve yeni başlangıçların ilk adımıydı ve Digital Planet olarak henüz kimse kıpırdayamadan yola tek başına çıkıp sektörü ileriye götüren güç olduk.

Türkiye'nin e-Dönüşüm hikayesi olarak adlandırdığımız, bugün geldiğimiz noktada hepimizin aşına olduğu bu süreçlerde çok ciddi deneyimler kazanmamızın nedeni sürecin tümünü ta en başından analiz edip yol haritamızı geleceğe doğru ayarlamamızdır.

2013 yılında başlayan, 20.000 firmanın e-Fatura'ya geçişiyle tetiklenen e-Dönüşüm süreci büyük çoğunluk için yeni durumları ifade ederken, Digital Planet bu hikayenin temel oyuncusu olarak durumu çoktan içselleştirmiş ve fırsata çevirmeyi başarmıştı.

Digital Planet olarak doğrudan özel entegratör kavramını ortaya çıkararak ERP sistemleri ile doğrudan çalışmaya başladık. Geldiğimiz noktada aylık 50 milyon üzerinde faturayı sistemlerimizde işliyor ve yönetiyoruz. Bu kadar dokümanı

içeride üretince bunların etkin bir şekilde saklanması için Türkiye'nin ilk yüksek sıkıştırılabilir dijital doküman arşiv teknolojisini geliştirdik ve yurtdışına ihraç ettik. En stratejik ihraç noktamızda, yani İngiltere'de bir ofisimiz daha bulunuyor. Yurtdışındaki çalışmalarımızın büyük bölümünü bu ofisimizle birlikte yürütüyoruz.

"Digital Planet bir ar-ge şirketi; dünya çapında ürünler geliştiren, yeni teknolojiler üreten, yenilikler arayan genç ve dinamik bir anlayışa sahip."

e-Fatura kusursuz güvenlik ve ciddiyet gerektiren bir iştir. Verilerinizi kime ve nereye emanet ettiğiniz çok önemlidir ve burada oluşabilecek hataların çok ciddi zararlara sebep olacağını bilmeniz gerekir. e-Fatura'ya yaklaşımımızda kurum içi süreçleri hiçbir şekilde değiştirmeden, operasyon olarak da bazı kritik ayarlamalar yaparak hem ERP sistemleriyle doğrudan entegre çalışabilecek hem de maliyet avantajı sağlayacak bağlantı katmanı oluşturduk. İşte bu şekilde kurumlara özel çözüm yaklaşımımızla, çok sayıda partner ile yaptığımız iş birlikleri sonucunda birçok müşteriye hizmet vererek e-Dönüşümün ötesine geçtik.

Sektörün ihtiyaçlarına baktığımızda bugün sunacağımız yeniliklere ihtiyaç olduğunu görüyoruz. Türkiye e-Dönüşüm'ün zorlu kısmını tamamladı ve bugün Digital Planet olarak dönüşümün ötesini, ilerisini konuşuyoruz. Bu konuyu ileriye götürmek adına e-Yedekleme, e-Mutabakat, e-Bilet, e-İmza ve KEP gibi yeni ürünlerimizle çözüm konusundaki yelpazemizi genişlettik. Fakat e-Dönüşüm'ün ötesinde, yeniliklerden en önemli olanı, büyük veri yani big data'yı doğru bir şekilde yönetmek.

Günümüzde saklanan veri boyutları hızla artmakta. Verileri saklamak için gereken donanım, yazılım, lisans, işletme, bakım, enerji ve iklimlendirme gibi maliyetler oldukça yüksek olduğundan mevcut çözümlerden farklı bir yaklaşım

geliştirmekten yola çıkarak yüksek miktardaki veriyi kayıpsız sıkıştıran ve sıkıştırılan veriyi sorunsuz saklayan NetCompact ve NetVault ürünlerini geliştirdik.

Ayrıca "Paran Tez Cebinde" sloganı ile hikayesine başlayan, sektöre örnek olan ve Türkiye'de şirketlerin tüm finansal gereksinimlerini karşılayan Digital Planet'in Finansal Çözümler Platformu Parantez, çok sayıda yeni ürününün lansmanı için hazırlanıyor. Bu ürünlerimizden ilki e-Factoring'i duyurduk.

e-Factoring ile birlikte artık faktoring firmaları ile e-Fatura sistemini kullanan Digital Planet müşterileri aynı platformda buluşup e-Faturaları için sistemdeki faktoring firmalarından kolaylıkla Fatura Temlik talebinde bulunabilecekler.

Digital Planet olarak, iş dünyasına, sektöre ve e-Dönüşüm'ün ötesine inovatif bir bakış açısıyla ülkemize ve insanlara fayda sağlamayı devam ettireceğiz.



Adnan Vural
Digital Planet Yönetim Kurulu Başkanı
adnanv@dtp.com.tr

ERP & SCM

ERP'ler ile Tedarik Zinciri Yönetimi (SCM) uygulamaları arasındaki çizgi gittikçe belirsiz hale gelmektedir. Nakliye, gümrük ve diğer ilintili paydaşları bütünsel olarak kapsayacak uçtan uca merkezi çözümler artık ERP'lerin odağına oturmuştur.



Y. Yağmur Katipoğlu
Danışman
yagmur@katipogludanismanlik.com

Bir araştırma şirketi, ERP kullanıcılarının SCM uygulamaları ile ilgili istek ve beklentilerini analiz etmiştir. İlgili analiz, 16 ille 2020 yılları arasında ERP kullanıcılarının %63'ünün SCM uygulamalarını ERP'ler üzerinde yürüttüğünü göstermiştir. Gelecekte yapılacak SCM uygulaması alımlarının %57'sinin ERP üreticileri üzerinden olacağı tahmin edilmektedir.

Toyota mı, Mercedes-Benz mi?

Kullanıcılar, SCM uygulamaları ile ilgili ihtiyaçlarının ERP'ler tarafından ne kadarının, hangi derinlik ile karşılandığını çoğu zaman araştırmamaktadırlar. Kulaktan duyma tavsiyeler, BMW veya Mercedes-Benz'in gereksiz yere pahalı, Toyota Camry'nin optimum karar olduğu örneğine benzetilebilir.

SCM'ler arasındaki eski keskin çizgileri günümüzde silikleştirmektedir. Günümüzde kullanıcıların çoğu, geleneksel ERP platformlarının temel SCM aktivitelerini ve koordinasyonunu sağladığını belirtmektedirler.

Ağırlık (brüt/net), hacim, desî, palet içi koli, koli içi adet, varış adresi, nakliye modu ve tipi gibi temel verileri doğal olarak içeren ERP'ler, SCM uygulamalarının stabil çalışmasını sağlarlar.

Diğer taraftan, küresel ve dijital ekonominin getirdiği sonuçlardan sadece biri olan "omni kanal" kavramı, perakende ve tüketim ürünleri sektöründe önemli lojistik gereksinimleri doğurmuş, SCM üreticileri de ilgili spesifik pazar beklenti ve ihtiyaçları çözen fonksiyonları ERP'lerden daha önce müşterilerine sunmuşlardır.

Gelişmiş İzlenebilirlik

Uzun süredir çoğu SCM üreticisinin odaklanmış olduğu dijital ihtiyaçların etkilediği lojistik temelli izlenebilirlik, ERP'lerin içini yeni çekmiştir. SCM içindeki stoğun ve lojistik aktivitelerin gerçek zamanlı izlenmesi, SCM üreticileri tarafından çözümlüş hususlara örnek verilebilir. Günümüzde ERP'ler, tekil nakliye modları ve lojistik sağlayıcı ekosistemleri yerine, omni kanalı kapsayabilecek bütünlük çoklu zincirleri yönetmeyi başarmaya çalışmaktadır.

Ağların Ağı

ERP'lerin şimdiki hedefi çoklu 3PL, ticari partnerler, tedarikçiler ve müşterileri kapsayacak uçtan uca yapıyı izlenebilir kılmaktır. İlgili kavrama da 'TZ kontrol kulesi' adını vermektedirler. Sadece denizyolu veya havayolu ağlarını kontrol etmek yerine tüm SCM merkezlerinin merkezini yönetecek bütünlük sistem, geleceğin ERP'lerini şekillendirecektir.

Fonksiyonellik

ERP üreticileri sadece SCM uygulamaları üzerine odaklı faaliyet gösteren firmaları satın alarak bulut uygulamalar, kestirimci veya yapay zeka gibi fonksiyonlileri de bünyelerine katmaktadır. İlgili trendin atarak devam edeceği öngörülmektedir. SCM firmalarını satın alan ERP Üreticileri, entegrasyon gerektirmeme ve az özelleştirme/ geliştirme avantajlarından dolayı, diğer SCM şirketlerinin bir adım öüne geçmektedirler. Ön ofis (satınalma, satış, muhasebe gibi) uygulamaları ile tam entegre çalışan SCM fonksiyonaltisinesine sahip ERP üreticileri, müşterilerine daha iyi toplam sahip olma maliyeti sunabilmektedirler.

ERP ile SCM Arasındaki Çizgi Belirsizleşiyor

Nakliye yönetimi, depo yönetimi, planlama ve tedarik fonksiyonallitelerinde sağlanan ilerlemeler, ERP'ler ile



Görüş

... BÜ, PROJEMİZ İÇİN RİSKTİR!



Haluk İrten
GHG Danışmanlık
Proje Yöneticisi

O zaman bakmamız gereken ilk şey riskin ne olduğudur.

Kendisinden eğitim alma şansına eriştiğim efsane Hoca rahmetli Prof. Dr. Muhan Soysal bizzat anlatmıştı: “ODTÜ İşletme Fakültesi’nde Stratejik Yönetim dersinin dönem sonunda tek soruluk bir sınav yapan hoca, tahtaya ‘What is risk?’ yazar. En yüksek geçer notu, boş yanıt kâğıdının en altına sadece ‘This is risk’ yazan öğrenci” alır.”

Demek ki bir diğer yapmamız gereken şey de kapsamı daraltmaktır. Biz burada sadece ERP proje risklerinden söz edeceğiz. Başka bir deyişle, projemizde öngörülemeveni planlayacağız.

Proje riski –oluşması durumunda– kapsam, zaman çizelgesi, maliyet ve kalite gibi bir ya da daha fazla proje hedefi üzerinde pozitif ya da negatif etkisi olabilecek belirsiz bir olay veya durumdur. Bir risk, bir ya da daha fazla nedenden kaynaklanabilir ve gerçekleşmesi halinde bir ya da birden fazla etkide bulunabilir. Bunun nedeni, olumsuz ya da olumlu sonuç olasılığı yaratan bir gereksinim, varsayım, kısıt ya da koşul olabilir.²

Tanımda bulunan “pozitif ya da negatif etki” sözcüklerinin altını özellikle çizdim. Çünkü “genellikle risk olumsuz bir durum yani tehlike olarak değerlendirilir. Bu nedenle, risklerin olumsuz etkilerinden zarar görmemek için olasılıklar göz önüne alınarak, önlemler almaya yönelik, çalışma ve planlama faaliyetlerini içeren ve risk yönetimi olarak anılan bir disiplin ortaya çıkmıştır”. Oysa tehdit olarak değerlendirebileceğimiz riskin negatif tanımının ötesinde bazı olaylar, örneğin bir işi yapabilmek için daha kolay bir yol bulmak, ya da bazı durumlar, örneğin projemizde tedarik edilecek bir malzeme ya da hizmet fiyatlarının düşük olması, bize yardımcı olan durumlardır. Bir başka örnek vererek, iddialı bir kaynak optimizasyon tekniğini benimsemek, böylece daha az kaynak kullanma şansına ulaşmak da bir risktir. Bu duruma fırsat deriz ve riskin pozitif yönünü oluşturur.

Proje riski tüm projelerde var olan belirsizlikten kaynaklanır. Projemizde her zaman beklenmedik sorunlar çıkabilir. Ekip üyeleri hastalanır ya da istifa edebilirler. Kaynaklarımız kullanılmaz hale gelebilir.

Proje başlangıcında öngörülebilir riskler, belirlenmiş ve analiz edilmiş olan risklerdir. Bunlara verilecek yanıtların planlanması mümkündür ve mutlaka projelerin hazırlık aşamasında planlanmalıdır. Öngörülemez riskler proaktif bir şekilde yönetilemez, bu nedenle bu tür riskler için yönetim yedeği hazırlanmalıdır. Gerçekleşmiş olumsuz bir proje riski bir sorun olarak değerlendirilir.³

Riski yönetmek riski planlamak ile olasıdır. Planlamamızı bitirdiğimizde, projemiz için risk oluşturabilecek durumları tanımlamış, projemizi nasıl etkileyebileceğini belirlemiş ve bu riskin gerçekleşmesi durumunda nasıl karşılık vereceğimizi planlamış oluruz.

¹ Bu yanıtı veren öğrenci, Arçelik Genel Müdürlüğü, Koç Holding A.Ş. Stratejik Planlama Grubu Başkanlığı ve Akkök Holding CEO’luğu yapmış olan Mehmet Ali Berkman’dır.

² 2013 Project Management Institute. Proje Yönetimi Bilgi Birikimi Kılavuzu (PMBOK® Kılavuzu) - Beşinci Baskı

³ a.g.e.

Risk planlaması üç aşamalı bir süreçtir:

1. Risklerin Tanımlanması: Bu işin en sağlam yolu, tüm proje ekibinin katılımı ile –örneğin beyin fırtınası ya da delphi tekniğini kullanarak– olası tüm risklerin listesini çıkarmaktır.
2. Risklerin Olasılık ve Etki Analizinin Yapılması: Oluşturduğumuz risk listesinden hareketle her bir risk için olasılık ve etki değerlendirilmesi yapılır. Bu değerlendirme her şirket için özeldir. Çünkü bir şirketin bir risk için duyarlılığı başka bir şirketten farklı olabilir. Değerlendirme niteliksel ya da niceliksel olabilir. ERP projelerinde niteliksel analizin daha uygulanabilir olduğunu düşünüyorum.

RISK DEĞERİ

		Orta	Yüksek	Yüksek
Olasılık	Yüksek	Orta	Yüksek	Yüksek
	Orta	Düşük	Orta	Yüksek
	Düşük	Düşük	Düşük	Orta
		Düşük	Orta	Yüksek
				Etki

Bu analizde risklerin olasılık ve etkileri DÜŞÜK, ORTA VE YÜKSEK olarak sınıflandırılır.

Olasılık ve etki matrisinden hareket ile Risk Değeri belirlenir.⁴

3. Risk Yanıtlarının Planlanması: Fırsatları geliştirmeye ve proje hedeflerinin karşı karşıya olduğu tehditleri azaltmaya yönelik seçeneklerin ve eylemlerin belirlenmesidir.

Gerçekleşmesi durumunda proje hedeflerini olumsuz etkileyebilecek tehditler ya da riskler için genellikle şu üç strateji kullanılır: kaçınma, devir ve azaltma. Dördüncü strateji olan kabul etme ise hem olumsuz risklere ya da tehditlere, hem de olumlu risklere ya da fırsatlara yönelik olarak kullanılabilir.

Olumlu Risklere ya da Fırsatlara Yönelik Stratejiler ise, yukarıda belirttiğimiz kabul etme stratejisine ek olarak yararlanma, geliştirme ve paylaşmadır.

Risk yönetimi sadece proje başında bir kez yapılan çalışma değildir. Risk listesi periyodik olarak gözden geçirilmeli, gerektiğinde güncellenmelidir. Risk Yönetiminin ana faydası, risk yanıtlarının sürekli optimize edilmesi için proje yaşam döngüsü boyunca risk yaklaşımının verimini arttırmasıdır. Amacımız, projemizde karşılaşılabileceğimiz tehditlerin olumsuz etkilerini en aza indirmektir.

⁴ MS Excel bu konuda eşsiz özellikler sunmaktadır. Basit birkaç formül ile Risk Değerini otomatik olarak buldurabilir, tüm Risk Değerlerinden hareket ile Projenin Toplam Risk Değerini hesaplayabilirsiniz.

ERP CHECK-UP

1-Giriş

Gartner der ki: “Bilgi teknolojileri sektörü projelerinin **%70’i hedeflenen yararı sağlamıyor.**” Aslında bu kadar da karamsar olmamak lazım. Peki ne yapmalı? Memnuniyetsizlik yaygın olmasına rağmen, neyse ki **önlenemez değil.** Elimizde ERP gibi dev bir sistem var. Geçmiş süreçte yaşanmış hata ve eksikliklerden sonra, artık bunu ayağa kaldırma zamanıdır. Firmaların “ERP süreci” veya “yaşamı” kabaca 3 aşama olarak karşımıza çıkmaktadır: **1)Kurulum öncesi:** Tedarikçi seçimi ve imza süreci. **2) Kurulum:** Kurulum ve ERP’nin şirkete göre konfigüre edilmesi sürecidir. **3) Kurulum sonrası:** ERP canlı sistemde devreye alındıktan sonraki hataların çözümlenmesi, stabiliteğin sağlanması, yeniliklerin adaptasyonu, eğitim, destek ve bakım çalışmalarını içerir (2), (3), (4), (5). Yapı, farklı sistemlerle (SCM, CRM vs.) entegre olarak genişler. Biz üçüncü aşama üzerinde duralım.

2-ERP Geçiş Sonrası Sorunlar

“Ölçülemeyen şey yönetilemez” diye çoğu yerde sözü geçmiştir. ERP sistemleri için de durum farklı değildir. ERP denetimleri ile bu ölçüm yapılabilir. On binlerce dolara sistemimizi aldık, sayısız gün fazla mesaiye kaldık, yazılım firması ve danışmanlarla yaşanan curcuna sonunda canlı kullanıma geçtik; sonunda hayırlı olsun diyoruz. Peki ya sonra? Sistemi satın aldık, **canlı kullanıma geçtik, işler bitti mi?** Sistem ilk günkü hali ile yıllar boyu aynı şekilde çalışmaya devam eder mi acaba?

“ERP’yi aldık, bir de **denetlemek, verimini artırmak için mi proje** yapacağız” demeyin. Çünkü bu ilk geçiş sürecinde, yüzlerce farklı konu ile uğraştınız. Yoğun iş yükü, teknik sorunlar, yeni kavramlar, organizasyon değişimleri, zaman kısıtı, bütçe kısıtı gibi nedenlerden üstün körü geçilen

şeyler, yavaş yavaş karşımıza çıkmaya başladı. Dokümantasyon detaylı değildir, yıllar geçmiş ve sistemi iyi kullanan elemanlar işten ayrılmıştır, ciddi bir görev/bilgi aktarımı yapılamamıştır. Acele ile, uzun vadede kullanılmayacak pek çok özel geliştirme yapılmıştır ya da yeni versiyonda bu özelleştirmelerin karşılıkları artık standart yeni sürümde sunulmuştur. Evet, kurumsal bir check-up yapmak kolay ama zamanında yapmadığımız/yapamadığımız işler ve yenilikler ile bir gözden geçirme şansı sağlayacaktır (6).

3-ERP Check-up & Audit

ERP kurulumunu tamamlayıp belli bir süre (1-3 yıl) kullandıktan sonra, mevcut uygulamaların verim artışı için değerlendirme yapın. Bu amaçla, uzman danışmanlık desteği ile bir proje oluşturun. Bu süreçte dışarıdan bakan bir göz, farkında olduğunuz ama dile getirmediğiniz pek çok konuyu ve çözümü ortaya çıkaracaktır. Bu proje kapsamında sistem yapısını ve süreçleri, genel kurallara uygun şekilde gözden geçirin. Bu çalışma sonucunda bir **durum raporu** hazırlanmalıdır. Bu sayede, sistemin etkinliğini artıracak noktalar ve olası değişiklik önerileri (iş süreci veya sistem) belirlenerek projelendirmek mümkün olacaktır.

3.1-Nasıl Yapılabilir?

Sistemi etkin tutmak için, ERP denetimlerini, organizasyonun içerisinde düzenli bir aktivite haline getirin. Bu çalışma sürecinde bir proje takımı kurun. Yönetim danışmanı desteğinde analiz çalışması yapın. Analiz sürecinde sorgulanacak bazı sorular: İş süreci adımları doğru mu? ERP içi süreçler neler? ERP dışı süreçler neler? Akıldaki, kayıtlı olmayan önemli bilgiler? ERP’deki süreçler ile gerçek süreçlerin uyumu ne seviyede? Alınan raporlar Excel’de uyarılma yapılmadan kullanılabilir mi? İstenen enformasyona an-

lık erişip direkt kullanabiliyor muyuz? Periyodik raporlar yöneticilere otomatik gelebiliyor mu? Verilerimiz temiz mi? Veri toplama sistemi var mı? Veriler anlık ve yerinde işleniyor mu? ERP kılavuzları güncel mi? **Yeni personel işe başladığında, kaç gün sonra kendi başına sistemi kullanabiliyor, % kaç seviyede?** XX raporu sistemden direkt alınabiliyor mu? Alınamıyorsa neden? Kod özelleştirme seviyesi nedir? (6).

Analizi yaptıktan sonra biraz daha detaylara girin ve yukarıdaki saydığım sorulara alınan cevapların “sağlamasını” yapın. Çünkü çoğu soruya yanıltıcı şekilde “olumlu” cevap almanız olasıdır. Örneğin, bir “Satış Döngüsü Check-Up” aşamasında, aşağıda kısmen belirttiğim sorular ve bunları sayısallaştıracak ölçütler ile durumu daha net ortaya çıkabilirsiniz:

1) Soru: “Verilen tekliflerin gerçekleşme oranı ERP’den takip edilebiliyor mu?” Cevap: “Evet, tabii ki” olacaktır büyük ihtimalle. Hemen peşinden dozajı bir adım artırıyoruz. Devam soru: “A satışçısı için, 2016 yılı 01-06 ayları arası teklif gerçekleşme oranı kaç gözüküyor, sistemden direkt gelen rakam nedir?” (KPI kurguları yapılmış mı? Müdahale yapmadan -Excel’de takla attırmadan- bu bilgiye ulaşabiliyor mu? Gelen bilgi doğru kabul ediliyor mu?)

2) Soru: “Sipariş tarihleri terminleri güncel mi?” Cevap: “Evet”. Devam soru: “Teslim tarihi 01.08.2016’dan küçük sipariş kalem sayısı kaçtır?” (Raporlar veya basit bir SQL sorgusu ile almak mümkün. Şayet bu durumda veri var ise, zaten sipariş planlama uygulamasında sistem dışında yürüyen ciddi bir durum var demektir.)

3) Soru: “Sipariş iadeleri ERP’de takip ediliyor mu?” Cevap: “Evet”. Devam soru: “Mayıs ayı için sipariş iadeleri % kaç?” Dozajı bir adım artırıyoruz. Devam soru 2: “İadelerin neden dağılımları



(kalite sorunu, gecikme vb.) nedir?” (Veri mevcut mu? İşe yarayacak anlamlı kurgu yapılmış mı?)

4) Soru: “Analitik yönetim raporlaması yapılabilir mi?” Cevap: “Büyük oranda”. Devam soru: “Zamanında sevkiyatların Mayıs ayı durumu için, geçen yılın aynı ayına göre, artış veya azalış %si nedir?” (Artık analiz yapacak zaman ölçekli veriler mevcut, ama analizi yapacak yönetim raporlaması veya iş zekası uyarlamaları yapılmış mı?) (6).

Bunlar ve tabii ki ilave çok sayıda soru seti ile, veri doğruluğu, güncelliği, kurguların gerçek hayata uyumu ile ilgili bir fikir ortaya çıkarmak mümkün olabilir. Bunun peşinden, varsa sorunlu noktaları genele doğru analiz ederek, temel sorun kaynakları belirlenir ve **iyileştirmeye yönelik bir yol haritası** sunulur.

3.2-Sonrasında, Denetimleri Düzenli Hale Getirir

Bu **check-up çalışmasını yapmak için “acil” durumların yaşanmasını beklemeyin**. Düzenli ve sık denetimler yapın. İşin doğası, iş yapış şekilleri devamlı değişmekte. Yeni ürünler ve süreçler eklendikçe işiniz gelişiyor. **Mevcut ERP’niz yüzlerce kabul, konfigürasyon ve ayar içermektedir. Başlangıçta hepsinin mükemmel şekilde ayarlandığını kabul etsek bile, mevcut iş akışına ve değişen enformasyon ihtiyacına göre değişiklikler yapmak gerekecektir.** İşiniz geliştikçe ERP sisteminizin de gelişmesi gerekmektedir. Yazılım firmaları müşteri taleplerini ve teknolojik ilerlemeleri dikkate alarak sistemi daha gelişmiş hale getirmeye çalışmaktadırlar. Bu değişiklik/yeniliklerden bazıları işinize tabii ki yarayacaktır. Ama ERP sisteminizi düzenli sıklıkla denetlemezseniz, bu yeniliklerin çoğundan faydalanma imkanı olmayacaktır.

Başka farklı konular da karşınıza çıkacaktır. Buradaki önemli nokta şudur: Sistemi verimli ve etkin çalışır tutmak için **ERP denetimlerini düzenli** yapmak gereklidir.

4-ERP Optimizasyonu

Mevcut işleyen sistem bir check-up çalışması ile gözden geçirildikten sonra, fayda sağlayacak iyileştirmeler ortaya çıkacaktır. Bundan sonraki aşama, bunları sahada yapmaktır. Bu aşamada da, uzman danışman desteği ile, proje yöneticisi ve anahtar kullanıcılarla çalışılmalıdır. Süreç-yazılım farklarını en doğru şekilde girecek çözümler belirlenmeli ve devreye alınması koordine edilmelidir. Bu tatbiki çalışmaları yaparken iş yapışımızı etkileyecek bazı kısıtlar karşımıza çıkacaktır. Bu **KISITLAR**: 1) Kodların güncelliği; 2) Mevcut özel geliştirmelerin sayısı; 3) Yeni yapılacak özel geliştirmelerin sayısı; 4) Organizasyonun reaksiyon, devreye alma hızı; 5) Organizasyonun zaman&malîyet bütçesi. Bu ve benzer kısıtları projeye başlamadan dikkate almalıyız.

Çalışmanın proje yönetimi kapsamında **YAPILMASI GEREKEN ÇALIŞMALAR**: 1) Gereklerini belirlemek; 2) Önceliklendirmek; 3) Bütçelendirmek (zaman&malîyet); 4) Projelendirmek, takip etmek, sonuçlandırmak; 5) Hayata geçirmek; 6) Denetlemek; 7) Devamlılığı sağlayacak mekanizmayı kurmak; 8) Eğitim; 9) Dokümantasyon; 10) Periyodik check-up, iyileştirmeler döngüsünü kurgulamak.

Aşağıdaki şekilde, örnek bir proje için hazırladığım proje takvimi yer almaktadır. 3-5 yıldır yürüyen bir sistemin gözden geçirilmesi ve iyileştirilmesi için planlama yapılmıştır.

Yukarıdaki şekilde ok ile belirtilen, “her adımda uygulanacak” kısma dikkatinizi çekmek isterim. Burada çoğu ERP sürecinde yaşanan sorunlara çözüm olacak küçük çözümler de yer almaktadır.

ERP CHECK-UP ve POST IMPLEMENTASYON PROJESİ											
PROJE	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
MEVCUT GENEL DURUM ANALİZİ											
Malzeme akışı											
Veri akışı											
Süreç sadeleştirilmesi											
ERP PROJE MEKANİZMASI KURULMASI											
TEMEL VERİ MAJİSTİK KARTLARI											
TEMEL VERİ ÜRÜN AĞACI & MERKEZİ BOTA											
SATIS SPARİNG GİRİŞİ											
MAJİSTİK İHTİYAÇ PLANLAMA											
ÜRETİM BİLGİLERİ											
SATIN ALMA SPARİNGLERİ											
DEPO GİRİŞLERİ											
DEPO ÇIKIŞLARI											
SEVKİYAT PLANLAMA											

Her adımda uygulanacak:
Analiz
İyileştirme
Kullanılmayan özelleştirmelerin belirlenmesi
Yetkilendirme
Kullanım kılavuzu
Bilgilendirme & mail sistemleri
Kontrol noktaları ve uyarılar
Eğitim
Durum değerlendirme

Şekil 1: ERP check-up ve post implementasyon proje planı (6)

Kaynaklar

1. Markus, L.M. ve Tanis, C. The Enterprise Systems Experience - From Adoption to Success. [yazan] R.W. Zmud. *Framing the Domains of IT Research: Glimpsing the Future Through the Past*, Cincinnati, OH: Pinnaflex Educational Resources Inc., 2000, s. 173-207.
2. A Study of the ERP Project Life Cycles in Small-and-Medium-Sized Enterprises: Critical Issues and Lessons Learned. **Hustad, Eli ve Béchina, Aurilla A.** 2011. World Academy of Science, Engineering and Technology 60. s. 110-116.
3. An ERP Life-cycle-based Research Agenda. **Esteves, J.M. ve Pastor, J.A.** Venice, Italy : s.n., 1999. Enterprise Management and Resource Planning: Methods, Tools and Architectures - EMRPS-99; in First International Workshop. s. 359-371.
4. Risk Management in ERP Project Introduction: Review of the Literature. **Aloini, D., Dulmin, R. ve Mininno, V.** 2007, Information and Management, s. 44(6), 547-567.
5. **Kocaoğlu, Batuhan.** Sektör Deneyimleri. İstanbul: Orjinal, 2016.
6. Enhancing Manufacturing Performance with ERP Systems. **Rajagopal, Palaniswamy ve Tyler, Frank.** 2000, Information Systems Management, s. 17:3, 1-13.
7. The Influence of Governance Equilibrium on ERP Project Success. **Wang, E.T.G ve Chen, J.H.F.** 2006, Decision Support Systems, s. 41, 708-727.

8. A Comprehensive Study on ERP Failures Stressing on Reluctance to Change as a Cause of. **Ghosh, Rittik.** 2012, Journal of Marketing and Management, s. 3 (1), 123-134, May.
9. Supporting Next Generation Manufacturing. **IDC.** 2012, IDC Manufacturing Insights, s. 1-5.
10. Putting the Enterprise into the Enterprise System. **Davenport, T.H.** 1998, Harvard Business Review, s. 76 (July/August), 121-131.
11. **Miller, Thomas.** 3 Common Mistakes When Auditing ERP. *ERPfocus*. [çevrimiçi] 15 August 2015. [Alıntı Tarihi: 10 July 2016.] http://www.erpfocus.com/three-common-mistakes-when-auditing-erp-3568.html?utm_source=erpinsider&utm_medium=email&utm_campaign=edition118.



Doç.Dr. Batuhan Kocaoğlu
YBS Danışmanlık ve Eğitim
batuhank@ybsdanismanlik.com

Röportaj

AGC Yazılım 10 Yaşında

2013 Yılından İtibaren Yurtdışı Projelere Yönelidik

AGC YAZILIM

AGC Yazılım 2006 yılında İzmir'de Alper Can ve Gökhan Can tarafından kuruldu. Bu Haziran ayında 10. yılımızı kutlamanın sevinci ve gururu içerisindeyiz. İlk kuruluş yıllarında daha çok orta ve büyük ölçekli Microsoft Partnerlarının taşeronluğunu yaparak ilerledik, fakat 2010 yılı itibarı ile satışa ve satış kadrosuna önem vererek AGC Yazılım olarak pazarda bilinirliğimizi arttırmaya başladık. Elbette bu adımlarla beraber 4 yıllık yolculuğumuz boyunca bizimle işbirliği yapan bazı firmalarla farklı projelerde karşı karşıya geldiğimiz durumlar oldu.

2012 yılında bir önemli adım daha atarak satış ekibimize ciddi bir yatırım yaptık ve bu adımın hızlı bir şekilde çok fazla proje satışı ile geri dönüşünü sağladık. Bu süreç içerisinde 50 kişilik bir ekip büyüklüğüne ulaşmış olduk. Her hızlı büyüyen ve kadrosunu yeterince uzmanla büyütemeyen firmanın yaşadığı sorunların bir benzerini yaşayarak hem bizim açımızdan hem de projelerimiz açısından biraz sancılı bir 2013 ve 2014 yılı geçirdik, fakat bu süreç içerisinde kadromuzu kaynaştırarak ve projeleri teslim ederek tecrübeli bir iskelet kadro elde etmiş olduk. 2013 yılından başlayarak yurt dışı açılımına da yönelmeye başladık ve 2014 yılı itibarı ile Amerika ve İngiltere'de projeler yapmaya başladık. 2015 yılı itibarı ile AGC Şirketleri olarak ciromuzun %50'lik kısmını Hizmet İhracatı gelirlerinden sağlamış bulunmaktayız ve 2016 yılında Almanya, Dubai ve İsviçre'de yaptığımız projelerimizle bu rakamı %60 bandına çekmiş bulunmaktayız.

2015 yılı firmamız açısından satış konusunda agresif olmaktan daha çok elimizdeki müşteriler ile ilişkilerimizi sağlamlaştırmak ve verdiğimiz hizmeti daha kaliteli hale getirmek üzerine yoğunlaşmakla geçti. Genel hedefimizi çok fazla müşteriye dağılıp başarısız işler çıkartmaktansa, elimizdeki müşteri portföyüne az ama kârlı ve başarılı olabileceğimiz müşterileri eklemek olarak belirledik ve bu yönde adımlar atmaya devam ediyoruz.

2016 sonu itibarı ile hedefimiz Avrupa ve Amerika kıtalarındaki müşterilerimizle ilişkileri sağlamlaştırmak ve geliştirmek yönünde. 2017-2020 yılları arasındaki hedeflerimiz ise Almanya, İngiltere, Dubai ve Amerika pazarlarında işimizi artırmak ve ciromuzun %75'lik bölümünü Hizmet İhracatı olarak gerçekleştirmek üzerine kurulanmış durumda.

2016 yılı başlarında hali hazırda sektörde bir yavaşlık başlamıştı. Yeni müşteri adaylarının yanı sıra eldeki müşterilerimizin de hizmet ihtiyaçlarında bir duraksama ve yavaşlama gözlemlemeye başlamıştık. Son yaşanan süreç sonrasında hem müşteri adayları açısından hem var olan müşterilerdeki ihtiyaçların devamlılığı açısından ciddi bir düşünüş gözlemlemekteyiz. Tabii ki bu tip dalgalanmalar bizim yurt dışı pazara daha fazla önem vermemiz gerekliliğini ön plana çıkarıyor.

Şu anda,

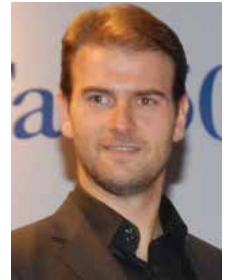
Amerika kıtasında Texas eyaletinde devam eden Dynamics AX projemiz bulunmaktadır.

İngiltere kıtasında yaklaşık 3 yıldır destek verdiğimiz Dynamics AX ve CRM müşterimiz bulunmaktadır.

İsviçre'de desteğini verdiğimiz Dynamics AX projemiz bulunmaktadır.

Almanya'da Dynamics AX konusunda destek verdiğimiz müşterilerimiz bulunmaktadır.

Dubai'de Dynamics CRM konusunda destek verdiğimiz müşterimiz bulunmaktadır.



Gökhan Can
Genel Müdür
gokhanc@agcyazilim.com

Röportaj

PRODA
Keyifli Çözümler

EN İYİ SATIŞ KALİTELİ İŞ YAPMAKTIR!

Müşterilerimize değer katıyoruz

ERP sektörünün önde gelen firmalarından CPM'in proje müdürlüğü görevinden ayrıldıktan sonra iki yıllık bir yurtdışı maceram oldu. Yurtdışından döndükten sonra 2007 yılında sektör tecrübesi olan deneyimli bir ekip ile PRODA'yı kurduk.

2009 yılında Alman firması olan Bosch Rexroth'un PRODA ile çalışma kararı alması önemli bir atlama taşı oldu. Rexroth'un sektördeki etkisi sayesinde birçok mühendislik firması ile başarılı projeler yapma fırsatı yakaladık. 2011 yılında İsveçli ilaç firması Meda Pharma'nın ERP süreçlerinin yönetiminde PRODA'yı seçmesi ilaç sektöründe de başarılı çözümler geliştirmemizi sağladı. Meda ile 2011'den itibaren ilaç sektörü ile ilgili veya sektör bağımsız başarılı projelere birlikte imza attık.

2013 yılı bizim için bir atılım yılı oldu. PRODA ailesine farklı sektörlerde yöneticilik tecrübesi olan arkadaşlarımızı dâhil ettik ve başta Türk Telekom olmak üzere FİG Endüstriyel, Doğadan, Hancı Çay ve İstanbul Ticaret gibi güçlü firmalarla çalışmaya başladık.

Şu an 40'a yakın firmaya ERP ve özel yazılım hizmeti veriyoruz. Yeni faaliyet alanları ile birlikte 4 yıl içinde 100'den fazla firmaya hizmet vermeyi hedefliyoruz. PRODA olarak özellikle üretim, ilaç sektörü, inşaat taahhüt sektörü ve iş zekâsı konularında uzman bir ekibe sahibiz. Ayrıca yakın zamanda bir yıldır ar-ge çalışmaları yaptığımız tüm yapının süreç yönetimi üzerinde çalıştığı ve ERP ile entegre mobil uyumlu Intranet ürünümüzü piyasaya süreceğiz. Farklı iş zekâsı yazılımlarında uzman arkadaşları ekibimize dâhil ederek iş zekâsı alanında da güçlü bir ekip oluşturduk ve başarılı projelere imza atmaya başladık.

Müşterilerimizle iletişimi öncelikle karşılıklı güven temelleri üzerine inşa ediyoruz. Müşteri tedarikçi ilişkisi yerine çözüm ortağı ilişkisi ile çalışıyoruz. Firmaların karmaşık süreçlerini basitleştiriyoruz ve birlikte en doğru çözümü üretiyoruz.

Büyümenin yolu doğru veriye doğru analiz noktaları ile kolayca ulaşmaktan ve bu sayede her

şeyi kontrol altında tutabilmekten geçiyor. Bizim çözüm ortaklığımız gerçek anlamda ERP geçişinden sonra başlıyor. Veriler oluşmaya başladığı andan itibaren dönemsel analizlerle satış, stok, üretim ve finansal konularda verimlilikleri ölçmeye başlıyoruz. Sorunlu noktaları tespit edip çözüm önerilerimizi müşterilerimize sunuyoruz. Neler yapılması gerektiğine birlikte karar verdikten sonra sistem üzerinde geliştirmeler yaparak verimlilik artışı sağlıyoruz.

Örnek vermek gerekirse; bir firmada teklif takibini sistem üzerine taşıyarak cironun %30 artmasını sağlarken, diğer bir firmada müşteri kredi limitleri tanımlatarak finansal risklerin azaltılmasını sağlıyoruz. Bir firmada nakit akışı sistem üzerine taşıyarak firmanın finansal darboğazlara girmesini engellerken, başka bir firmada detaylı bir maliyet muhasebesi sonrasında firmanın üretim süreçlerini optimize ederek firmanın maliyetlerini düşürmesine yardımcı oluyoruz ve firma bunu satışa yansıtarak rekabet gücünü artırıyor. Bunun gibi onlarca örneklerle başarı hikâyeleri oluşturarak çalıştığımız firmalara değer katıyoruz ve ülkemiz için değerli bir iş yaptığımızı hissediyoruz.

Yeni işe başlayan arkadaşlarımıza ilk andan itibaren "En iyi satış kaliteli iş yapmaktır!" felsefesini öğretiyoruz. Bu felsefe bize mutlu müşteri ve referanslı satış olarak geri dönüyor.

Başarı hikâyeleri insanlarla yazılır. Müşteriyi mutlu etmenin yolu da çalışanın mutluluğundan geçiyor. Çalışanlarınıza ne kadar değer verirsiniz o da müşterisine o kadar değer verir. Doğru yönlendirilirse her insanın mucizeler yaratabileceğini inanıyoruz.

Sonuçta her insan bir beyindir. Tecrübeli ve genç ayrımı olmadan, hiyerarşi olmadan özgür tartışma ortamlarında yaratıcı fikirler ortaya koyuyor ve müşterimiz için en doğru çözümü bulmaya çalışıyoruz. En büyük hayalimiz yetiştirdiğimiz gençlerin gelecekte sektöre yön verebilecek insanlar haline gelmesi.

Kurumsal Yazılım Pazarı

2016 yılı bize göre kurumsal yazılımlar anlamında başarılı bir yıldır. Bir taraftan E-Dönüşüm, KOSGEB desteklerinin arka arkaya açıklanması ve Kurumsal Dönüşüm Platformu'nun farklı alanlarda yapmış olduğu farkındalık çalışmaları, diğer taraftan bulut çözümler, iş zekâsı ve Endüstri 4.0 sektöre ilgiyi arttırdı.

Türkiye'deki siyasal ortam ve konjonktür farklı sektörleri olumsuz yönde etkilemiş olsa da firmalar kriz dönemlerinde kurumsal yazılımların önemini daha iyi kavıyor.

Veri yoğunluğunun artması ile birlikte yöneticilerin stratejik karar alma süreçlerinde anlamlı bilgiye en hızlı şekilde ulaşmasının değeri her geçen gün artıyor. Önümüzdeki yıllarda iş zekâsı çözümleri her ölçekte firmanın vazgeçilmez olacak gibi görünüyor.

Diğer taraftan önümüzdeki yıllarda Ortadoğu'daki gelişmelerin Türkiye'yi olumlu yönde daha fazla etkileyeceğini ve kurumsal yazılım anlamında da yeni pazarlar oluşturacağını düşünüyoruz (şu an İran pazarında olduğu gibi). Türkiye her krizden başarı ile çıkmış bir ülke profili ile önümüzdeki dönemde kendisine yeni fırsatlar yaratacaktır. Kurumsal yazılım sektörü de önümüzdeki yıllarda bize göre fırsatın en fazla olacağı alan olacak. Bu dönem iyi değerlendirilmeli. Hepimizin değişime hazır olması gerekiyor.



Erkan Ahtagil

Genel Müdür

erkan.ahtagil@prodasoft.com

KURUMSAL BAŞARI HİKAYELERİ 2016

Kurumsal Başarı hikayeleri için, iş uygulamaları ve kurumsallaşma projeleri gerçekleştiren firmalardan temsilciler ve danışmanlık firmalarıyla röportaj yapılmıştır. Başarı hikayelerini oluşturan proje bilgilerinin sorumluluğu projeyi gerçekleştiren taraflara aittir.



Başlarken...

Kurumsal Başarı Hikayeleri 2016, 2013 yılında yayınlanan Kurumsal Çözümler Rehberi ve Kurumsal Başarı Hikayeleri, 2014 yılında yayınlanan Kurumsal Çözüm Önerileri ve 2015 yılında yayınlanan Kurumsal Çözüm Önerileri 2015 çalışmalarımızdan sonraki beşinci ve en son yayımlarımız olma özelliğindedir.

Kurumsal Başarı Hikayeleri 2016, 6 ay süren hazırlık evresiyle, 34 Kurumsal çözüm kullanıcısı firma ile çözüm kullanıcıları, akademisyenler, bilişim ve yönetim danışmanlarının katılımıyla oluşturulmuştur.

2014 yılında yayınlanan Kurumsal Başarı Hikayeleri'nden sonra yeni yayımlarımıza bazı yeni alanlar eklendi. Yayında yer alan kurumsal başarı hikayeleri sayfalarında, firma, proje yöneticisi, proje sponsoru ve kurumsal çözüm bilgisinin yanı sıra projenin gerçekleştiği yıl ve proje süresi, proje büyüklüğü ve kapsamı için çözüm kullanıcısı sayısı, kullanılan modüller ve fonksiyon bilgilerine de yer verilmiştir.

Rehberde yer alan başarı hikayeleri kendi içinde alfabetik olarak sıralanmış olarak 16 sektörel bölümde yer alıyor.

Başarı hikayelerinden sonra ilgili kurumsal çözüm alanlarında çözüm üreten ve hizmet veren firma bilgilerinden oluşan indeks listeleri sayfaları yer alıyor. Bu sayfalarda, üretici firma ürün ve hizmetleri, hizmet alanları ve sektörler hakkında bilgiler yer alıyor.

Rehberde ilgilendiğiniz sektör veya alandaki başarı hikayesi bölümünü inceledikten sonra, yayında yer alan yönetim danışmanı ve akademisyen görüşlerini de okuyabilirsiniz.

M.Göker SARP

Kurumsal Dönüşüm Platformu Koordinatörü

ERP, BI, CLOUD, CRM, e-DÖNÜŞÜM, MES, PLM ve SCM Komiteleri



BİLİŞİM
&
TEKNOLOJİ

ERP - Kurumsal Kaynak Planlama Projesi

Bilişim & Teknoloji

Global Hedeflerimiz İçin Uluslararası Standartlarda Bir Çözüme Sahip Olduk.



İş süreçlerimizin mevcut ve gelecekteki ihtiyaçlarını karşılamak için Detaysoft danışmanlığında SAP çözümlerini tercih ettik.

İndeks Bilgisayar Sistemleri Mühendislik Sanayi ve Ticaret A.Ş., 10.07.1989 tarihinde, Türkiye genelindeki bilgisayar firmalarına, ihtiyaç duydukları tüm ürünleri, iyi organize olmuş bir bilgisayar dağıtıcısı kimliği altında sağlamak amacı ile kurulmuştur. İndeks Bilgisayar A.Ş., 200'den fazla dünya markasının dağıtımını gerçekleştirmekte, 500 personele ve

8000'den fazla iş ortağına sahip, 2001 yılından bu yana Bilişim Teknolojileri sektöründe liderliği elinde bulunduran bir şirketler grubu haline almıştır. Bir holding yapısında faaliyet gösteren İndeks, hepsi farklı teknoloji ürünleri alanlarında faaliyet gösteren 6 şirketi (Index, Datagate, Despec, Netex, Artım, Teklos) bünyesinde barındırmaktadır.

Dinamik ve hızla büyüyen şirketlerimiz için, iş süreçlerimizin, müşterilerimizin ve yönetim ekiplerimizin gelecekteki muhtemel ihtiyaçlarının tam entegre çözümler ile sağlanabiliyor olması, yenilikçi ve sürekli güncellenen dinamik yapısına ve global ekosistemine dahil olmamız, SAP çözümlerini tercih etmemizdeki en etkin unsurlar olmuştur.

Detaysoft ile yapılan 14 aylık bir geçiş projesi sonrası geline nokta, SAP sistemleri ile iş süreçlerimizin mevcut ve gelecekteki ihtiyaçlarını en uygun şekilde karşılayacak sistematik, çok fonksiyonlu, standart ve entegre uygulamalar ile bütünsel bir çalışma ortamı yaratılmıştır.

Bu sayede iş ortaklarımızı, müşterilerimizi ve kendi ekiplerimizi sistemin bir parçası haline getirmiş olmakla birlikte, bu yapıya sürekli gelişen ve yenilenen çözümleri ile destek olacak global bir çözüm ortağına da sahip olunmuştur.

Index grup ve Detaysoft üst yönetiminin projeyi sahiplenmesi, proje ekibinin başarı odaklı ve özverili çalışmaları, sistematik proje yönetim uygulamaları ve şirketlerin iş yapış kültürü, iş birliği, sonuç odaklı yaklaşımı başarıyı getiren en önemli kriterler olmuştur.

ERP - Kurumsal Kaynak Planlama Projesi

Proje Süresi	: 14 Ay
Yer Alan Kurumsal Yazılım	: SAP sFIN 2.0 on ERP 6.0 EHP7
Proje Yılı	: 2015
Kullanıcı Sayısı	: 250
Modüller / Fonksiyonlar / Çözüm Kapsamı	: SAP ERP - Kurumsal Kaynak Planlama, BW - Raporlama



Detaysoft Genel Müdürü
Serpil Mermer



İndex Grup'un A'dan Z'ye tüm süreçlerini kolayca yönetebilecekleri ve yüksek performansa sahip ERP ihtiyacı bulunmaktaydı. Bu kapsamda tüm ihtiyaçları analiz ederek kendilerine optimum çözümü sağlamak için SAP S/4HANA çözümünü sunduk. Bu çözümü sunarken SAP'nin geçtiğimiz yıl

lansmanını yaptığı S/4HANA teknolojinin yeni olanaklarından yararlanarak değişimi destekleyen, iş süreçlerine değer katan, bilgiyi ve süreçleri kaynak sistemlerle bütünleştiren bir sistem konumlandık.

Bu kapsamda, İndex Grup'un mevcut ve gelecekteki iş ve bilgi gereksinimlerini karşılayabilecek, iş modelindeki değişimlere uyarlatabilen esnek bir mimarinin ve müşteriye özel çözümün birlikte planlanmasını sağladık. Sunduğumuz proje ve danışmanlık hizmetleri ile birlikte, SAP'nin global olarak ispat-

lanmış süreç, teknoloji ve çözümlerini yerel kaynak ve deneyimlerle birleştiren, müşteriye değer katan mükemmel bir iş ortaklığı çerçevesinde, proje danışmanlık ve destek hizmetlerini Index grup şirketlerine vereceğiz. Bunun yanında, en iyi çözüm olarak, İndex Grup şirketleri ile birlikte sinerji yaratılarak tek bir ekip geliştirilecek, bilgi aktarımı sağlanacak ve böylelikle iş süreçlerinin iyileştirilmesi ve yeni iş süreçlerinin benimsenmesi sağlanacak ve SAP ERP sisteminin hayata geçirilmesi hızlandırılmış olacaktır.

CRM - Müşteri İlişkileri Yönetimi Projesi

Bilişim & Teknoloji

INSPARK aklımızda olan iş modelini, mevcut durumumuzu ve nereye gitmek istediğimizi anlayabildi.



Mobilike için takip ve analiz önemlidir. Neler yaptığımızı görüp işlerin sonucunu analiz ederek ilerisini planlayabilmeliydik.

Mobil reklam sektöründe Türkiye'nin lider şirketi Mobilike, 2009 yılında Volkan Bıçer ve Şekip Can Gökaltı tarafından kurulmuştur. Türkiye'nin en geniş mobil reklam ağına sahip olan Mobilike, akıllı telefonlarda ve tabletlerde aylık 4 milyardan fazla gösterim sağlayan bir yayıncı ağını yönetmektedir. Çeşitli ve yenilikçi mobil reklam ürünleri ile Türkiye'deki mobil internet kullanıcılarının %65'ine ulaşmaktadır.

Mobilike, Türkiye'de akıllı telefonlarda ve tabletlerde uygulanan reklamlarda rich media ve video reklamlarını yayınlayan ilk şirkettir. Sunduğu premium mecraları, farklı reklam modelleri ve gelişmiş teknolojileri ile Mobilike bir reklam satış evi olarak tanımlanabilir.

İşlerimizin bulut tabanlı bir platform üzerinde takip edilmesi, KPI'ların belirlenmesi ve her türlü verinin bulutta tutulması bizim için çok önemli parametrelerdi. Oldukça geniş bir altyapıyı Salesforce.com'a taşıma kararı aldık.

Faaliyet alanımız yeni bir alan olduğu için anlatmak kolay olmamasına rağmen INSPARK ile bir birimizi anlamak bizim için çok büyük bir avantaj oldu. Proje sırasında hayata geçen tüm otomasyon süreçlerinin hiçbirini eksiltmeden, çok aktif bir şekilde kullanmaya devam ediyoruz.

Müşteriler ile ilk tanışma aşamasından satış sonlandırılması ve satış sonrası aktivitelere kadar tüm veri Salesforce üzerinde tutulmalıydı. Bunun aslında çok kolay bir şey olduğunu düşünmüyorum, çünkü projeye kompleks bir şekilde başladık fakat her iki tarafın da birbirini anlaması ve ihtiyaçlarımızın danışmanlar tarafından anlaşılması bizi çok rahatlatmıştı.

Salesforce CRM sayesinde iş süreçlerimizi tek bir platform üzerinde takip ediyoruz ve anlık olarak her türlü dataya istediğimiz anda ulaşabiliyoruz. Normal insan kabiliyetiyle ya da farklı ürün üzerinde tutulan datayı analiz edememe durumunu ortadan kaldırdık ve ekstra analiz raporları alma imkanı bulduk.

Türkiye'de işletmeler teknoloji yatırımları konusunda, "Benim işlerim zaten yolunda gidiyor, neden

böyle bir şeye ihtiyacım olsun" şeklinde direnç gösterebiliyor. CRM'i evinizin toprağını sağlamlaştırmak ve yapısını güçlendirmek olarak görmelisiniz.

INSPARK'tan proje sonrasında da bakım ve danışmanlık hizmeti almaya devam ediyoruz. Majör değişiklikler üzerinde görüşüp birlikte değerlendiriyoruz. Platformun esnek yapısı değişen ihtiyaçlarımıza cevap verebiliyor.

CRM - Müşteri İlişkileri Yönetimi Projesi

Proje Süresi	: 2 Ay
Yer Alan Kurumsal Yazılım	: Salesforce.com
Proje Yılı	: 2014
Kullanıcı Sayısı	: 65
Modüller / Fonksiyonlar / Çözüm Kapsamı	: Satış Bulutu, Servis Bulutu, Satış Otomasyonu ve Satış Sonrası Müşteri İlişkileri Yönetimi



Genel Müdür
Serdar Susuz



Türkiye'nin önde gelen bulut bilişim firmalarından biri olarak, müşterilerimizin ihtiyaçlarına ve beklentilerine uygun, akıllı iş çözümleri sunmaktayız.

25 yıllık yazılım uygulama deneyimimiz, 8 yılı aşkın Salesforce.com CRM deneyimimiz ile müşterilerimizin pazarlama, satış ve satış sonrası süreçlerinde zaman ve maliyet tasarrufu sağlayabilecekleri CRM çözümleri, projeleri gerçekleştirmekteyiz. Salesforce.com Türkiye Yetkili Satıcısı olarak bilgi birikimimize katkı sağlayan 350'den fazla müşterimizin bugün bulut bilişim

min avantajlarından en yüksek seviyede faydalandıklarını görmek bizim için en değerli müşteri referansıdır.

CRM projelerinin başarısı, öncelikle üst yönetimin sponsorluğu, şirket içindeki proje ekibinin kararlılığı ve çalışanların motivasyonuna bağlıdır. Mobilike, Salesforce CRM projesinde bu anlamda kusursuz destek verdi.

BI - İş Zekası Projesi

Bilişim & Teknoloji

Verilerin tek yerde raporlanması ile bakış açımız zenginleşti ve hızlı kararlar vermek alışkanlık haline geldi.

Telcoset tüm süreçlerini Qlik Sense İş Zekası uygulaması ile yönetiyor.

Ülkemizde bugün birçok firmanın farklı platform ve altyapılarda iş sürekliliğinin esas olduğu BT hizmetleri ihtiyacı bulunmaktadır. Bu sebeple firmalar sistem entegrasyonu konusunda derin bilgi birikimine ve tecrübeye ihtiyaç duymaktadır.

Telcoset, kablolamadan ağ tasarımına, donanım seçeneklerinden bütünlük iletişim ve yönetim sistemlerine, mesajlaşmadan işleme kadar hemen tüm BT ve veri iletişimi konularında derin teknik bilgiye sahiptir. Telcoset, müşterilerine aşağıdaki danışmanlık ve entegrasyon hizmetlerini sunmaktadır:

- Sistem Entegrasyon Çözümleri
- Microsoft Çözümleri ve Danışmanlık Hizmetleri
- Microsoft Lisanslama Çözümleri
- Network Çözümleri
- Altyapı Kablolama Çözümleri
- İş Devamlılık Çözümleri

İş dünyasının rekabetçi ortamında, firmamızın sürdürülebilir rekabet avantajı sağlayabilmesi için bilginin gücünü daha etkin bir şekilde kullanabilmesi gerektiğini düşünüyoruz. Yüksek pazar payına ulaşabilmek için doğru kararları verebilmeli ve doğru çözümleri uygulayabilmeliyiz. Bunun için var olan iş performansını anlamlandırıp bilgiye dayalı iş kararları alabilmeli ve tüm Telcoset grup şirketlerinin iş verilerini doğru şekilde konsolide ve analiz edebilmeliyiz. İş zekası çözüm arayışımız bu olgularla şekillendi ve pazardaki pek çok iş zekası çözümünü analiz etmeye başladık. Hız, kolay entegrasyon, yetkin ekip ve uygun bütçe gibi pek çok kriteri karşılayan Qlik Sense ürününe bu doğrultuda karar verdik.

Telcoset ve grup şirketlerinin (ITPS, T-Servis ve

- Veri Merkezi Tasarımı ve Optimizasyon Çözümleri
- Veri Merkezi Altyapısı (Güç, Soğutma, Etkinlik, Sıcaklık, Nem, Hava Akışı Kapasitesi, Ağ) Keşif Hizmetleri
- Veri Merkezi CFD (Computational Fluid Dynamics) Soğutma Analizi ve Tasarım Hizmetleri

Sistem entegrasyon danışmanlığında Türkiye'deki güçlü oyuncuların biri ve "Uptime Institute Accredited Tier Designer" sertifikasına sahip bir firma olan Telcoset, "Uptime Institute ve Data Center Dynamics" sertifikalı dört personele sahiptir.

Telcoset, aralarında Borsa İstanbul, Türk Telekom, Ericsson, TFKB, Turkcell, Halkbank, 3. Köprü, Gebze Organize Sanayi, Tübitak ve Superonline gibi marka ve kurumların da bulunduğu 30'dan fazla müşterisi için son beş yılda Türkiye'de 20.000 m2 Veri Merkezi tasarımı ve kurulumu yapmıştır.

Airmind) ERP, CRM, Veritabanı uygulamaları ve Excel tabloları gibi pek çok kaynaktan alınan verileri, her hafta bu verilerin toplanması ile analiz ediliyor ve karar mekanizmaları alınan bu raporlarla şekilleniyordu. Tüm bu verileri Qlik Sense İş Zekası uygulamasında toplayarak anlık ve akıllı kullanıcı dostu raporlar oluşturduk. Bu raporları iş sahiplerinin etkin bir şekilde kullanmasını sağlayarak hızlı kararlar almalarını sağladık. Bu fayda ile tüm projelerimizin verimlilik katsayısının arttığını gözlemliyoruz.

DQ Türkiye ekibinin Qlik Sense ve ERP uygulamalarındaki tecrübesini projenin tüm aşamalarında hissettiğimizi belirtmek isterim. Ürünü iyi tanıyan bir ekip sayesinde proje sırasında karşılaştığımız sorunlara hızlı bir şekilde çözüm bularak yolumu-



İş Süreçleri ve Kalite Direktörü
Haluk Çakan

İTÜ Elektronik-Haberleşme Mühendisliği eğitiminin ardından çeşitli sektörlerde IT yönetimi, ERP ve CRM entegrasyonu, İş Zekası ve Veri Ambarı kurulumları, Süreç tasarlanması ve yönetimi, B2B ve B2C platformlarının oluşturulması gibi pek çok farklı projede yer almış ve bu projelerin hayata geçirilmesinde önemli roller üstlenmiştir.



za devam ettik. Qlik Sense'i kullanmaya başlayan tüm kullanıcılarımız ürünün kullanım kolaylığı ve verilerin yorumlanması iş sonuçlarında pek çok olumlu etkiye yol açtığı konusunda görüş bildirdiler. Bu projeyi yapmamızı sağlayan DQ Türkiye yönetim ve proje ekibine teşekkür etmek istiyorum.

BI - İş Zekası Projesi

Proje Süresi	: 6 Ay
Veri Alan Kurumsal Yazılım	: Qlik Sense
Proje Yılı	: 2016
Kullanıcı Sayısı	: Tüm üst yönetim ve satış ekipleri
Modüller / Fonksiyonlar / Çözüm Kapsamı	: Qlik Sense, Finans, Satış, CRM ve Karlılık Analizleri



Yönetici Ortak
Yiğit Balaban

DQ Türkiye

DQ Türkiye, 2005 yılından beri Bilgi Teknolojileri sektörü içerisinde global olarak tanınan yazılım şirketlerinde profesyonel yöneticilik yapmış tecrübeli ve dinamik bir kadro tarafından

kurumlara kaliteli hizmet sunmak amacıyla kurulmuş bir teknoloji şirkettir.

Uzun yıllar ISO 1000 listesindeki firmalardan Türkiye'de ve yurt dışında çok uluslu şirketlerin büyük ERP ve iş yazılımları projeleri de dahil olmak üzere farklı sektörlerde proje yönetimi ve uygulama geliştirme deneyimlerine sahip ekibi olan DQ Türkiye, müşterilerine bu deneyimlerini İŞ ZEKASI, WEB,

MOBİL ve BULUT Tabanlı yazılım çözümleri ile aktarmayı önemli bir hedef olarak belirlemiştir.

DQ Türkiye, müşterilerine İzmir ve İstanbul ofisleri ile hizmet vermektedir. DQ Türkiye ekibi 100'den fazla başarılı İş Zekası Projesi (QlikView ve Qlik Sense) tamamlamıştır. DQ Türkiye Qlik Global Partner'ları arasındadır ve Türkiye'de Qlik Global sertifikalı ilk ve tek partner'dır.

e-Dönüşüm Projesi

Bilişim & Teknoloji

Profesyonel ekip, uygun ürün ve doğru çalışma süreçleri ile ihtiyaçlara en kısa sürede çözüm sağlamak için bir araya geldik.

Sağladığımız danışmanlık hizmeti ve uyguladığımız çözümlerle uzun süreli ve geleceğe yönelik, inovatif ve kolay kullanımı olan bir sistem kurmayı hedefledik.

1990 yılında küçük bir ofiste temelleri atılan Penta, bugün en gelişmiş küresel ve yerel teknoloji ürünlerinin dağıtımını hızlı, güvenli ve kusursuz şekilde gerçekleştiren, Türkiye'nin lider teknoloji dağıtıcı şirketlerindendir. 50'yi aşkın küresel markanın Türkiye dağıtıcılığı yapan Penta Teknoloji, geliştirdiği hizmetlerle 6000'in üzerinde aktif kanal oyuncusuna uçtan uca çözümler sunmaktadır. 2010 yılında, IT dağıtım sektörünün önde gelen isimlerinden Mersa Sistem ile stratejik ortaklık yaparak Yıldız

Holding bünyesine katılan Penta, bu ortaklıkla sektörde ikinciliğe yükselmiştir. Bugün Penta Teknoloji Türkiye'nin 3. büyük IT, 9. büyük ICT ve lider Dijital IT şirketidir.

-penta



BT ve İş Geliştirme Direktörü
Yasemin Budak

1973 yılında İstanbul'da doğan Yasemin Budak, 1996 yılında İstanbul Teknik Üniversitesi Kontrol ve Bilgisayar Mühendisliği Bölümünden mezun oldu. Mesleki kariyerine Bankacılık sektörüyle başlayan ve çeşitli kademelerde görev alan Budak, 2012 yılından bu yana Penta Teknoloji'de BT ve İş Geliştirme Direktörü görevini sürdürmektedir. Bugüne kadar birçok projede yer almış ve çalışmalarında her zaman profesyonelle davranmıştır.

Doğru çalışma süreçleri ve uygun ürünlerle en kısa sürede ihtiyaçlara çözüm sağlamak için bir araya geldik.

Profesyonel bir ekip ve doğru çözümlerle yola çıktığımız için hedeflenen amaca ulaşmamız pek de zor olmadı. Uzman olduğumuz SAP Danışmanlık hizmetini sağlamakla işe başladık ve müşterinin talepleri doğrultusunda bir süreç izledik. Daha sonra satış sistemini online olarak SAP bağlantılı hale getirerek süreci otomatize ettik. Online ödeme sistemi sayesinde müşteri ödemeleri anlık olarak görüntüledikten sonra depoya verilen ilgili talimat ile siparişler hızlı bir şekilde müşteriye ulaştırılabilir hale geldi. Tüm bu süreçler SAP ERP üzerinden yönetildi.

Bilgi teknolojileri alanındaki deneyimlerimizi Penta Teknoloji bünyesindeki B2B-B2C uygulama projemize yansıtarak sipariş onayı, sevkiyat takibi, kredi kontrolü, teklif yönetimi, faturalama, ödeme işlemleri gibi birçok fonksiyonun kusursuz çalışma-

sını sağladık. Karşılıklı olarak her iki ekibin de tek bir ekipmiş gibi çalışması da işin verimliliğini artırdı. Yapılan çalışmalar sonucunda online satış, ödeme, müşteriye erişim süreçleri daha kolay ve takip edilebilir hale getirildi.

NetBT olarak Penta ile yaptığımız e-Defter projesinde müşterimize teknik desteğin yanı sıra e-Defter mevzuatı ile ilgili tüm finansal yönlendirmeleri de yaparak uygulamayı iki hafta gibi kısa bir süre içerisinde canlı kullanıma taşıdık. Tamamen SAP sistemi içerisinde yönetilen e-Defter uygulamamız ile Penta Teknoloji, GİB standartlarına uygun e-Defter kullanımına başlamıştır.

Penta Teknoloji Finans ekibinin talebi doğrultusunda ortaya çıkan e-Hesap Özeti çözümü ile bayilerden ve müşterilerden gelen ödeme kayıtlarına ilişkin banka hesap hareketleri anlık, tek formatta ve SAP sistemi içerisinde online görüntülenebilmektedir. Sistem, IBAN No, VKN bilgisi ve ilgili dekont açıklamasını kontrol edip göndericinin müşteri mi satıcı mı olduğunu belirleyerek otomatik muhasebe kaydı atmaktadır. Anlık görüntüleme sayesinde

entegrasyon sağlanan bankalardan gelen ödemeler otomatik olarak sisteme aktarılır ve ilgili ürünün tedarik süreci başlar.

Penta ile hayata geçirdiğimiz projeler uzun vadede yararlılık gösterebilecek ve sadece bugün için değil gelecekte de verimli olabilecek örnek bir proje olmuştur.

e-Dönüşüm Projesi

Proje Süresi	: 4 Yıl
Yer Alan Kurumsal Yazılım	: SAP Entegre Çözümler
Proje Yılı	: 2012- 2016
Kullanıcı Sayısı	: Lokal- 150, B2B- 1000
Modüller / Fonksiyonlar / Çözüm Kapsamı	: NetBT e-Defter, e-Hesap Özeti, B2B ve B2C Uygulamaları, SAP ve .NET Danışmanlık Hizmetleri



Genel Müdür
Akar Selçik



2012 yılında müşteriler için yeni değerler oluşturma ve müşterileri ileriye taşıyacak ürünler yaratma amacıyla faaliyetlerine başlayan NetBT Danışmanlık Hizmetleri A.Ş., profesyonel

kadrosu ile inovatif teknoloji çözümleri ve hizmetleri sunan bir teknoloji firmasıdır. Yüksek mühendislik bilgisi ve birikimi olan Ar-Ge ekibi ile dijital dünyanın trendlerini takip ederek Türkiye'de müşterilerin elektronik dönüşüm süreçlerinde iş ortağı olan NetBT, geniş ürün yelpazesi ile müşterilerine kesintisiz ve güvenilir hizmet sunmaktadır. e- Dönüşüm'ün başlıca oyuncularından olan NetBT, e- Fatura, e-Defter, e-Arşiv, e-Bilet özel entegra-

törü olmakla birlikte, 200'den fazla firmaya e- Dönüşüm konularında hizmet vermektedir. e'li çözümler portföyünü genişleterek e-Mutabakat, e-Hesap Özeti, e-Bordro ürünleri ile şirketlerin Muhasebe, Finans ve İK süreçlerini hızlandıran ve maliyet tasarrufu sağlayan çözümler de sunmaktadır. Bunların yanı sıra SAP ERP, SAP Fiori Mobil Uygulama, B2B- B2C konularında danışmanlık hizmetleri vermektedir.

**“ERP, size daima doğruyu söyleyen
Bir Dost’tur...”**



Ramazan Çevik,

AUNDE Teknik Tekstil Sanayi ve Ticaret A.Ş.
Bilgi İşlem Müdürü
twitter.com/Rcevik16

ERP Komitesi,

Operasyonel etkinlik ve verimlilikte üst düzey başarının sağlanması için ülkemizdeki işletmeleri ERP uygulamaları ve platformlarına özendirmeyi amaçlamaktadır.

Ülke genelinde faaliyet gösteren ERP komitesi; akademisyenler, yönetim danışmanları ve stratejistlerin yanı sıra; ticaret, sanayi ve hizmet sektörlerindeki kuruluşlar ile iş yazılımları alanında faaliyet gösteren firma temsilcilerinin oluşturduğu marka bağımsız bir organizasyondur.

13 Şubat 2012 tarihinde kurulan ERP komitesinin bugün itibarıyla 8.000’den fazla bireysel ve kurumsal üyesi bulunmaktadır.

ERP
COMMITTEE



www.erpcommittee.org
erp@erpcommittee.org
twitter.com/erpcommittee



ELEKTRİK
&
ELEKTRONİK

Finansal Çözüm Projesi

Elektrik & Elektronik

**Yazılım çözümleri ile işlerimizi
otomatize edip verimliliğimizi
arttırıyoruz.**



BOSCH

2 kişinin 15 günde yaptığı mutabakat işini yazılımla otomatize ettik. Sonuçlar bizi de şaşırttı: 2 günde %86 geri dönüş oranlarını yakaladık.

Bosch Türkiye, 'Mobilité Çözümleri', 'Enerji ve Bina Teknolojileri', 'Sanayi Teknolojileri' ile 'Dayanıklı Tüketim Malları' alanlarında faaliyet gösteren beş ayrı şirketi kapsamaktadır. Bosch Grubu, Türkiye'de ilk kez 1910 yılında kurulan bir temsilcilikle faaliyetlerine başlamış olup ilk fabrikasını ise 1972 yılında Bursa'da kurmuştur. Bosch Türkiye, 2013 yıl sonu itibarıyla 8200'ü aşkın çalışanı, 1,5 milyar

avro ciro su ve 1,10 milyar avro'luk ihracatıyla teknoloji ve hizmetler alanında önde gelen tedarikçilerden biri olarak faaliyet göstermektedir. Bosch Grubu'nun ürün ve hizmetleri, yeniliklik, fayda sağlayan ve sıradışı çözümler aracılığıyla yaşam kalitesini arttırmak için tasarlanmaktadır. Bosch, dünya çapında "Yaşam İçin Teknoloji" sağlamaktadır.

Yazılım çözümleri ile işlerimizi otomatize edip verimliliğimizi arttırıyoruz...

Verimliliğimizi arttıracak çözümler her zaman ilgimizi çekmiştir. Muhasebe departmanımızdan gelen bir bilgi, bize cari ve ba/bs mutabakat işlemleri için kaynaklarımızı verimli kullanmadığımızı gösterdi.

Müşterilerimiz ve tedarikçilerimizle yaptığımız işlemlerin belli periyotlarla mutabakatının yapılmasının hem yasal bir zorunluluk hem de ERP sistemimizdeki bilginin doğruluğu ve güncelliği açısından çok kritik bir operasyon olduğunun farkındaydık.

Bu kadar önemli bir operasyon, muhasebe departmanımızdan 2 çalışanımızın toplam 15 günlük me-

sai harcamasına neden oluyordu. Çünkü bu işlemler telefon, faks vb. yollarla yapılıyordu ve doğru yapıp yapılmadığının denetlenmesi de oldukça zordu.

Bu operasyonu daha verimli hale nasıl getirebiliriz diye yola çıktık ve bu konuyu otomatize edebilen yazılım çözümleri olduğunu öğrendik.

Yazılım çözümlerini inceledik ve Bosch Grup şirketlerinden biri olan Bosch Rexroth firmasında “Jetmutabakat” isimli bir yazılım çözümünün kullanıldığını öğrendik.

Yazılım çözümünün sahibi firmayla yaptığımız görüşmeler sonucunda, “Jetmutabakat” çözümünün kullandığımız ERP sistemiyle entegre bir şekilde



Finansal Çözüm Projesi

Proje Süresi	: 2 Ay
Yer Alan Kurumsal Yazılım	: JET Mutabakat
Proje Yılı	: 2016
Kullanıcı Sayısı	: 20
Modüller / Fonksiyonlar	: e-Mutabakat
Çözüm Kapsamı	



Ürün Müdürü
Erdinc Akın

PROJET

Projet Yazılım ve Danışmanlık A.Ş. ERP, CRM, B2B, B2C, İş Zekası (BI) konularında 15 yıllık bir tecrübe ve birikime sahip, her konunun uzmanı odaklı ekiplerden oluşan teknoloji, yazılım ve danışmanlık firmasıdır.

Satış öncesi faaliyetler, CRM, E-Pazarlama, Satış Fırsat, Teklif, Sipariş Yönetimi, Satış Değerlendirme ve Ödüllendirme, Prim Sistemleri, Proje Yönetimi, Satış Sonrası Faaliyetler, Servis Yönetimi, Müşteri Sorunları ve Destek Yönetimi, Bayi Yönetimi, B2B, E-Ticaret Yönetimi, B2C, Finans Yönetimi, Muhasebe Yönetimi, Satılmalma Yönetimi, Depo ve Stok Yönetimi, Üretim Yönetimi, İK Yönetimi, Yönetim Raporlaması konularında uzman ekibimiz; geliştirici, uygulama danışman-

ları ve eğitimden oluşmaktadır.

Bizim bakış açımız, yazılım ve danışmanlık vermenin ötesinde, müşterilerimizin daha rekabetsiz, daha verimli, daha yüksek ciro ve kâr elde edebilecek hale gelmesi için gerekli doğru çözümleri kolay kullanım ve en uygun maliyetlerle kendilerine sağlamak ve müşterilerimizi birer iş ortağı olarak görmektir.

BPM - Dijital Süreç Yönetimi Projesi

Elektrik & Elektronik

Kurumsal Kaynak Planlamamızı eBA ile yönetiyoruz.



Bimser proje yöneticisinin ilk günden beri hiçbir şekilde iletişimini koparmamasından kaynaklı oluşan kurumsal hafıza ve ilişki seviyesi nedeniyle, alınan destek seviyesini mükemmel olarak nitelendirebiliriz.

1965 yılından günümüze Dr. Zeynel Abidin Erdem liderliğinde çeşitli sınai ve ticari ürünlerin ithalatı ve pazarlaması alanında faaliyette bulunan grubun 1978 yılında ticari faaliyete başlayan şirketi GENPA, 1993 yılında GSM teknolojisinin Türkiye'ye gelişi ile iletişim dünyasına da kapılarını açmıştır. Teknolojik ürün, hizmet ve yeniliklerin yayılımını sağlamada öncü olarak hareket eden GENPA Telekomünikasyon, ERDEM GRUP'un lider kuruluşu

olmuştur. GENPA, Türkiye distribütörü olduğu Samsung cep telefonu, tablet ve aksesuarlarının; LG, General Mobile, HTC, Sony, Vestel, Casper, Alcatel, Microsoft, Lenovo, Asus, ZTE, Huawei, Nokia ve Turkcell marka cep telefonu ve tabletlerin toptan ve perakende satış ve dağıtımının yanı sıra Turkcell işbirliğiyle Apple iPhone cep telefonu, iPad ve aksesuarlarının toptan ve perakende satış, dağıtım ve teknik servis hizmetini vermektedir.

Şirket içerisindeki süreçlerin birbirleri ile olan etkileşiminde yaşanan aksaklıklar, bir sürecin kurumsal kaynak planlama uygulamalarında yaşam döngüsünü geliştirmenin yüksek maliyetleri, uzak ofisler arasında iletişim esnekliği açısından yaşanan sorunlar, dünyanın dijital işleyişe doğru yönelen iş yapma trendleri sebebiyle bir BPM yani iş süreçlerin yönetim uygulamasının kullanıma ihtiyacı doğdu. eBA'nın tercih edilmesinin en büyük sebeplerinden biri kurumsal kaynak planlama üzerinden yapılacak olan bir sürecin hayata geçirilme maliyetinin dörtte

bire indirme durumunun matematiksel olarak kanıtlanmış olmasıydı. Tabi görsel bir tasarım aracına sahip olması, görsel olmasının yanı sıra arka planda kod yazmak için bir ortamının bulunması entegrasyon için bir API içermesi, web tabanlı olması ürünün tercih edilmesinde önemli rol oynadı. Bimser'in % 100 Türk sermayesine sahip bir şirket olması, kullanıcı dostu ara yüzlere sahip olması, rakiplerine oranla çok daha anlaşılır menüler içermesi, hizmet kalitesinin yüksek olması ve Bimser firmasının çözüm odaklı yaklaşımları tercih sebebiz oldu.

Projenin kuruma en büyük katkısı dijitalleşme süreci açısından erken yol alma ve maliyet etkin yönetim şeklinde oldu. Uygulama altyapı kurulumu, LDAP entegrasyonu olarak kolay ve yönetilebilir bir yapıya sahip olmasından dolayı, yaklaşık 1 haftalık süreç sonunda iç kaynaklar süreç geliştirebilir kuma geldi. Bimser proje yöneticisinin ilk günden beri hiçbir şekilde iletişimini koparmamasından kaynaklı oluşan kurumsal hafıza ve ilişki seviyesi nedeniyle, alınan destek seviyesini mükemmel olarak nitelendirebiliriz.

BPM - Dijital Süreç Yönetimi Projesi

Proje Süresi	: -
Yer Alan Kurumsal Yazılım	: eBA Belge, Doküman ve İş Akışı Yönetimi
Proje Yılı	: 2011
Kullanıcı Sayısı	: 400
Modüller / Fonksiyonlar / Çözüm Kapsamı	: İş Akışı & Doküman Yönetimi



Satış ve Pazarlama
Direktörü
Refik Tuncer



İş hayatında günlük operasyonların otomasyona alınması, sorgulanması, izlenebilirliği ve verimliliğinin artırılması, tüm işletmelerin ve kurumların yöneticilerinin hayata geçirmek istediği önemli projeler arasındadır.

Bu projelerde başta yönetim kararlılığı, ekibin motivasyonu, seçilen yazılım ve kaynakların uygunluğu başarıya giden yoldaki en önemli yapı taşlarıdır. Bimser Çözüm, konusunda uzman teknik kadrosu, ürün entegrasyon kabiliyetleri, proje yaklaşımı ve devam eden süreçte yerel ve globalde memnun müşteri odaklı danışmanlık ve destek faaliyetleriyle yazılım ve hizmet üretmektedir.

Genpa ve Bimser Çözüm tam da bu noktada işbirliği yaparak bu önemli projeyi hayata geçirmiştir. ERP ve diğer

mevcut sistemlerle entegrasyon çok hızlı şekilde sağlanmış, operasyonların otomasyonu ve süreçler kısa sürede devreye alınmış, tüm lokasyonların bağımsız süreçleri tekilleştirilmiş ve koordinasyon sağlanmıştır. Dolayısıyla, eBA İş Akışı ve Doküman Yönetimi ile dijitalleşme ve kağıtsız ofis kavramı hızlı şekilde hayata geçirilmiştir.

Projenin hayata geçirilmesinde emeği geçen Genpa ve Bimser uzmanlarına teşekkür ederiz.

ERP - Kurumsal Kaynak Planlama Projesi

Elektrik & Elektronik

Neta Elektronik Netsis 3 Enterprise ile ERP Süreçlerini Konsolide Etti.

NETA

TECHNOLOGIES

Anten, uydu ve receiver sistemlerinde Türkiye'de sektör lideri olan Neta Elektronik, bünyesindeki Neta ve Netpa şirketlerinin tüm kurumsal kaynak planlama (ERP) altyapısını Logo'nun Netsis 3 Enterprise sistemine taşıdı.

1987'de analog TV yükselticileri ve dağıtım santallerinin üretimiyle faaliyetlerine başlayan Neta Elektronik, 1998'de de Türkiye'nin ilk dijital uydu alıcısını üreten firma oldu. Neta Elektronik, hareket halindeki kara ve deniz taşıtlarında kullanılan anten sistemleri, durağan anten sistemleri, savunma sanayiine yönelik tasarımlar gibi faaliyetleriyle sürekli gelişimini sürdürerek Türkiye'de sektör li-

deri olmanın yanı sıra Avrupa'ya da ihracat yapıyor. Türksat'ın Avrupa'daki çözüm ortağı olan Neta, Ar-Ge ekibiyle tasarlayıp TÜBİTAK ve Sanayi Bakanlığı desteğiyle projelendirdiği ve çeşitli üniversitelerle birlikte geliştirdiği ürünler sunuyor. Neta ve Netpa olmak üzere iki ayrı şirket halinde faaliyet gösteren Neta Elektronik, yaklaşık 180 kişilik ekibiyle çalışmalarını sürdürüyor.

Netsis 3 Enterprise çözümünün seçilmesinin ardından, Neta ve DNA Proje ekipleri öncelikle her departmanla görüşmeler yaptı. Böylece hem şirket çalışanlarında yeni ERP sistemiyle ilgili farkındalık yaratıldı hem de departmanların yeni sistemden beklentileri öğrenildi.

İlk aşamada finans ve muhasebe tarafındaki çalışmalar başlatıldı. Mevcut verilerin sistemden alınıp Netsis 3 Enterprise sistemine aktarılmasının ardından MRP çalışmalarına geçildi. DNA ekibi tarafından Netsis 3 Enterprise'in dinamik kodlama avantajları kullanılarak aktarım yapıldı. Üretim noktasında toplam 87 bin satır reçetenin aktarımı yaklaşık 3 saat içinde ve hatasız bir şekilde tamamlandı. Bu süreçteki en önemli noktalardan biri, aktarımın revizyon bazlı yapılması oldu. Hazırlanan reçete karşılaştırma rehberi sayesinde reçetelerin benzerlik oranları belirlenip çok benzer yapıdaki reçetelerin konsolidasyonu sağlandı. Reçetelerin yanı sıra stok kartları da yeni sisteme aktarıldı ve üretim hatları ya da iş istasyonları gibi noktaların fiili tanımlamaları yapıldı. Yine Netsis 3 Enterprise'in dinamik kodlama ve ekran geliştirme yetenekleriyle fason üretim sonu kaydı uygulaması oluşturuldu.

Ar-Ge çalışmaları ve TÜBİTAK destekli projeler gibi çalışmaların rahat takibi için proje kodu bazında takip ve raporlama uyarlamaları geliştirildi. Seri numarası takibi, ekran ve kolon bazlı güvenlik uygulamaları, kullanıcıya özgü ekranlar gibi geliştirmelerin de yapılmasının ardından proje toplamda 1,5 yıl içinde tamamlandı. Proje, elde ettiği başarıyla, Logo'dan 2015 En İyi Proje ödülünü almaya hak kazandı.

ELDE EDİLEN FAYDALAR

- İki ayrı şirketin MRP ve finans verileri konsolide bir şekilde görülebilir hale geldi.
- MRP bağlamında, üretim süreçlerinde verimlilik artırıldı.
- Revizyon bazlı stok takibi yapılabilir hale geldi.
- Reçete karşılaştırma rehberiyle reçete enflasyonunun önüne geçildi.
- Tüm malzemelerin ve ürünlerin kalem kalem takibi mümkün hale geldi.
- Kullanıcıya özel ekran uygulamaları sayesinde veri güvenliği artırıldı.
- İnsan kaynaklı hatalar en aza indirildi.
- e-Devlet süreçlerinde mevzuata tam uyumluluk sağlandı.



İşletme Müdürü
Murat Serarslan

Lisans eğitimi Elektronik & Haberleşme, Yüksek Lisans eğitimi Elektrik & Elektronik Mühendisliğinde tamamladı. İş hayatına telekomünikasyon sektöründe başlayıp RF Optimizasyon Mühendisi olarak Vodafone, Avea, Huawei gibi firmaların çeşitli 3G projelerinde görev aldı.

NETA Elektronik'te 2010 yılında Elektronik Üretim departmanında başlayan görevine ilerleyen yıllarda Satın Alma ve Planlama departmanlarında yöneticilik yaparak devam etti. Çalışma hayatına İşletme Müdürü olarak NETA Elektronik'te, eğitim hayatına ise Lojistik ve Tedarik Zinciri Doktora Programı'nda devam etmekte olup algıda farklılık yaratan her tür faaliyeti sevmektedir.



ERP - Kurumsal Kaynak Planlama Projesi

Proje Süresi	: 18 Ay
Yer Alan Kurumsal Yazılım	: Netsis Enterprise
Proje Yılı	: 2015
Kullanıcı Sayısı	: 25
Modüller / Fonksiyonlar	: Temelset, Üretim, MRP, Sabit Kıymet, Bordo
Çözüm Kapsamı	



Genel Müdür
Aykut Haşim Özdoğan

dna
Netsis 3 ENTERPRISE

15 yılı aşkın ERP tecrübesine sahip çekirdek kadrosu ve devamlı genişleyen genç, dinamik ve tecrübeli ekibiyle yüze yakın işletmeye ilkelerinden ödün vermeden Netsis Kurumsal Çözüm Ortağı olarak hizmet sunmaktadır.

ERP sektörünün liderlerinden olan Netsis Yazılım'ın ürettiği ürünlerin kurulum ve uyarlama hizmetleri, bunun yanı sıra yazılıma ek bütünleşmiş çözümleri ile işletmelere katma değer sağlamaktadır.

"Önce Müşteri Memnuniyeti" felsefesini ilke edinerek Namet, Maret, Kaya Holding, Karbeton, Enpay, MuratBey Peynirleri, Özyeğin Üniversitesi, Avery Dennison, Kemer Country, Neta, GPD, Kırmızı Kedi Yayınevi (Arasta), Korda Kağıt gibi gerek hizmet gerek sanayi sektörlerinde öncü firmalara hizmet vermektedir.

ERP - Kurumsal Kaynak Planlama Projesi

Elektrik & Elektronik

Dünya liderliğini hedefleyen VİKO by Panasonic ile Uyumsoft A.Ş.'nin "Uyumsoft ERP projesindeki başarı öyküsü"



Viko by Panasonic, Kurumsal Kaynak Planlama (ERP) sürecinde, yazılım ve danışmanlıkta sektör liderlerinden Uyumsoft Bilgi Sistemleri ve Teknolojileri A.Ş. ile işbirliği yaptı.

VİKO markasının doğuşu 1966 yılına dayanmakta olup, 2014 yılı Mart ayından itibaren dünya teknoloji devi Panasonic Corporation'ın dört grup şirketinden birisi olan Eco Solutions'a bağlı olarak faaliyetlerini yürütmektedir. İstanbul Sancaktepe'de 56 bin metrekare kapalı alana sahip Türkiye'nin sektöründeki en büyüğü olarak tanımlanan endüstriyel tesislerinde, elektrik enerjisinin aktarılması, kullanılması ve daha kolay sunumu amacıyla çözümler üretmektedir.

VİKO by Panasonic'in ürün gamı içerisinde Elektrik Anahtar ve Prizleri, Grup Prizler, Sigorta Kutuları, Aksesuarlar, Alçak Gerilim Şalt Ürünleri, Elektronik Elektrik Sayaçları, OSOS (Otomatik Sayaç Okuma Sistemleri), Sayaç Otomasyon Çözümleri, Thea IQ Bina Otomasyon Sistemleri, Panasonic Profesyonel El Aletleri ve Yangın Algılama Sistemleri yer almaktadır. Yılda 100 milyon adet anahtar ve priz üretim kapasitesi olan firma, üretiminin %45'ini 70'den fazla ülkeye ihraç etmektedir.

ERP Sistemleri, kuruluşların müşteri ilişkileri yönetimi ile başlayan, tekliften fiyatlandırmaya, siparişten yıllık bütçe planına kadar çok geniş bir ağı kapsayan sistemler bütünüdür. Dolayısıyla, sisteme tam olarak entegre olabilen kuruluşlar, tüm iş süreçlerini elektronik ortamdan takip edebilme, ölçümleyebilme gibi mükemmel bir kabiliyete sahip olurlar. ERP sisteminin ürettiği yoğun bilginin güvenli bir şekilde saklanması, verinin stratejik ve bütünlük bir yapıda raporlanabilmesi ise, ancak doğru bir partnerle sürdürülebilir bir başarıyı yakalayacaktır.

Uyumsoft'un 20 yıllık tecrübesi, Yıldız Teknik Üniversitesi Teknopark'ında konumlanmasını sağlayan vizyoner bakış açısı, ERP Sistemlerine ait tüm süreçlerde üstün performans üreten hizmetleri ve müşteri odaklı yaklaşımları, Viko by Panasonic

firmasının neden Uyumsoft'u tercih ettiğinin yanıtıdır. Projede Uyumsoft ERP, insan kaynaklarında Uyumsoft webERP uygulanmıştır. Küreselleşen pazarlardaki artan rekabet, teknolojik altyapı olmaksızın mümkün olamayacaktır. Nitekim kurum ve kuruluşlar gelecekle ilgili markalarına yaptıkları yatırımlarla hazırlanmaktadır; bu yatırımların kilit noktasını ise yenilikçi ve teknolojik sistemlere sahip olmak oluşturmaktadır.

Markalaşma yolundaki kuruluşların entelektüel sermayesini arttırması; teknolojik, fiziksel ve finansal yatırımlar ile diğer tüm alanlarda dengeli sonuçlar üretmesi oldukça önemlidir. Bu noktada, ERP projesine henüz başlayacak ya da sistemlerini güncelleyecek firmalara önerimiz, bu alanda tam anlamı ile bütünlük ve eksiksiz hizmet sağlayan Uyumsoft A.Ş. gibi kuruluşları tercih etmeleridir.



VİKO by Panasonic Bilgi Teknolojileri Direktörü
Özkan Metin

Uyumsoft'un 20 yıllık tecrübesi, Yıldız Teknik Üniversitesi Teknopark'ında konumlanmasını sağlayan vizyoner bakış açısı, ERP Sistemlerine ait tüm süreçlerde üstün performans üreten hizmetleri ve müşteri odaklı yaklaşımları, VİKO by Panasonic olarak neden Uyumsoft'u tercih ettiğimiz bir yanıtı niteliğindedir. Ölçemediğini bilemezsin, bilmediğini yönetemezsin yaklaşımından hareketle, raporlamaya çok özel önem veren bir kuruluş olarak Uyumsoft'un ihtiyaçlarımıza yönelik olarak tasarladığı hizmetlerinin, bu birlikteliğin uzun soluklu bir iş partnerliğine dönüşmesinde etkili olduğunu söyleyebilirim.

ERP Kurumsal Kaynak Planlama Projesi

Proje Süresi	: 1 Yıl 125 Adam/Gün
Yer Alan Kurumsal Yazılım	: Uyumsoft Bilgi Sistemleri ve Teknolojileri A.Ş.
Proje Yılı	: 2013
Kullanıcı Sayısı	: 800
Modüller / Fonksiyonlar / Çözüm Kapsamı	: ERP İş Sistemleri (Finans, Tedarik ve Satış, Malzeme ve Depo, Üretim, Kalite, Dış Ticaret, Sabit Kıymetler, Bordrolama); İnsan Kaynakları Yönetimi- Performans Yönetimi. 360 derece Performans Değerleme



ERP Satış Koordinatörü
Selçuk Alkaş

uyumsoft®

Viko by Panasonic firmasının Uyumsoft ERP Projesi kapsam, içerik ve entegrasyon bakımından birçok başarı hikayesini kendi bünyesinde barındıran bir proje olmuştur. Bu proje yıllara

dair gerçekleştirdiği entegrasyonlar ile 'uçtan uca entegrasyon' projelerinden biridir.

Bu proje, sadece ERP kullanıcılarını değil, firmada çalışan tüm çalışanları sistemin bir parçası haline getirmiştir. Proje bununla da yetinmemiş, etkin bir Tedarik Zinciri Yönetimini de ERP ile entegre etmeyi başarmıştır. Rekabet koşullarının acımasız olduğu bir sek-

törde teknolojik gelişmeler yakından takip edilmiştir ve projeye en uygun ürünlerin tedariki gerçekleştirilerek, sahadan veri toplama&bar kod uygulamaları ERP sistemlerine entegre edilmiştir. Bu sayede, tedarikten üretime, üretimden sevkiyat süreçlerine kadar olan işlemlerde sıfır hata ile işlem süresinde hız kazanılmıştır.



e-TİCARET

e-Dönüşüm Projesi

e-Ticaret

Sahibinden.com, 33 milyonu aşan ziyaretçisinin e-Fatura, e-Defter ve e-Arşiv süreçlerini Logo'nun çözümleriyle mükemmelleştirdi.

Türkiye'nin e-Ticarete öncü markalarından Sahibinden.com, e-Dönüşüm sürecinde e-Logo çözümlerini tercih etti.

sahibinden.com

E-Dönüşüm'de müşteri memnuniyeti odaklı yaklaşımı temel alan Sahibinden.com, e-Fatura ve e-Defterin ardından faturalandırma süreçlerini mükemmelleştirmek ve maliyetleri azaltmak hedefiyle, Logo'nun e-Arşiv sistemine geçmeye karar verdi. Sahibinden.com böylece faturalama, arşivleme süreçlerinde verimlilik ve tasarruf elde ederken, doğayı korumaya katkı sağlayan uygu-

lamalarına da yenisini ekledi. E-Dönüşüm kapsamında e-Fatura, e-Defter ve e-Arşiv'e geçişini tamamlayan Sahibinden.com, e-Dönüşümde zorunlu uygulamaların yanı sıra, henüz yasal zorunluluk olmayan çözümleri de benimseyerek, ileride ortaya çıkacak ihtiyaçlar doğrultusunda gerekli yatırımları tamamladı.

Proje Süreci

Logo'nun e-Arşiv çözümünün seçilmesinin ardından ilk olarak proje planı oluşturuldu ve belirlenen her adım için zaman planı yapıldı. 3 aylık proje süresince iki haftada bir toplantılar düzenlenerek aşamaların yönetim ve kontrolü sağlandı.

Sahibinden.com'da kesilen fatura adedi çok yüksek olduğu için e-Arşiv sistemine sorunsuz geçiş büyük önem taşıyordu. Süreçlerin şirkette kullanılan ERP programıyla entegre olması sürecin daha da kolaylaşmasını sağladı. Projenin tamamlanmasının ardından 3 ay süreyle de test ve kontroller yapıldı. Bu sürecin sonunda, e-Arşiv uygulaması canlı kullanıma alındı ve Sahibinden.com müşterilerine yapılan bilgilendirmeye kısa zamanda yaygın bir şekilde benimsendi.

Elde Edilen Faydalar

- Kullanıcıların diledikleri zaman faturalarını takip etmesi müşteri memnuniyetini önemli oranda artırdı.
- Faturaların müşterilere çok daha hızlı ulaşması sağlandı.

- Müşterilerin fatura kaynaklı sorunlar nedeniyle Sahibinden.com Müşteri Hizmetlerine yaptıkları başvurularda azalma elde edildi.
- Faturaları kesmek için 1 hafta/kişi süre harcanırken, artık 1 günde faturaların müşterilere ulaştırılması sayesinde operasyonel verimlilik elde edildi.
- Kağıt/zarf gibi kırtasiye giderlerinden önemli ölçüde tasarruf sağlandı.
- Çevreye dost bir uygulama hayata geçirilmiş oldu ve doğal kaynakların korunmasına katkıda bulunuldu.

Elde Edilen Faydalar

e-Dönüşüm kapsamında e-Fatura, e-Defter ve e-Arşiv'e geçişini tamamlayan Sahibinden.com, gerek yasal mevzuatı gerekse teknolojik gelişmeleri yakından izlemeye devam ediyor. E-Dönüşüm'de zorunlu uygulamaların yanı sıra henüz yasal zorunluluk çerçevesinde olmayan çözümleri de bugünden benimseyen şirket, ilerideki dönemlerde ortaya çıkacak ihtiyaçlar doğrultusunda gerekli yatırımları yapma konusundaki kararlılığını sürdürüyor.



İş Servis ve Müşteri Deneyimi Yönetimi
Genel Müdür Yrd.
Bora Biçer

ODTÜ Bilgisayar Mühendisliği ve Boğaziçi Üniversitesi MBA eğitimlerinin ardından, İnternet ve Telekomünikasyon alanlarında, milyonlarca bireysel kullanıcı olan ürün ve servislerin geliştirilmesi ve binlerce kurumsal müşterinin kullandığı çözümler sunulması ile ilgili çalışmalarda önemli roller üstlenmiştir.



e-Dönüşüm Projesi

Proje Süresi	: 3 Ay
Yer Alan Kurumsal Yazılım Çözümleri	: Logo Yazılım e-Devlet Çözümleri
Proje Yılı	: 2015
Kullanıcı Sayısı	: -
Modüller / Fonksiyonlar / Çözüm Kapsamı	: e-Fatura, e-Defter ve e-Arşiv



e-Logo Genel Müdürü
Cahit Güvensoy

Logo
e-BUSINESS

Logo e-MUTABAKAT
Logo e-DEFTER
Logo e-ARŞİV
Logo e-FATURA

Sahibinden.com, Esse, Diyetkolik.Com, Oris İletişim, Doğuş Üniversitesi, Kariyer.Net, Doğa Koleji gibi önde gelen firmalarla çalışan e-Logo, 1995 yılından bu yana kurumlararası veri alışverişini başlığı altında hizmetler sunuyor. Bu kapsamda, 2002'den bugüne Logo müşterileri ve finansal kurumlar arasında yüksek servis kalitesi ve sıfır dolandırıcılıkla, güvenli e-İş Köprüsü Hizmeti veriyor. Avrupa çapında, kurumlararası birlikte çalışma standartlarının oluşturulmasına yönelik uluslararası Ar-Ge projelerini

yürütüyor. Avrupa Birliği kapsamında e-Belge dönüşümüne önderlik ediyor. 3. partilerle iletişim için semantik arayüzler geliştiriyor, uçtan uca çözümler ve adaptörler üretiyor. Kullanıcı tarafından kural tanımlanabilmesi imkânı ve otomatik paketleme seçenekleri sunuyor. Hazır şablonlarla, kurumlar arasında veri transferini kalıcı kılıyor. HTML, PDF, UBL ve e-posta formatlarını destekliyor.



FINANS

Finansal Çözüm Projesi

Finans

Tırsan Finansman operasyonel süreçlerini SET- CFS Kredi Finansman Çözümü ile yönetiyor.

SET- CFS Kredi Finansman Çözümü, yalnızca finans şirketlerinin değil, aynı zamanda taksitli satış yapan kurumların da uçtan uca ERP gereksinimlerini karşılıyor.

TIRSANFINANS

1977 yılında kurulan Türkiye treyler sektörünün öncü firması Tırsan Treyler A.Ş., müşterilerine ayrıcalıklı finansal çözümler sunarak maliyetlerini düşürmek, müşterilerinin rekabet gücünü arttırmak, sektörleri ile ilgili yenilikçi, rekabetçi oranlara sahip, uygun ödeme planları ile hızlı ve güvenilir fi-

nansman olanakları sunmak amacı ile finansman şirketi kurmayı hedeflemiştir. Bu kapsamda gerek lokal gerek global finansman ürünleri çerçevesinde tecrübesini kanıtlamış olan SET YAZILIM'ın sektörel bazda yaygınlaşmış çözümü SET-CFS ile ilerleme kararı almıştır.

BDDK başvuru sürecinden Tırsan Finansman'ın faaliyet onayına kadar olan süreçte birebir destek sağlanmış ve daha önce benzerine rastlanmamış kısa bir süre içerisinde uygulamanın kurulumu ve parametrisasyonların tamamlanması sağlanmıştır.

SET-CFS uygulaması TIRSAN Finansman'da yardımcı başka bir ürüne ihtiyaç duyulmadan tüm unsurları ile uçtan uca bir çözüm olarak kurulmuş ve hayata geçirilmiştir.

SET-CFS uygulaması sayesinde Tırsan Finansman BDDK'nın güncel teminatlı ve teminatsız kredi ayrımı ilkeleri kapsamında treyler finansmanı ile kampanya koşulları dahilinde servis, yedek parça ve kasko sigorta hizmetlerini kredilendirebilmektedir.

Taksitli ve ticari kurumlara satış yapan firmalar, finansman şirketi yapısı ile KDV ödemedi, tüzel müşterilerinden sadece %5 BSMV alarak bu sayede KDV-BSMV farkından dolayı %13'lük bir avantaj sağlayabileceklerdir. Ek olarak imzaladıkları sözleşmeler için herhangi bir damga vergisi ödenmemektedir.

SET-CFS'in zengin entegrasyon kütüphanesi ile araçlarının rehin işlemleri hem tesis hem de kaldırılma aşamasında çok hızlı bir şekilde gerçekleştirilebilmektedir. Böylelikle özellikle filo satışlarında operasyonel anlamda belirgin bir hız kazanılmaktadır.

SET-CFS ile sağlanan Kredi Satış Portalı sayesinde Tırsan bayilerindeki satış personeli, kredi başvurusu alabilir, başvuru yanıtını yine bu sistem üzerinden yönetebilir veya otomatik bildirim otomasyonları ile takip edilebilir duruma gelmiştir.

SET-CFS DEK (Döviz Endeksli Kredi) altyapısı dövizle bağlı işlem yapan firmalar arasında sıklıkla tercih edilmektedir. Bu altyapı ile Tırsan Finansman da müşterilerine DEK kredilendirme opsiyonu sağlayabilmektedir.

Sistemin içinde hızlı operasyonun makul işgücü ile sağlanabilmesi amacı ile geniş bir entegrasyon kütüphanesi bulunmaktadır. Böylelikle, tüm banka/findeks/KKB işlemleri ile ödeme alımı ve takibi tamamen otomasyon üzerinden gerçekleştirilmektedir.



Mali İşler Müdürü
Erdoğın Akgöl

1986 yılında Pamukbank T.A.Ş. ile başladığı iş yaşamına Volkswagen Doğuş Finansman A.Ş. ve Teb Finansman A.Ş.'de devam etti. 2015 yılında Tırsan Finansman şirketinin kurulmasıyla Mali İşler Müdürlüğü görevine başladı.

Eğitim hayatında sırasıyla Çorlu Lisesi'ni, Eskişehir Anadolu Üniversitesi İktisat Bölümü'nü, İstanbul Üniversitesi İşletme İktisadi Enstitüsü İşletme Yöneticiliğini ve Ankara Hukuk Fakültesi Banka Ticaret Hukuku ve Araştırma Enstitüsünü bitirdi. Mesleki ve kişisel gelişim alanlarında birçok eğitim ve seminare katıldı. Akgöl, evli ve iki kız çocuğu sahibidir.



Finansal Çözüm Projesi

Proje Süresi	: 6 Ay
Yer Alan Kurumsal Yazılım	: SET- CFS Çözümü
Proje Yılı	: 2015
Kullanıcı Sayısı	: 30
Modüller / Fonksiyonlar / Çözüm Kapsamı	: Kredi Finansman Çözümü



Genel Müdür
Ahmet Akşit



Set Yazılım "Tek beden herkese uymaz" felsefesiyle yola çıkarak 1993'ten beri terzi işi özel yazılımlar geliştiren bir kurumdur. Sektörde edindiğimiz 23 yıllık deneyimle, kurumlara özel hizmet veren bir teknoloji firması

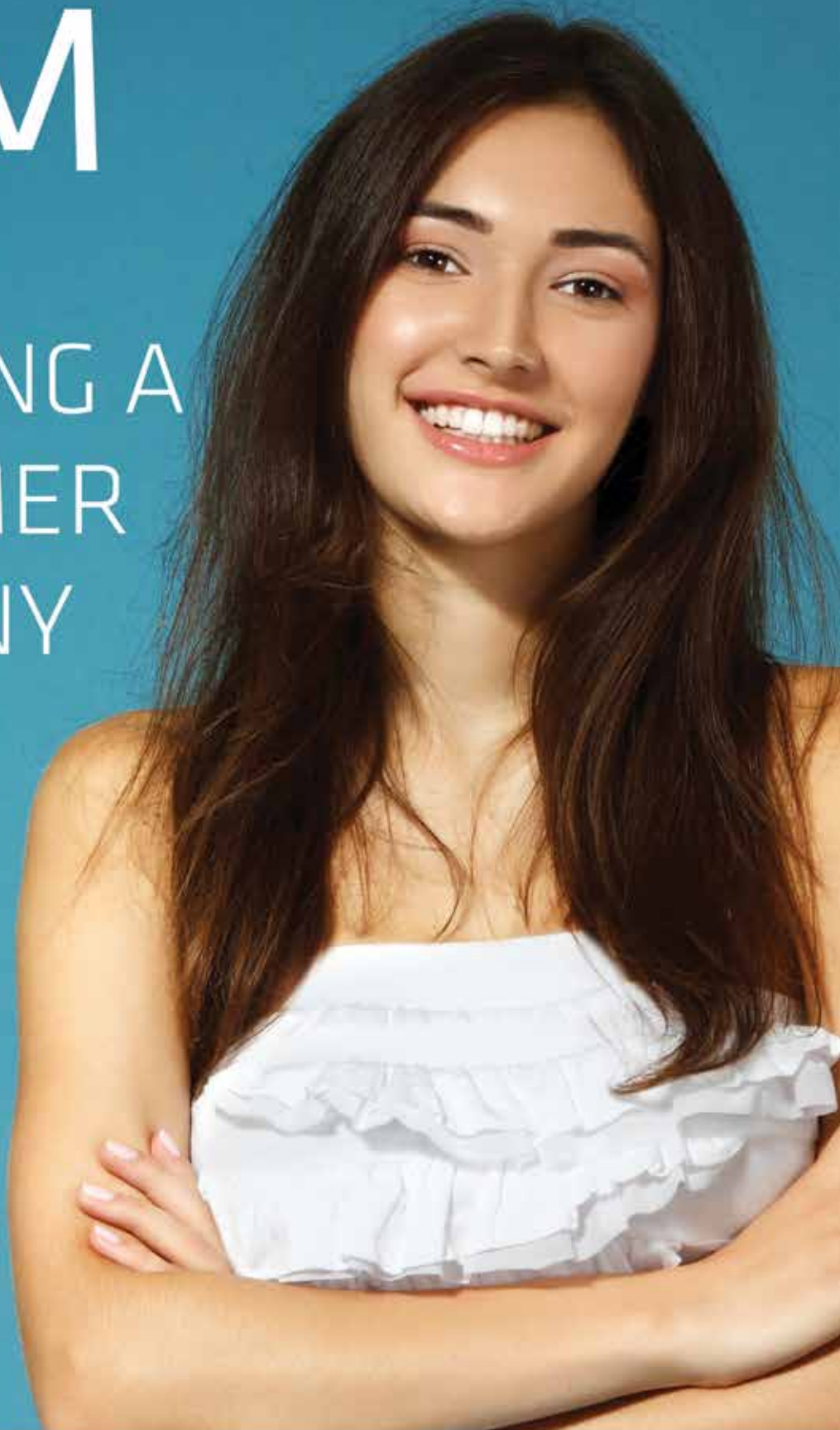
olarak yurt içi ve yurt dışındaki birçok kurum ile yazılım projeleri geliştiriyor, iş çözümleri implemente ediyor, danışmanlık ve eğitim hizmeti veriyor ve dış kaynak kullanımı çerçevesinde iş gücü hizmeti sunuyoruz.

Tamamen kuruma özel uyarlanabilen ve açık kaynak kodlu bir yapıda teslim edilen B'LACK İş Çözümleri Platformu başlığı altında topladığımız ERP ve CRM iş çözümlerimiz birçok değişik sektörde başarı ile kullanılıyor. Ayrıca

sektörel deneyimlerimiz ile oluşturduğumuz BDDK regülasyonları ile uyumlu Kredi Finansman Çözümü (SET-CFS), Finansal Accounting Çözümleri, Perakende Kasa ve Kampanya Çözümleri (SET-POS) ile Tarım-Hayvancılık ERP Uygulamalarını, özel ERP uygulamalarına örnek olarak, R'ED Dikey İş Çözümleri Platformu başlığı altında topladık. Genel ve sektörel ERP uygulamalarımız çerçevesinde ülkemizin önde gelen birçok firmasını referanslarımız arasına ekledik.

CRM

BECOMING A CUSTOMER COMPANY





GIDA

ERP - Kurumsal Kaynak Planlama Projesi

Gıda

Global gıda devi tüm süreçlerini Dynamics AX ile yönetiyor.



Tiryaki Agro Gıda olarak 80 ülke ile ticaret içerisindeyiz ve tarımdan tüketiciye kadar olan tüm tedarik zincirini biz yönetmekteyiz. Tüm bu süreçleri Microsoft Dynamics AX ile entegre etmiş durumdayız.

Tiryaki Agro Gıda tarımsal emtialar sektöründe faaliyet gösteren, tedarik zincirini verimli yöneten, tarım ürünlerine işleyerek değer katan, Türkiye'nin en büyük kurumsal tarım ticaret şirkettir.

Ticaret ve üretim şirketi olarak faaliyet gösteren Tiryaki Agro'nun iş alanları bakliyat, tahıl, kuruyemiş, organik, yağlı tohumlar ve yem'dir.

Uluslararası portföy yönetim şirketi Investcorp ve Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD) ile ortaklıkları olan Tiryaki Agro Gıda, başta Ortadoğu,

Avrupa, Kuzey Amerika, Afrika ve Uzakdoğu olmak üzere 5 kıtada, 80 ülke ile ticari ilişkisi içindedir. 2,5 milyon tonun üzerinde iş hacmiyle, 2015 yılında Fortune 500 listesinde 37. sıraya yerleşmiş ve Capital 500 listesinde ise Türkiye'nin en büyük 45. şirketi olma başarısını göstermiştir.

Yönetim ofisi İstanbul'da olan Tiryaki'nin Türkiye'de Gaziantep, Mersin, Çorum, Bandırma, Trabzon gibi fabrikalarının yanında Rusya, Romanya, Brezilya, Uruguay, Dubai, İran gibi birçok ülkede de fabrika, lokasyon ve şubeleri mevcuttur.

Köksal KÜÇÜKADA - BT & İK Direktörü

Tiryaki Agro özellikle 2000-2010 yılları arasında her yıl ortalama %75 büyüme ile hedeflerini her geçen yıl büyüttü. Ulaşılan büyüklük o yıllarda bir ERP projesini zorunlu hale getirmişti. O günlerde her departmanın kendisine ait yazılımları mevcuttu, tüm veriler daha çok Excel dosyalarında yönetilmeye çalışılmaktaydı ve şirket genelinde bir rapor almak oldukça uzun zaman almaktaydı.

Yerli ve yabancı ERP alternatifleri detaylı şekilde incelendi ve özellikle esnek alt yapısı, kullanıcı dostu ara yüzleri, hızlı geliştirme yapabilme imkanı özellikleriyle Microsoft Dynamics Axapta şirketin ERP sistemi olarak seçildi. Yaklaşık 9 ay süren yoğun bir çalışma sonrasında 2011 yılında Axapta tüm modülleri ile canlıya geçti.

O günden bugüne kadar sürekli geliştirilmeye devam etmekte olan Axapta sistemimiz uçtan uça, tüm süreçleri, fonksiyonları kapsamakta, %100 ERP kullanımı ile tüm yurt içi ve yurt dışı lokasyonlarımızda kullanılmaktadır.

Tüm süreçleri Microsoft Dynamics Axapta ile entegre etmiş olduğumuzdan, süreçleri istediğimiz

detayda analiz edebilmekte, tespit ettiğimiz aksaklıklar için sisteme kontroller koyarak hızlıca aksiyon alabilmekteyiz. Onay adımları sayesinde tüm kontrol ve onaylar sistem üzerinde takip edilirken, girilen kayıtların belirlenen kurallara çerçevesinde ilgililere email, mobil sistemler vb. ile iletilmesi de proaktif aksiyonlar almamıza imkan sağlamaktadır.

Teknoloji ile iş süreçlerinin bu birlikteliği sayesinde kurumsallaşma sürecinde de ERP'nin en önemli silahlarımızdan biri olduğunu belirtebiliriz.

Ertan AKBULUT- CFO

Sektörünün lideri olan Tiryaki Agro Gıda üç önemli ortak grubudur; sendikasyon şeklinde borçlanmalar ve yaklaşık 10 kadar ülke hukukuna bağlı doğrudan ve dolaylı faaliyetler ve iştiraklerin ihtiyaçları ile uluslararası bir yapılanması olan grubumuzun bilgi ve raporlama ihtiyaçları günbegün artmaktadır. Projeksiyonlar ve risk yönetimi ihtiyaçları da bu bilgi ihtiyacını her gün artırmaktadır.

Microsoft Dynamics AX çözümü ile günlük tüm



CIO & HR Direktörü
Köksal Küçükada

IT Stratejilerinin geliştirilmesi ve uygulanması konusunda 18 yıllık deneyimi olan Köksal Küçükada, ilk 100 listesindeki şirketlerde milyon dolarlık projelerin yönetimini yapmıştır. Hem yurt içi hem de yurt dışındaki şirketlerde yaptığı projelerde sektör ve iş bilgisini teknoloji ile birleştirerek şirketlerin iş yapma şekillerini değiştirirken, rekabet avantajı sağlamalarında önemli rol oynamıştır.

PMP sertifikası olan Köksal Küçükada, Türkiye Bilişim Derneği Yönetim Kurulu üyesi olmasının yanında bazı üniversitelerde verdiği dersler ile deneyimlerini öğrencilere aktarmaktadır.

süreçlerimizi yönetirken, bu raporlamaların hepsini hem VUK hem IFRS'e uygun şekilde sistemden alabilir durumdayız. Çoklu şirket altyapısı sayesinde de hem yurt içi hem de yurt dışı şirketlerimizi konsolide edebilmekte ve tüm gerekli raporlamaları yapabilmekteyiz. Microsoft Dynamics AX'in detaylı maliyet hesaplama altyapısı sayesinde maliyet hesaplamalarını ve kârlılığımızı istediğimiz kırımda analiz edebilmekteyiz. Tüm süreçler sistem üzerinden yönetildiğinden, süreçleri detaylı ve maliyet açısından ölçebilmekte, gerekli kontrolleri koyarak süreçleri yönlendirebilmekteyiz. Sürekli gelişime açık altyapısı ve güçlü ekibimiz sayesinde de günümüzün değişen iş ihtiyaçlarını hızlıca sistemimize katabilmekteyiz.

ERP - Kurumsal Kaynak Planlama Projesi

Proje Süresi	: 9 Ay
Yer Alan Kurumsal Yazılım	: Microsoft Dynamics
Proje Yılı	: 2011
Kullanıcı Sayısı	: 250
Modüller / Fonksiyonlar / Çözüm Kapsamı	: Tüm Modüller



Microsoft Dynamics
Kanal Yöneticisi
Mesut Mert

Microsoft Dynamics AX, Microsoft'un, şirketinizin başarıyı yakalaması için, çalışanlarınızın değişikliklere hazır olmalarını ve uyum sağlamalarını mümkün kılan kurumsal kaynak planlaması (ERP) çözümüdür. Çalışanların daha verimli olmalarına yardımcı olur ve kuruluştaki tüm çalışanlar için kritik iş bilgilerine ve süreçlerine erişim sağlayarak bilginin değerini artırır. Temel ERP özellikleriyle zengin sektör deneyimini tek ve global bir çözümde bir

araya getiren Microsoft Dynamics AX, çözümün size değer katması için gerekecek süreyi kısaltır. Adaptasyonu ve kullanımı kolay olan çözüm, iş fırsatlarını genişletmek, süreçleri değiştirmek ve işletmenizi ileriye taşımak için gereken esnekliği sağlar. Yaygın birlikte çalışabilirlik özelliği sayesinde mevcut yatırımlarınızdan faydalanabilir, toplam sahip olma maliyetini (TCO) azaltabilir ve kuruluşunuza modern bir çalışma ortamı sağlayabilirsiniz.

ERP - Kurumsal Kaynak Planlama Projesi

Gıda

Açık kaynak kodlu, platform bağımsız ve web tabanlı olması bize proje süresince çok fayda sağladı.



canias^{ERP} maliyet ve işleyiş açısından tercihimiz oldu. En büyük avantajı ise dışarıdan hiçbir entegre yazılıma ihtiyaç duymadan tüm süreçlerimizi sadece canias^{ERP} üzerinden yönetebilir olmamızdı.

1962 yılında Manisa'nın Turgutlu ilçesinde kurulan, 1967 yılında OYAK tarafından satın alınan Tukaş'ın %93,19 oranında ve 254.092.986,17 TL nominal değerli hissesi 2014 yılında Okullu Gıda Maddeleri, Cem Okullu ve Cengiz Okullu tarafından satın alınmıştır.

Gıda sektöründe faaliyet gösteren şirket, 1994 yılında ödenmiş sermayesinin %15'ini halka arz etmiş ve hisseleri Borsa İstanbul A.Ş.'de bu tarihten itibaren işlem görmeye başlamıştır.

Genel Müdürlüğü İzmir'de bulunan şirket, üretim faaliyetlerini İzmir'in Torbalı ve Balıkesir'in Manyas

ilçelerindeki fabrikalarından gerçekleştirmektedir. Bugün sektöründe önemli bir paya sahip olan Tukaş, salça ve domates ürünleri, konserve (sebze, şarküteri, bakliyat, hazır yemek), turşu, reçel, sos (ketçap, mayonez, acı biber sosu ve kahvaltılık sos) ve dondurulmuş gıda ürün gruplarından oluşan geniş ürün yelpazesine sahiptir.

Tukaş, ürünlerini TSE-EN-ISO 22000 kalite güvence sistemiyle üretmektedir. Tukaş, ayrıca uluslararası gıda platformunda geçerli olan BRC (British Retail Consortium), IFS (International Food Standard), Kosher ve Halal Gıda belgelerine sahiptir. "Güvenli gıda tarladan başlar" bilinciyle çıkılan lezzet yolcu-

luğunda tarımsal hammaddeler "kontrollü tarım sistemi" ile tedarik edilmekte, hasat mevsiminde tarlalardan özenle toplanan taze sebze ve meyveler anında işlenmektedir. Böylece mevsiminde tarlalardan özenle toplanan sebze ve meyveler, "Tukaş" markasıyla tarladan sofraya güvenli gıda olarak tüketicilere sunulmaktadır.

Yarım asırlık lezzet yolculuğunda ürünleriyle sabah kahvaltısından akşam yemeğine günün her öğünde sofralarda "lezzet sihirbazı" olarak yer alan Tukaş, kalitesine gösterdiği özen ve tüketiciye sunduğu güven ile tarıma dayalı gıda sektörünün öncü kuruluşlarından biridir.

Neden ERP Değiştirme gereği duyduk?

2014 yılında Okullu Gıda'ya yapılan satıştan sonra Yönetim Kararı ile farklı bir ERP Programı arayışına girdik. Arayışımızın en büyük sebebi yeni oluşumumuzun ERP üzerindeki kurgusunu yapmak ve tüm süreçlerimizi tek bir yazılım üzerine toplamaktı.

Bu amaçla süreçlerimizi tekrar gözden geçirdik. Bizi yavaşlatan, sorunlu olan süreçler tekrar düzenlendi ve ERP buna göre kurgulandı.

canias^{ERP} maliyet ve işleyiş açısından tercihimiz oldu. En büyük avantajı ise dışarıdan hiçbir entegre yazılıma ihtiyaç duymadan tüm süreçlerimizi sadece canias^{ERP} üzerinden yönetebilir olmamızdı. Açık kaynak kodlu, platform bağımsız ve web tabanlı olması bize proje süresince çok fayda sağladı ve farklı lokasyondaki Manyas tesisimizde Torba-

lı'da imiş gibi uzaktan rahatlıkla iş yapabilir hale geldik.

Muhasebe, Maliyet, İK, Demirbaş Yönetimi, Planlama, Satış ve Pazarlama, Tarım gibi birçok modülün tek bir yazılımdan kullanılması; ayrıca Kantar, Mase, El Terminali gibi uygulamalar için sizi farklı programlara yönlendirmemesi, hem maliyet hem de yönetilebilirlik açısından mükemmel bir olanak sundu. Örneğin, Tarım modülünde canias^{ERP}'den önceki süreçte 1 gün süren işler şimdi 2 saatte biter duruma geldi. Bu da yazılımın esnekliği, uyarlanabilirliği ve danışmanlık becerileri açısından programı değerlendirmede önemli bir nokta oldu.

Yerel olarak hizmet alıyor olmak, bir telefon veya mail ile destek alıyormak da bir ayrıcalık olmuştur. Tüm bu sebeplerden dolayı tercihimiz canias^{ERP} olmuştur ve verdiğimiz kararın şu an ne kadar doğru oldu-

ğunu görmekteyiz.

Bundan sonraki Projelerimizi (El Terminali uygulamaları, RFID vb.) canias^{ERP} üzerinden sürdürmeye devam edeceğiz.

ERP - Kurumsal Kaynak Planlama Projesi

Proje Süresi	: 12 Ay
Yer Alan Kurumsal Yazılım	: canias ^{ERP}
Proje Yılı	: 2015
Kullanıcı Sayısı	: 150
Modüller / Fonksiyonlar / Çözüm Kapsamı	: Satış, Satınalma, Envanter, Üretim, Finans ve Muhasebe, Sabit Kıymetler, İnsan Kaynakları, Tarım, Aktivite Bazlı Maliyetlendirme, E-fatura ve E-defter.



İç Anadolu & Ege
Danışmanlık Bölge Müdürü
Cüneyt Ömer Günaydin

İas Industrial
Application
Software

Tukaş projesi başlangıcında, daha önce yaşanmış bir ERP sürecinin şirket üzerindeki etkileri ve firmanın yakın zamanda el değiştirmesiyle birlikte yeni yapılanmanın getirdiği zorlukları aşmamız gerektiğini bi-

liyorduk. Çalışmalarımıza daha önce benzer zorlukları aşmış tecrübeli bir danışmanlık ekibi belirleyerek başladık. Sonrasında yeni yapılanmayla birlikte değişen ve değişmesi beklenen tüm süreçlerde detaylı analizler yapıp ihtiyaçları ve çözümleri Tukaş proje ekibi ve anahtar kullanıcılarıyla beraber tanımladık ve geliştirdik. Böylece tüm ekip bu projenin bir parçası olduğuna ve sorunların çözülebileceğine

inanarak proje boyunca bizlere son derece yardımcı oldular. Çalışmalarımızın sonucunda projemizin geldiği noktayı özetlersek, temel ERP fonksiyonlarının yanında, sektöre özel tarım uygulamalarına çözüm üreten, işletmedeki taşeronları yönetebilen, farklı tesisleri koordineli çalıştırabilen tam bütünlü-şik bir çözüm üretmiş olduk.

MES

DAHA VERİMLİ FABRİKA İÇİN





HİZMET

e-Dönüşüm Projesi

Hizmet

Muha sebe programı ile başladık, 12 yılda tüm e-Dönüşüm süreçlerimizi Mikro Yazılım ile tamamladık.



AJANS PRESS group

“Muhasebe programı ile başladık, 12 yılda tüm e-Dönüşüm süreçlerimizi Mikro Yazılım ile tamamladık.”

- Doruk Özkan, Ajans Press Genel Müdürü

Ajans Press, 1953 yılında Bunt Kupür Derleme Firması adıyla kuruldu. Uzun yılların birikimine işaret eden bu tarih, gazetecilik alanındaki büyük atılımların yaşandığı yıllara da denk düşüyor. Medya sektöründeki gelişmelere paralel bir biçimde kendini yenilemeyi başaran firmamız, 1975 yılında Erol Özkan tarafından satın alındı ve ismi Ajans Press olarak değiştirildi. Ajans Press, sadece birkaç yıl içinde sektörün öncüsü haline geldi.

1992 yılında Ajans Press'in yönetimini Mehmet Ali Özkan devraldı. Bu tarihte anonim şirket kuruluşu ve isim tescili gerçekleşti. 1992'den beri firma yo-

luna Ajans Press Medya Takip Merkezi A.Ş. olarak devam etmekte.

Medya takip sektörünün en saygın uluslararası örgütleri olan Uluslararası Kupür Büroları Federasyonu (FIBEP), Uluslararası Radyo Televizyon Takip Derneği (IABM) ve Uluslararası İletişim Ölçme ve Değerlendirme Birliği (AMEC) üyeliklerine imza atarak dünyanın önde gelen medya takibi şirketlerinin arasına girdi. Kaliteli ve hızlı bilgi için ülkemizi uluslararası camiaya, uluslararası camiayı da ülkemize taşıyan bir köprü oldu.

Ajans Press Genel Müdürü Doruk Özkan, Mikro Yazılım ile işbirliklerini şöyle anlatıyor: “2004 yılından bu yana Mikro Yazılım kullanan Ajans Press, Mikro Yazılım ile işbirliğine ilk olarak muhasebe programı ile başladı. Sonrasında şirketimizin tüm kaynaklarını verimli şekilde yönettiğimiz Mikro ERP'ye geçiş yaptık. 12 yıllık işbirliğimiz süresince bize tüm süreçlerimizde koşulsuz müşteri memnuniyeti ilkesi ile destek verdiler. Mikro Yazılım'ı baştan bu yana tercih etmemizin nedeni programın kullanıcı dostu ve sorunsuz olmasıdır.

Muhasebe programı ile başlayan sürecimize, şu anda tüm e-Dönüşümümüzü Mikro Yazılım ile gerçekleştirerek devam ettirmekteyiz.

Mikro'nun e-Dönüşüm hizmetleri olan e-Mikro hizmetlerini 2016 yılı itibarıyla kullanmaya baş-

ladık. Hali hazırda aylık yaklaşık 500 adet e-Fatura ve 400 adet e-Arşiv faturası iletim işlemini e-Mikro hizmetlerini kullanarak gerçekleştirmekteyiz. e-Mikro sayesinde kâğıt fatura düzenlemenin getirdiği zaman kaybı ve maliyetten kurtulup gelen ve giden faturalarımıza çok daha hızlı bir şekilde ulaşabilmekteyiz. Kullanmakta olduğumuz e-Mikro hizmetleri sayesinde ödeme, teyit ve muhasebe gibi süreçlerimiz çok daha basitleşerek en üst seviyede kontrol altına alınmıştır. Ayrıca, Mikro Yazılım'ın ücretsiz olarak sunduğu saklama hizmetiyle tüm faturalarımız 10 yıl boyunca Mikro Yazılım güvencesiyle saklanarak güvence altına alınmaktadır.

İşimizi kolaylaştıran ve muhasebemizin sorunsuz işleyişini sağlayan Mikro Yazılım'ı tüm firmalara öneriyoruz.”



Genel Müdür
Doruk Özkan

23 Nisan 1991 İstanbul, Beşiktaş doğumludur. Bahçelievler Özel Elit Gençler Koleji'nden mezun olduktan sonra Avusturya Viyana Üniversitesi Siyaset ve Uluslararası İlişkiler bölümünü kazanıp eğitimine orada devam etti. 2013'te Ajans Press Uluslararası İlişkiler Departmanı'nda göreve başladı. Şu anda da yine Ajans Press bünyesinde, Müşteri İlişkileri, Satış ve Grup Uluslararası İlişkiler Ar-Ge Müdürlüğü görevinin yanı sıra, Ajans Press Yönetim Kurulu Üyesi olarak hizmet vermektedir.

e-Dönüşüm Projesi

Proje Süresi	: 6 Ay
Yer Alan Kurumsal Yazılım	: My e-RP
Proje Yılı	: 2005
Kullanıcı Sayısı	: 155
Modüller / Fonksiyonlar / Çözüm Kapsamı	: Satış ve pazarlama, Üretim (MRPII), Satın Alma, Finans, Dış Ticaret, Personel Yönetimi, Stok ve Envanter Yönetimi ve Muhasebe



Genel Müdür Yardımcısı
Alpaslan Tomuş

mikro
YAZILIM

Türkiye'nin ilk ve öncü kurumsal-ticari iş yazılımları üreticilerinden biri olarak 1988 yılında %100 yerli sermaye ile kurulmuş olan Mikro Yazılım, şirketlerin, işlerini en üst düzeyde yönetecek ve verimli büyümelerini sağlayacak nitelikte yazılımlar geliştirir. Geliştirilen kapsamlı ve fonksiyonel bu yazılımlar, şirket varlıklarının en iyi şekilde yönetilmesine yardımcı olmayı hedefler. Mikro Yazılım'da üretilen yazılımlar bugüne kadar otomotivden dağıtım, inşaattan üretim ve perakendeye kadar her sektördeki iş yapış biçimlerini önemli ölçüde değiştirmiştir. Yaklaşık 30

yılda elde ettiği tecrübe sayesinde bugün Mikro Yazılım, geniş bayi ağını da kapsayan toplam 300'den fazla iş ortağına sahip büyük bir ekosistemdir. Türkiye'nin her noktasında, müşterilerine kesintisiz destek veren Mikro Yazılım, ürün ve hizmetlerini Türkiye'de ve Türkiye sınırlarının ötesinde toplam 100 bine yakın işletmeye ulaştırarak buluşturmayı başarmıştır. Üstelik Mikro Yazılım'ın bilgi birikimi, mühendislik çözümleri ve dinamik yapısı, müşteri odaklı yaklaşımı ile birleşerek, müşteri memnuniyetini %96 gibi önemli bir orana ulaştırmıştır.

e-Dönüşüm Projesi

Hizmet

Doğa Okulları, Logo'nun e-Arşiv çözümüyle fatura gönderim süreçlerini elektronik ortama taşıdı.



Türkiye'nin en büyük, dünyanın ise en büyük beş eğitim kurumundan biri olan Doğa Okulları, teknoloji ve Ar-Ge çalışmalarına yaptığı yatırım ile büyümesini sürdürüyor.

Doğa Okulları, eğitimin yanı sıra kitap ve kıyafet satışı gibi mağazacılık işlemlerini de bünyesinde barındırıyor. Ayda 70 binden fazla fatura kesen Doğa

Okulları, e-Fatura ve e-Defter'den sonra Logo'nun e-Arşiv çözümünü de hayata geçirdi.

Doğa Okulları, Logo'nun e-Arşiv çözümüyle fatura gönderme ve saklama süreçlerinde verimlilik ve tasarruf artışında elde etti.

2002 yılında bir kampüs ve 100 öğrenci ile eğitim-öğretime başlayan Doğa Okulları, aradan geçen 14 yıl sonunda, 2015-2016 eğitim-öğretim döneminde yaklaşık 70 bin öğrenciye hizmet veriyor. Türkiye'nin en büyük, dünyanın ise en büyük beş eğitim kurumundan biri olarak tanımlanan Doğa Okulları, sürekli büyümesini teknoloji ve Ar-Ge çalışmalarına yaptığı yatırım sayesinde elde ediyor. "Doğa = Teknoloji" sloganını benimseyen kurum, teknoloji yatırımlarıyla Uluslararası BETT Fuarı'nda "En İnovatif Okul" ve İngiliz Promethean kuruluştan tarafında da "Teknolojiyi En İyi Kullanan Okul" seçildi. Dünyanın ve Türkiye'nin önde gelen markalarıyla çeşitli bilim ve teknoloji projelerinde işbirliği yapan Doğa Okulları, farklı konseptlerdeki kampüsleriyle eğitimde fark yaratıyor.

Seçim Aşaması

Teknolojiyi yakından takip eden Doğa Okulları, e-Fatura ve e-Defter gibi e-Devlet uygulamalarının

ardından, e-Arşiv çözümünü de hayata geçirmeye karar verdi. Eğitim hizmetlerinin yanı sıra kıyafet ve kitap satışının yapıldığı mağazacılık hizmetleri de sunan ve 49 mağazasında yılda 750 bin parça kıyafet ve 10 milyon üzerinde kitap satışı yapan kurum, her ay 70 binin üzerinde fatura kesiyor. Ayrıca servis, yemek, güvenlik, temizlik gibi hizmetler de kurum tarafından veriliyor. Bütün hizmetlere ilişkin faturaların hazırlanmasından gönderimine kadar her aşamada ortaya çıkan iş yükünü hafifletmek üzere, kurum kapsamında e-Arşiv sistemine geçilmesi planlandı.

Proje Süreci

e-Arşiv çözümü hayata geçirilmeden önce, analiz ve fatura raporları oluşturuluyor ve Türkiye çapında 42 farklı ildeki 106 kampüse dağıtım sağlanıyordu. Her ay yaklaşık 70 bin faturanın bu şekilde hazırlanıp dağıtılması uzun zaman alıyor ve hata veya evrak kaybı riskini de beraberinde getiriyordu. e-Logo'dan e-Arşiv hizmeti alınmasına karar verildikten sonra, uygulayıcı çözüm ortağı olarak Infodrom Yazılım tercih edildi. Ana hedef, Logo Connect üzerinde çalışan e-Arşiv çözümünün hızlı ve kusursuz şekilde devreye alınmasıydı. Proje 1 ay gibi kısa bir sürede hayata geçirildi ve tüm faturalar elektronik olarak



CIO

Ömer Ömeroğlu

Kadir Has Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği Bölümünden mezun olduktan sonra, Türkiye'nin sayılı entegratör firmalarından Sentim Bilişim'de göreve başladı. Burada çalıştığı süre zarfında şirket içerisinde EPR, CRM ve İş Süreçlerinin yöneticiliğini yaptı. Ayrıca, 2007'de Burdur Mobese, 2009'da Sakarya Mobese ve 2008'de Milli Eğitim Bakanlığı Teknoloji Sınıflarının Kurulması gibi projelerin yönetiminde aktif rol oynadı. 2010 yılında Doğa okulları ailesine katıldı. Ömeroğlu ayrıca, Eğitim Teknolojileri Derneği'nde Yönetim Kurulu Üyeliği yapmaktadır.

e-Dönüşüm Projesi

Proje Süresi	: 1 Ay
Ver Alan Kurumsal Yazılım	: Logo Yazılım e-Devlet Çözümleri
Proje Yılı	: 2015
Kullanıcı Sayısı	: -
Modüller / Fonksiyonlar / Çözüm Kapsamı	: e-Fatura, e-Defter ve e-Arşiv

düzenlenmeye başladı. Projeyi yakından takip eden Doğa Okulları CIO'su Ömer Ömeroğlu, "e-Dönüşüm süreci bize özellikle kurumsallaşmak adına kendimizi geliştirme imkânı sağladı. Kazandırdığı iş gücü ve verimlilik ise bu sürecin en somut faydalarından biri oldu. Tüm bunların yanında, temel önceliklerimizden olan veli memnuniyetine katkısı da bu projenin en büyük kazanımları arasında gösterilebilir," dedi.



e-Logo Genel Müdürü
Cahit Güvensoy

LOGO
e-BUSINESS

LOGO e-MUTAAKAT
LOGO e-DEFTER
LOGO e-ARŞİV
LOGO e-FATURA

Sahibinden.com, Esse, Diyetkolik.Com, Oris İletişim, Doğu Üniversitesi, Kariyer.Net, Doğa Koleji gibi önde gelen firmalarla çalışan e-Logo, 1995 yılından bu yana kurumlararası veri alışverişini başlığı altında hizmetler sunuyor. Bu kapsamda, 2002'den bugüne Logo müşterileri ve finansal kurumlar arasında yüksek servis kalitesi ve sıfır dolandırıcılıkla, güvenli e-İş Köprüsü Hizmeti veriyor. Avrupa çapında, kurumlararası birlikte çalışma standartlarının oluş-

turulmasına yönelik uluslararası Ar-Ge projelerini yürütüyor. Avrupa Birliği kapsamında e-Belge dönüşümüne önderlik ediyor. 3. partilerle iletişim için semantik arayüzler geliştiriyor, uçtan uca çözümler ve adaptörler üretiyor. Kullanıcı tarafından kural tanımlanabilmesi imkânı ve otomatik paketleme seçenekleri sunuyor. Hazır şablonlarla kurumlar arasında veri transferini kalıcı kılıyor. HTML, PDF, UBL ve e-posta formatlarını destekliyor.

ERP - Kurumsal Kaynak Planlama Projesi

Hizmet

KidZania, Logo'nun Tiger Plus, Diva Shop ve j-guar İK ürünleriyle zaman ve kaynak tasarrufu elde etti.



KidZania
İstanbul

KidZania, Tiger Plus ile finansal raporlama performansını artırırken, Diva Shop ile entegre kasa ve j-guar İK ile insan kaynakları süreçlerini iyileştirdi.

Çocuklara eğitim ve eğlenceyi bir arada sunan KidZania, ERP, perakende kasa ve İK çözümleri ihtiyaçlarını karşılamak üzere Tiger Plus, Diva Shop ve j-guar İK ürünlerini tercih etti. KidZania Tiger Plus'ın Malzeme ve Depo Yönetimi, Satın Alma, Satış ve Pazarlama, Dış Ticaret, Finans ve Muhasebe modüllerini aktif olarak kullanıyor. Proje kapsamında ayrıca Diva Shop'un Tiger Plus'a entegre

perakende kasa çözümü, e-Arşiv ve yeni nesil ödeme kaydedici cihaz süreçleri ile desteklenerek POS noktalarında hızlı ve güvenli bir otomasyon çözümü sağlandı. j-guar İK'da ise çözümün tamamının uygulamaya alınması için hazırlıklar yapıldı. Logo çözümleri, mevzuata uygunluğun yanı sıra maliyet avantajı sağlama, danışman ağına yaygınlığı, modüler ve esnek yapısı nedeniyle seçildi.

Proje Süreci

KidZania, Logo çözümlerinin uygulanması ve ihtiyaca göre şekillendirilmesi için Ema Bilgisayar ile çalışmaya karar verdi. Projenin ERP ayağında ilk önce çeşitli analizlerle süreç ve ihtiyaçlar belirlendi. Satılan malın maliyetinin (SMM) hesaplanabilmesi için tüm stok kartları gözden geçirilerek özel kodlar sayesinde sınıflamalar yapıldı. Hem standart hem de özel yönetim raporları geliştirildi. Mevcut 10 adet ambarın maliyet raporları birleştirildi. Ayrıca tedarikçi firmaların detaylı takibi mümkün hale getirildi. Perakende süreçlerindeki mevzuat değişiklikleri ile KidZania'nın mevcut süreçlerinin uyumlu çalışabil-

mesi için gerekli analizler yapılarak Diva Shop kuruldu ve POS noktalarında hayata geçirildi. j-guar İK projesinde de Sicil Yönetimi, Bordro Yönetimi, Borç Avans Yönetimi modülleri kuruldu. Her iki proje toplam 30 adam/gün gibi kısa bir sürede tamamlandı. Projenin halen devam eden aşamasında ise Eleman Seçme ve Yerleştirme, Kariyer Yönetimi, Self Servis, Eğitim Yönetimi modüllerinin hayata geçirilmesi sürecine başlandı.

Elde Edilen Faydalar

Logo çözümlerinin kullanılmaya başlaması ile Türkiye ve Meksika mevzuatına uygun gelir tablosu alınabilir hale geldi. Tüm raporlar tek bir dokümanla alınabilir oldu. Tedarikçi takibi ve analizi kolaylaştı. Ürün gruplamaları daha verimli hale geldi ve daha sağlıklı analizler yapılması sağlandı. Gerek envanter sayımlarında gerekse mal teslimlerinde ürün verilerine kolayca ulaşmak mümkün oldu. Şirket departmanları, aktiviter ve POS noktaları bazında stok yönetimi, masraf takibi ve analizi kolaylaştırıldı. POS noktalarında yüksek maliyetli ve entegrasyon yükü ağır çözümlerin tercih edilmesi yerine yüksek verimli Diva Shop bulut ürünü tercih edilerek hem

ERP - Kurumsal Kaynak Planlama Projesi

Proje Süresi	: 1 Ay
Yer Alan Kurumsal Yazılım	: Tiger Plus, j-guar İK ve Diva Shop
Proje Yılı	: 2015
Kullanıcı Sayısı	: -
Modüller / Fonksiyonlar / Çözüm Kapsamı	: Malzeme ve Depo Yön., Satın Alma, Satış ve Pazarlama, Dış Ticaret, Finans ve Muhasebe, İK



İcra Kurulu Başkanı
M. Buğra Koyuncu

Logo

Mühendislik ve proje yönetimi uygulamaları geliştirmek üzere 1984 yılında sektöre giren Logo, bugün Türkiye'nin en büyük kurumsal yazılım üreticilerinden biridir. Kendini "Verimlilik Şirketi" olarak tanımlayan Logo, işletmelerin çağdaş yönetim ilkelerine uygun biçimde yapılanmasını, süreçlerini uluslararası standartlar doğrultusunda yöneterek

verimlilik ve karlılığını artırmasını sağlayan çözümler üretiyor. Farklı ölçekler için tasarlanmış kurumsal kaynak yönetimi, sektörel yazılımlar, iş zekâsı ve e-Devlet uygulamaları gibi hizmetler bu çözümlere örnek gösterilebilir.

Ürettiği çözüm, hizmet ve inovasyonlarla Türkiye'de yazılım sektörünün yenilikçi lideri konumuna gelen Logo, 900'ü aşkın bayisi ve yaygın dağıtım kanallarıyla sektörün en hızlı büyüyen firması. Logo Avrupa, Ortadoğu, Afrika ve Asya'da birçok ülkenin diline, iş pratiğine ve yasal mevzuatına uyarlanan ürünlerini, ilgili ülkelerdeki yetkili iş ortakla-

rı ya da tam yetkili distribütörleri aracılığıyla kullanıcılarına ulaştırıyor.

Sektörde 31 yılı geride bırakan Logo, bu dönemin çok önemli bir kısmını pazar lideri olarak tamamlamış, yapılan stratejik yatırımlar sayesinde Türkiye'de elde ettiği birikim ve tecrübeyi yurt dışı pazarlara da taşımayı başarmıştır. Büyüme potansiyeli yüksek pazarların önde gelen oyuncuları arasında yer almak için önemli adımlar atan Logo, pazarda son 5 yılda cirosal olarak %50'nin üzerinde büyüme gerçekleştirerek istikrarlı gelişimini sürdürüyor.



CFO, KidZania
Derya İbrahim Nasırlı

Marmara Üniversitesi'nde İşletme lisansının ardından, Marmara Üniversitesi Finance & Accounting yüksek lisansı ve US Babson College MBA programlarını tamamlayan Derya Nasırlı, halen Arel Üniversitesi Finance & Accounting bölümünde doktora çalışmalarını sürdürmektedir. Çeşitli uluslararası şirketlerde görev yapan Nasırlı, kurumsal finans, çeklik-lojistik-liman-petrol projelerinin finansmanı, uluslararası finans ekiplerinin ve IT altyapılarının kurulması, muhasebe altyapısının oluşturulması, satınalma & depo takip programının hayata geçirilmesi gibi pek çok çalışmaya imza atmıştır.



yeni mevzuata tam uyum sağlandı hem de donanım yatırımında ciddi maliyet tasarrufu elde edildi. Özel tasarlanan stok denge, stok yaşlandırma raporları sayesinde kampanya planlamaları ve ürün yönetimlerinde zaman ve kaynak tasarrufu elde edildi. Satış-karlılık raporları ile günlük, haftalık, aylık ve yıllık rakamları hızla elde etmek mümkün oldu.

2016 yılında e-Fatura ve e-Defter mükellefleri arasına giren şirket, Logo e-Devlet modülleri ile Özel Entegratörlük Hizmetini de Logo'dan almayı tercih etti.

MIS Projesi

Hizmet

Zer'in uçtan uca satın alma ve platform hizmetlerinin bir parçası olarak raporlama ve analiz hizmetleri...

Harcama Analizi çalışmalarımızda hızlı ve kolay geliştirme, API'ler vasıtasıyla farklı ortamlarda verileri sunabilme bize süre ve maliyet avantajı sağlarken memnuniyet seviyelerimizi de artırıyor.

Koç Topluluğu Şirketi olan Zer, Türkiye'nin ilk ve en büyük satın alma şirketi olarak müşterilerine maliyetlerini ve risklerini kontrol altında tutabileceği ve bugünün satın alma zorluklarını fırsatlara çevirebileceği çözümler sunmaktadır.

Satın alma hizmetleri kapsamında stratejik ve operasyonel süreçlerde Harcama Analizi, Tedarikçi Yönetimi, İhale ve Pazarlık, Sözleşme Yönetimi, Sipariş ve Tedarik, Hizmet Doğrulama, Fatura ve Ödeme adımlarının tamamının yönetimi Zer ta-

rafından yapılabildiği gibi, bu adımlar bağımsız hizmet olarak da sunulmaktadır. Uygulamada talepten ödemeye (source to pay) olarak isimlendirilen yedi adımlı yapı, Zer'in satın alma süreçlerinde müşterilerine sunduğu önemli bir iş modelidir.

Zer'in sunduğu satınalma dış kaynak hizmetleri ile işletmeler kendi ana faaliyetlerine odaklanıp kaynaklarını daha etkin kullanarak verimlilik, maliyet avantajı ve sürdürülebilirlik sağlamaktadır.

Zer'in uçtan uca satın alma ve platform hizmetlerinin bir parçası olarak raporlama ve analiz hizmetlerini doğru, tutarlı, hızlı ve kullanıcı dostu olarak verebileceğimiz bir çözüm arayışına gittik. Kapsam dahilinde Harcama Analizi, Promena e-Satınalma platformu, Zer müşteri ve tedarikçi portalı Zeronline ve şirket iç kullanımına yönelik Dashboard'ları, raporlama ve analiz ortamlarını iyileştirmeyi ve geliştirmeyi hedefledik. Çevik geliştirme, veri görselleştirme, veri keşfetme, yetkilendirme, ürün vizyonu, teknik mimari ve diğer boyutlarda yaptığımız değerlendirmeler sonucu çözüm platformu olarak Qlik Sense ürününü seçtik. Şirketimizin geniş yelpazedeki ihtiyaçlarına Qlik Sense'in Enterprise ve farklı uygulamalar içinde API'ler vasıtasıyla rapor bileşenlerini kullanabilme özelliği sunan QAP ürünleri çözüm oldu.

Proje kapsamında iç kullanımda şirket içinde tüm seviyelere hitap eden raporları sunmak üzere çalış-

malar yaptık. Tek uygulama üzerinden en özdeten detaya tüm verilere aynı hızda ulaşılabilirdi için ek geliştirme süresi harcamadan, tutarlılık kaybı olmadan, farklı ve hiyerarşik yapıdaki boyutlarda yetkilendirmeleri de yaparak kısa sürede sonuca ulaştık.

Ürünün teknik yapıdaki kolaylıklarının yanı sıra son kullanıcı açısından da sunduğu kullanım kolaylığı, büyük verilere saniyeler mertebesinde ulaştırması, eğitim ihtiyacı ve süresini azalttığı gibi kullanıcıların ürünü kabul ve kullanım oranlarını artırdı. Kullanım sonucu yapılan analizler şirket içindeki karar alma süreçlerine yardımcı olurken bir yandan da süreç iyileştirme çalışmalarında da kullanılmaya başlandı.

Proje kapsamında yaptığımız Harcama Analizi çalışmalarımızda da hızlı ve kolay geliştirme, API'ler vasıtasıyla farklı ortamlarda verileri sunabilme bize

süre ve maliyet avantajı sağlarken memnuniyet seviyelerimizi de artırıyor. Aynı zamanda müşterilerimiz kolay ve farklı boyutlarda yaptıkları harcama analizleriyle satın alma işlerinde etkin kararlar alabiliyorlar.

Proje yönetimi olarak da zaman-bütçe uyumu sağlarken kaliteden taviz vermeden sonuca ulaşabiliyoruz.

MIS Projesi

Proje Süresi	: 3 Ay
Yer Alan Kurumsal Yazılım	: Qlik Sense & Qlik Analytics Platform
Proje Yılı	: 2016
Kullanıcı Sayısı	: -
Modüller / Fonksiyonlar / Çözüm Kapsamı	: Harcama Analizi / İç Raporlama & Dashboard



MIS Proje Yöneticisi
Esra Dervişoğlu Toprak

Esra Toprak, Yıldız Teknik Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Lisans ve Sabancı Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Yüksek Lisans eğitiminin ardından iş hayatına başlamıştır. Lojistik sektöründe Süreç Geliştirme, Veri Ambarı ve İş Zekası alanlarında çalışmıştır. Ardından Zer Merkezi Hizmetler ve Ticaret A.Ş.'de Sistem Geliştirme Sorumlusu olarak şirket içi yazılımlar ve SAP'nin birçok modülündeki projelerin hayata geçirilmesinde görev almıştır. Şu anda yine aynı şirkette MIS Proje Yöneticisi olarak raporlama ilişkili sistemlerin devreye alınması çalışmalarına devam etmektedir.



Danışmanlık ve Destek Direktörü
Emre Çabuk

BI Technology



Turkey
Master Reseller

Dashboard ve Raporlama çözümlerinde, özellikle ERP sistemleri üzerinden bir entegrasyon yapılıyorsa, üst yönetimin ve proje ekibinin desteği proje başarısı için büyük önem taşımaktadır. Burada Zer'in altyapı, üst yapı ve bunların koordinasyonu anlamında eksiksiz bir desteği oldu.

Uygulamanın In-Memory (Hafızada) çalışma özelliği sayesinde, kullanıcılar milyonlarca satır veri içerisinde siparişler ile ilgili durumları izleyebilmekte,

tutarsal ve adetsel KPI'lar üzerinden analizlerini birkaç saniye içerisinde yapabilmektedir. Bu hızlı yapı sayesinde, özet ve farklı bir veri modeli oluşturmada, üst yönetime de aynı uygulama içerisinde Dashboard'lar gösterilebilmektedir.

ZER iç kullanıcıları, Zer ERP'deki hiyerarşik tablolar üzerinden oluşturulmuş yetkileri dahilinde uygulamalara giriş yapmakta, sadece kendileri ile ilgili verileri görmektedirler. Kullanıcılara Qlik Sense uygulamaları üzerinde farklı kısımlardan yetkileri kolayca verilebilmektedir.

ZER'de sadece iç kullanıcılara değil, kurumsal müşterilere de Qlik Sense

uygulamaları gösterilmektedir. Bu gösterim ZER'in müşterilerine açtığı portal üzerine Qlik Sense'in modern API'ları kullanılarak yapılan entegrasyon ile gerçekleştirilmiştir. Bu entegrasyonda kullanıcı ekstra bir giriş yapmadan, portal üzerindeki kullanıcısı ile uygulamaya doğrudan giriş yapmakta ve yine tek bir uygulama üzerinden yetkileri dahilinde verilerini görmektedir.

Qlik Sense'in hem SAP ile altyapı entegrasyonu, hem web portal ile üst yapı entegrasyonunun kullanıldığı, yüksek hacimli verinin saniyeler içerisinde analiz edilebildiği, üst yönetime, operasyonel kullanıcılara ve dış müşterilere yönelik örnek bir proje olmuştur.



HAVACILIK
&
SAVUNMA

MES - Üretim Yönetimi Çözümü Projesi

Havacılık ve Savunma

CoralReef ile hedeflediğimiz verimliliğe ve izlenebilirliğe ulaştık.



CNK Havacılık olarak, tüm süreçlerimizde paydaşlarımız için olumlu sonuçlar üreten, süreçlerini sürekli iyileştiren, ülkemiz endüstrisi için insan yetiştiren bir merkez olmayı hedefliyoruz.

CNK Havacılık, çok eksenli parça işleme teknolojilerinde kullanılan Post-Processor yazılımlarını geliştirmek amacıyla 2004 yılında kuruldu. Ardından, 2007 yılında faaliyet alanını geliştirerek AB139/Boeing 737 ve A320 uçaklar için kompleks, hassas parça işleme kabiliyeti kazanarak imalat sektörüne adım attı. CNK büyüyen pazar ihtiyaçları paralelinde, stratejik planlamasına uygun olarak, ekipman ve insan kaynaklarına yatırım yaparak gelişim kay-

detti. CNK Havacılık, Türk ve Amerikan hükümeti tarafından onaylı JSF endüstri şirkettir. CNK Havacılık AS/EN 9100 Uluslararası Savunma ve Havacılık Standart Sertifikasyonu, ISO 9001:2000 Türk Standartları Enstitüsü, ISO 27001 Bilgi Güvenliği Yönetim Sistemi Standardı, TAI Tedarikçi Sertifikasyonu, AS/EN 9100 REV C Aerospace Quality Standard (approved by BSI) belgelerine sahiptir.

Rekabetin ve izlenebilirliğin çok önemli olduğu sektörümüzde, CoralReef ile uçtan uca başarıyı yakalamış bulunmaktayız. CoralReef ile oluşturduğumuz altyapı sayesinde geleceğe güvenle bakıyoruz.

Günümüz ulusal ve uluslararası rekabet dünyasının en önemli silahının hız ve kalite olduğu gerçeğinden yola çıkarak, tüm operasyonlarımızda hızlı ve kaliteli çözümler üreten, bu doğrultuda da hızla büyüyen ve gelişen bir yapıya sahibiz. 2007 yılından bu yana yüksek teknoloji üretiyoruz. Yüksek teknoloji üretmenin bir diğer bileşeninin ise yüksek teknolojiye sahip ekipman, teçhizat, makine ve ölçüm aletleri parkuru olduğunu biliyoruz; yatırımlarımızı da bu doğrultuda gerçekleştiriyoruz. Bu noktada, üretimimizin izlenebilirliğinin sağlanması, karar destek bilgisi olarak iş geliştirme sürecinde bu bilgilerden yararlanılması için CoralReef Üretim Yönetim ve Denetim Sistemi'ni kullanmaya başladık. Proje öncesinde kâğıt ve Excel ortamında üretimden toplanan bilgileri analiz etmek ve raporlamak çok fazla zamanımızı alıyordu. Sahadaki üretimi anlık olarak takip etmemiz için bilfiil sahada bulunmamız dahi

gerekebiliyordu. Gerçek ve anlık veriler alamadığımız için üretim verimliliğini arttırıcı faaliyetlerde bulunmakta da geç kalıyorduk. Bu faktörler ve geriye doğru izlenebilirliğin kâğıt üzerinden sağlanması bir üretim takip yönetim sistemine ihtiyacımız olduğunu ortaya çıkarttı. CoralReef ile;

- Sahadaki üretimin anlık olarak izlenebilirliği,
- Sevkiyat ve depolar arası transferlerin barkod okutularak yapılması ve kullanıcı hatasının en aza indirilmesi,
- Sipariş ilişkili üretim emri açılarak siparişe bağlı üretimlerin sistem üzerinden izlenebilirliği,
- Makine programlama ile iş istasyonlarının doluluk durumlarının izlenebilmesi,
- Duruşlar analiz edilerek gerekli iyileştirmelerin yapılması aşamasında karar destek bilgisinin alınması,
- ERP programı ile tam entegrasyon sayesinde stok durumunun anlık olarak takip edilebilmesi,
- Saha içerisindeki gerçek veriler ile sistem üzerinden makine, vardiya ve tarih bazında üretim raporlarının alınması,
- Giriş kalite kontrol ile irsaliye bazında stok yüzey kalitesi, hatalı stok ölçüsü vb. kontrollerin kayıt altına alınması,
- OEE ve PPM analizleri ile etkin kaynak yönetimi,
- Kalite yönetim ve dokümantasyon modülü ile



CNK Havacılık Genel Müdürü
Melih Han Bilgin

Melih Han Bilgin, İTÜ Uçak Mühendisliği Bölümünden mezun olmuş, sonrasında General Electric Uçak Motorları Uzmanlık Eğitimi almıştır. Bilgin, yüksek lisansını ise, 1997 yılında Hacettepe Üniversitesi Ekonomi dalında yapmıştır. Türk Hava Kuvvetleri'nde Kalite Sistem Mühendisi, Tusas Proje Kontrol Ofisi'nde MRB Mühendisi, F110 Uçak Motor Teknik Destek Mühendisi olarak çalışan ve özel sektörde uzun yıllar yöneticilik yapan Bilgin, son olarak CNK Havacılık'ta Genel Müdürlük görevini üstlenmiştir. Bilgin, evli ve iki çocuk babasıdır.

MES - Üretim Yönetimi Çözümü Projesi

Proje Süresi	: 12 Ay
Yer Alan Kurumsal Yazılım	: CoralReef Üretim Yönetim ve Denetim Sistemi
Proje Yılı	: 2012
Kullanıcı Sayısı	: 20
Modüller / Fonksiyonlar / Çözüm Kapsamı	: MRP/MPS Modülü, Depo Yönetimi, Sayım ve FIFO-FEFO Kontrol M., Kalıp/Takım Yönetimi M., ERP Entegrasyon M., Bakım Yönetimi M., Mal Kabul ve Giriş Kalite - Laboratuvar Kontrol M., Paketleme ve Sevkiyat M., Kalite Yönetimi ve Dokümantasyon M.

işletmeler için oldukça zor olan AS/EN 9100 Uluslararası Savunma ve Havacılık Standart Sertifikasyonu'nun tamamlanması,

- Andon ekranlar ve mail-sms altyapısıyla anlık müdahale ve raporlama yapılması,
- Ana sanayinin bizden olan isteklerinin hiçbir müdahaleye gerek duymadan online olarak alınabilir hale gelmesi sağlanmıştır.



Genel Müdür
Tuncer Hatunoğlu



Kurulduğumuz günden bu yana, Türkiye'nin her yerine, işletmelerin rekabet güçlerini arttırabilmek için ileri teknolojilere dayalı bilgi sistem çözümleri geliştiriyoruz. 22 yılı geride bırakan kanıtlanmış tecrübemiz ve %100 yerli sermayemiz ile sunduğumuz bu çözümleri "Akıllı İşletme

Çözümleri" olarak tanımlıyoruz. Yaptığımız çalışmalar sonucunda MES (Manufacturing Execution System) kavramı üzerine geliştirdiğimiz CoralReef Üretim Yönetim ve Denetim Sistemimiz ile tüm iş ortaklarımızı geleceğe taşıyoruz. CNK Havacılık için de 2012 yılında projesini uygulamaya başladığımız CoralReef'i 2013 yılı başında üretim sahası için aktif olarak çalışır hale getirdik. Tüm sektörlerde verebildiğimiz hizmeti, savunma sanayinde faaliyet gösteren CNK Havacılık'ta da başarılı bir şekilde hayata geçirerek, tecrübe kazandığımız sektörlere bir yenisini daha eklemiş olduk.

CoralReef Üretim Yönetim ve Denetim Sistemi ile CNK Havacılık'ta üretim zaman kayıplarının engellenmesini, insan ve makine kaynaklarının optimize edilmesini, gerektiğinde yeni insan ve makine kaynakları tedarik edilmesini, hammadde sarfiyatlarının doğru malzeme ve doğru miktarlarda yapılabilmesini, etkin kaynak yönetimini sağlayan OEE ve PPM analizlerinin yapılmasını, ürün izlenebilirliğinin sağlanması ile maliyetler için gerçek veriler üretilebilmesini sağladık. Bu noktadan sonra, CNK Havacılık için maliyetler düşmeye başlar-ken verimlilik artışı sağlanmış oldu.



HOLDING

Kurumsal Dönüşüm Projesi

Holding

CPM ERP ile İş Süreçlerini Tek Bir Programdan Takip Ederek Zaman Tasarrufu Sağladık...



“CPM ERP, özel çözümlerin başarıyla uygulanarak tek bir program üzerinden iş sürecinin takip edilebilmesi ile zaman tasarrufu ve kullanım kolaylığı sağladı.”

Temelleri 1950'li yıllarda Gaziantep'te atılan Altınbaş Holding, bugün doğrudan ve dolaylı olarak toplam 4000 kişiye ulaşan istihdamıyla Türkiye'nin önde gelen holdinglerinden biri olarak faaliyet gösteriyor. 60 yılı aşan başarı yolculuğuna Türkiye'nin ve dünyanın önde gelen holdingi unvanıyla devam eden Altınbaş Holding, bugün enerji, finans, mücevherat, lojistik ve eğitim alanlarındaki markalarıyla birbirinden önemli başarılarla imza atmaya devam ediyor. Altınbaş Holding, kuyumculukta Altınbaş, Assos, Pera, Onsa Rafineri, Onsa İstanbul ve alStone; finasta Creditwestbank Kıbrıs,

Creditwestbank Ukrayna ve Creditwest Factoring; enerjide Alpet, Atak ve Akdeniz Akaryakıt (Alpet Altınbaş Petrol, Opet Petrolcülük ve Akpet Akaryakıt Dağıtım'ın eşit ortaklığı ile kurulmuştur); lojistikte ise Transal Denizcilik ve Galata Denizcilik ile faaliyet gösteriyor. Altınbaş Holding, Türkiye, Kuzey Kıbrıs ve Ukrayna'daki 21 şirketiyle büyümeye devam ediyor. Türkiye'nin en köklü ve saygın kuruluşlarından biri olan Altınbaş Holding, Kemerburgaz Üniversitesi'yle de eğitim alanında fark yaratan projelere imza atıyor.

Altınbaş Grubu olarak 2003 yılından beri CPM ERP'nin son bir yılda büyük bir değişim ve gelişim gösterdiğini gözlemliyoruz. Yeni yönetim ve yeni kadrosu ile CPM ERP'nin kendini sürekli geliştirerek mevzuat ve iş hayatının gerekliliklerini hızla adapte etmesinin bizim süreçlerimize de olumlu katkıları oldu. E-defter, e-fatura ve e-arşiv uygulamalarını kısa sürede sorunsuz kullanmaya başlamamız, şirketlerimizin yer aldıkları sektörlerle özel çözümlerin

Kurumsal Dönüşüm Projesi

Proje Süresi	: 3 Yıl
Yer Alan Kurumsal Yazılım	: ERP
Proje Yılı	: 2003
Kullanıcı Sayısı	: +100
Modüller / Fonksiyonlar / Çözüm Kapsamı	: ERP / CRM / HR / BI

başarıyla uygulanması sayesinde tek bir program ile iş süreçlerimizin büyük bölümünü takip etme imkanı bulduk. Bu da bize zaman tasarrufu ve kullanım kolaylığı sağladı. Önümüzdeki dönemde CPM ERP'yi daha etkin kullanarak, daha verimli ve tasarruflu olarak faaliyetlerimizi sürdürmeyi amaçlıyoruz.

Başarı Hikayesi: Haftalarca uğraşarak hazırladığınız raporlar artık birkaç dakikada hazır

CPM ERP'ye geçişte yazılım sürecinin tamamında işbirliği içinde olduk. TFRS konusunda getirilen yeni uygulamalara şirketlerimizin ve çalışanlarımızın hazırlıklı olması için CPM ile uzun yıllara dayanan işbirliğimizi bu noktada da devam ettirmek istedik. Birlikte yaptığımız yaklaşık 1 yıllık çalışmanın sonuçlarını görmek bizleri mutlu etti. Haftalarca



Mali İşler ve Bütçe Grup Başkanı
Mehmet Çizmeci

Altınbaş Holding Mali İşler ve Bütçe Grup Başkanı Mehmet Çizmeci 1959 yılında doğdu. Ankara Hasanoğlu Atatürk Öğretmen Okulu'nun ardından Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi'nden mezun oldu. Ankara Devlet Lisan Okulu'nda 1 yıl İngilizce eğitimi aldı.

1981 yılında Emlak Bankası'nda Müfettiş Yardımcısı olarak göreve başlayan Çizmeci, bu kurum bünyesinde sırasıyla Müfettiş, Personel Müdürü, Almanya Düsseldorf Temsilcisi ve Genel Muhasebe Müdürü pozisyonlarında görev aldı. 1998 yılında Altınbaş Holding'de Mali İşler Direktörü olarak göreve başladı.

uğraşarak oluşturabileceğimiz raporları artık birkaç dakikada alabileceğiz. CPM ERP bünyesinde oluşturulan bu yeni yapıda, yazılımın hayata başladığı ilk günden itibaren tavizsiz takipçisi olduğu veri bütünlüğü korunarak, mevcut yapıda bulunan tüm alt modüllerde TFRS'nin yarattığı değişimlerin monte edilmesi ve mevcut vergisel işlemlerin de yeni yapı içerisinde korunması sağlanıyor. Bunun yanında, TFRS ile ilk defa başlayan uygulamalar da alt modül olarak ilave edilerek tüm işlemler entegre bir şekilde programın içine alınıyor. Bu yoğun çabaların sonucunda, tüm işlemlerin program içerisine alınması sağlanarak raporlama aşaması için sonsuz bir seçenek ve özgürlük yaratılmış oluyor. Oluşturulan bu genel yapı içerisinde her türlü yönetsel raporlamanın yanı sıra, hem vergi beyannamesinin hem de TFRS Ertelenmiş Vergi Tablosu'nun oluşturulabilmesi amaçlanıyor.



Şirket Ortağı ve Yönetim Kurulu Üyesi
Serkan Ahtagil



CPM Yazılım 1989'da çok kapsamlı bir yazılım firması olarak İstanbul'da kurulmuştur ve Türkiye'nin farklı bölgelerindeki çözüm ortakları ile sanayi sektörü başta olmak üzere bugüne dek hizmet sektöründeki birçok firmaya destek vermektedir. CPM, sadece yazılım üretmekle yetinmeyip uygulama ve satış sonrası destek hizmetleri de vermektedir. CPM, Türkiye'nin 5 bölgesin-

de hizmet veren büyük bir ailedir. CPM için müşterilerin ihtiyaç ve taleplerini uygun çözümlerle karşılamak daima önceliklidir. CPM, sektörde sadece yaratıcı ekipleri, ürünleri ve çözümleriyle değil, satış sonrası hizmetlerde sağladığı güvenilirlik ve yüksek iş ahlakıyla da bilinmektedir. CPM çalışanları, bildiğini paylaşmanın, yaratıcı olmanın ve müşteriye kendi gücünü fark etmesi için aracılık etmenin değerine inanır. CPM, aynı zamanda TUBISAD, YASAD, MUSIAD üyesidir.

CPM, Türkiye genelinde 5 bölgede hizmet veren büyük bir ailedir. Kobilerin

bulunduğu sektöre göre, firmanın ihtiyacı olan tüm bilgi akışına ve raporlamalarına doğru ve hızlı şekilde ulaşabilmelerini sağlayacak ürün yelpazesi sunmaktadır. Stok takibinden malzeme ihtiyaç planlamaya, risk yönetiminden kredilere, yasal defterlerden uluslararası raporlamaya, doküman yönetiminden kurumsal satın alma ve gider yönetimine, satış öncesi CRM'den satış sonrası servis hizmetlerine, kalite yönetiminden toplam verimlilik yönetimine kadar birçok sistemin bir arada çalıştığı entegre sistemler bütünü sunarak ERP Çözümleriyle %25 verimlilik ve kâr artışı sağlamaktadır.

ERP - Kurumsal Kaynak Planlama Projesi

Holding

GÖZALAN/GROUP
GGÇok katmanlı bir yapı
ve tek bir database
ile geleceğimize odaklandık.**Mevcut şirketlerimizi, Franchise'larımızı, V3 ERP ile beraber çalışan B2C, WMS, Omni-Customer uygulamalarını tek bir database'de yönetmenin kolaylığı ile hız, çeviklik ve güç kazandık.**

Gözalın Group olarak, Türkiye ve yakın coğrafyadaki diğer ülkelerde başta perakende ve hazır giyim olmak üzere, Columbia, Mustang Jeans, Sorel, Prana ve Mountain Hardware markalarını 6 ülkede 400'ün üzerinde satış noktasına dağıtıyoruz ve kendi mağazalarımızın uluslararası hizmet standartlarında işletmesini üstlenmiş durumdayız. Bunun yanında

özellikle Columbia ve Mustang Jeans'in hızla gelişen perakende operasyonunda 55'in üzerinde mağaza yönetiyoruz. Grubumuzun amiral gemisi olan Columbia ile yollarımız 2004'te keşişti ve şu anda Türkiye, ciro ve adet olarak, Avrupa'nın en büyük ve önem taşıyan ülkesi haline geldi.

V3 yazılımını bünyemize entegre etme sürecinde şirketlerimizin her departmanından "proje liderleri" belirledik ve yazılımı tamamiyle fonksiyonel olarak 6 ay gibi kısa bir sürede canlı kullanıma getirmeyi başardık. Nebim V3 ERP'de, özellikle tedarik zinciri, bizim gibi ithalat ve ihracatı yoğun olan firmalar için elzem olan dış ticaret yönetimi, mağazalar ve satış noktaları arasında transfer, belirlenen verim-

lilik kriterleri çerçevesinde otomatik oluşturma gibi konularda bize çok katkıda bulundu. Gelinen noktada, optimizasyonu sürekli geliştirmeleri, tüm şirket kadrolarımızdan gelen geri bildirimler ile hızlı bir şekilde gerçekleştiriyor ve daha da verimli kullanıyor.

V3 sayesinde bir başka ve hayati önem taşıyan kazancımız ise, anlık satış maliyetlerinin sistem tarafından görülebilir hale gelmesi oldu ki bu bizim finansal raporları detaylı ve günlük hazırlamamızı ve neticesinde de periyodik hedef/gerçekleşen denkleminde büyük resimden uzaklaşmadan süreç analizleri yapabilmemizi sağladı.

G.İ.B. tarafından bildirilerek yeni TTK nezninde zorunlu olarak geçilmesi gereken e-Fatura, e-Defter ve e-Arşiv gibi yeni uygulamaların entegrasyonunu sorunsuz bir şekilde yapabildik. Düşünüldüğü zaman, senede milyonlarca işlemin evrak yapısı olarak değişimini gerektiren ve her şeyi dijital ortama taşıyan bu işlemlerin tümünün tek bir yazılım ile çözülebilmesi, maliyet ve iş yükü anlamında yine



Genel Müdür
Serhat Duras



Perakende sektöründe ERP uygulamalarında başarı; doğru çözümün seçimi, yönetim kararlılığı, kritik kullanıcıların yetkinliği ve projeye katkısı, doğru proje yönetimi, perakende sektörünü yakından tanıyan proje yöneticilerinin varlığı ve hızlı proje uygulamadan geçmektedir. Dinamik sektörlerin en başında yer alan perakende sektörünün sürekli değişiklik gösteren ihtiyaçlarına aynı dinamiklikle cevap verebilen Nebim V3 ERP, aynı zamanda çok sayıda best-practice'lerle de

müşterilerin kısa sürede en başarılı sonuçları almasını sağlamaktadır.

Gözalın Group projesinde aynı anda iki grup şirketinin projesi yapılmıştır. Gözalın Group'a ait mağazalarla birlikte Franchise mağazalar on-line yapıda ve tek bir database üzerinde yapılandırılmıştır. Bu özellik sayesinde omni-customer uygulamaları hayata geçirilmiştir. Fırmanın lojistik ihtiyaçlarına uygun olarak HI-SELLER WMS yazılımı geliştirilmiş ve Nebim V3 yazılımı ile entegre hale getirilmiştir. B2C sayfası ile kampanya yönetimi dahil olmak üzere tam entegrasyon sağlanmış olup CRM uygulamaları ile de ilişkilendirilmiştir. Gözalın Group bünyesindeki şirketlerde 01 Ocak



Yönetici Ortak
Kerem Gözalın

Perakende sektörünün yanında, geçmişte ve bugün İnşaat, Turizm ve Hizmet sektörlerinde de yatırımlarda bulunarak aktif büyümesini sürdüren Gözalın Group'un Yönetici Ortağı Kerem Gözalın, İstanbul İtalyan Lisesi'nden mezun olduktan sonra eğitimine Irvine Kaliforniya Üniversitesi Uluslararası İşletme Bölümünde devam etti. Üniversite eğitimi sırasında birçok projede yer alarak mezuniyetini takiben 2006 senesinde şirketlerin stratejik büyümesi için görev aldı.

perakendecilerin V3'ü seçmelerini gerektiren bir başka nokta. Nebim V3 programı hızla gelişen ve kurumsallaşan perakende sektörünün dinamiklerinin doğurduğu ihtiyaçları karşılayabilmek adına tasarlanmış ve zorunlu olarak değişecek tüm ticari kavramları eksiksiz bir şekilde entegre edebilecek bir şekilde hazırlanmış olduğundan, gelecek adına da doğru bir ERP seçtiğimize inanıyoruz.

ERP - Kurumsal Kaynak Planlama Projesi

Proje Süresi	: 6 Ay
Ver Alan Kurumsal Yazılım	: Nebim V3
Proje Yılı	: 2015-2016
Kullanıcı Sayısı	: 150
Modüller / Fonksiyonlar / Çözüm Kapsamı	: Finans, Muhasebe, Satış Pazarlama, Maliyetlendirme, Mobil Uygulamalar, e-Arşiv, Yeni Nesil OKC, Bütçe, CRM, VMS, Allocation and Replacement, Veri Ambarı, İnsan Kaynakları Yönetimi

2016 tarihi itibarıyla e-Arşiv uygulamasına geçilmiştir, 1 Nisan 2016 itibarıyla e-YNOKC yazılımları HUGIN iş ortaklığı ile entegre bir şekilde kullanılmaya başlanmıştır. Nebim V3 POS'tan yapılan satışlar için yazarkasa fişi bastırılmakla beraber, e-Arşiv fatura bilgi fişi de entegre olarak verilmektedir. Maliyet ve kâr analizleri projenin en önemli parçalarından biri olmuştur. Projenin canlı uygulamaya geçtiği 01 Ocak 2016 tarihinden itibaren fiili maliyet ve kârlılık raporları alınmıştır. Nebim Veri ambarı ile geçmiş ve güncel analizler anlık olarak yapılmaya başlanmış; GMROI, Mark-up, Promosyon kampanya analizleri anlık takip edilebilir olmuştur.

ERP - Kurumsal Kaynak Planlama Projesi

Holding

Büyümek ve markalaşmak isteyen firmalar için atılması gereken en önemli adım bir ERP sistemi kurmaktır.

Tüm iş süreçleriniz otomatik olarak düzene girer ve kaynaklarınızı doğru bir şekilde kontrol edip planlayabilirsiniz.

Yıldızlar SSS Holding, Türkiye genelinde 14 ilde yaklaşık 8.000 kişiye istihdam sağlayan 20 işletmeye sahip bir şirketler topluluğudur. Grubun faaliyet alanlarını ağırlıklı olarak Madencilik, Seramik-Granit ve Enerji sektörleri oluşturmaktadır. Bunların yanı sıra inşaat, nakliye, sigorta, turizm, tarım vb. sektörler de ticari faaliyet alanları arasında yer almaktadır.

Yıldızlar Holding, ülkenin verimli öz kaynaklarını ekonomiye kazandırıp istihdamı arttırmayı kendine amaç edinmiştir. 170 ton Metal Gümüş üretim kapasitesiyle Avrupa ve Ortadoğu'nun en büyük

üretim tesislerinden birine sahiptir. Yıllık 1.500 kg. altın, 120.000 ton kurşun, bakır ve çinko konsantresi üretiminin tamamı yurt dışına ihraç edilmektedir. Holding, ayrıca, yıllık 31.500.000 m2 granit üretim kapasitesine ve 41.625.000 m2 seramik üretim kapasitesine sahiptir.

Eti Gümüş (Kütahya/Gümüş Üretimi), Yıldız Bakır (Gümüşhane/Altın Üretimi), dünyanın en büyük granit üretim yatırımlarından biri Granito Girarto (Çankırı/Granit Üretim, Söğüt/Seramik Üretim), Granito Pazalama A.Ş. (Seramik/Granit Pazarlama), Nesko (Kurşun-Bakır-Çinko Üretim) grup bün-

Tüm modüllerin entegre çalıştığı bütünsel bilgi sistemi ile bugünkü ve gelecekteki ihtiyaçları karşılamak, ayrıca Holding ve bağlı kuruluşlarımız için Teknolojik Bilişim Sistemi altyapısını kurmak amacıyla ERP yazılımına ihtiyaç duyduk. Bu amaçla, 2009 yılından itibaren ERP firmaları ile görüşmeler ve çalışmalar yürütüldü.

Günümüz rekabet koşullarında, firmaların başlıca hedefi sürdürülebilirlik ve kurumsallaşmadır. Yetersiz insan kaynağı, plansızlık, ekip çalışmasının olmayışı, tek adama dayalı karar mekanizmaları, iş süreçlerinde standardizasyon olmaması, kayıt ve dokümantasyon alışkanlığının olmaması gibi sorunlar bu hedefe ulaşmadaki çok ciddi sorunlardır. ERP sistemleri iş süreçleri bütünüdür. Firmanıza sadece bir yazılım kurmazsınız, tüm departmanlarınızın süreçlerini de yeniden kurarsınız. Dolayısıyla, tüm iş süreçlerinizi otomatik olarak düzene girer ve kaynaklarınızı doğru bir şekilde kontrol edip planlayabilirsiniz.

Bu projelerde başarıya üst yönetimin desteği ve katılımı, süreçleri çok iyi bilen proje yöneticilerinin atanması ve çalışanların katılımı ve desteğinin sağlanması ile ulaşılır. Başarımızın sırrı ekip çalışmamız ve her zaman koyduğumuz hedeflere ulaşmadaki inancımızdır.

Bu vesile ile, çok kısa zamanda projemizi hayata geçiren yöneticilerimiz Ertürk ÇEVİK (Bilgi Teknolojileri Md.) ve Yılmaz ÇELİK'e (Mali İşler Grup Md.)

ERP - Kurumsal Kaynak Planlama Projesi

Proje Süresi	: 2 Ay
Yer Alan Kurumsal Yazılım	: Canias ^{ERP}
Proje Yılı	: 2015
Kullanıcı Sayısı	: 100
Modüller / Fonksiyonlar / Çözüm Kapsamı	: Satış, Satınalma, Envanter, Finans ve Muhasebe, İnsan Kaynakları, E-fatura ve E-defter



Mali ve İdari İşler Grup Başkanı
Şefik Çalışkan

1962 Nevşehir doğumludur. 1986 Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Uluslararası İlişkiler mezunudur. Gazi Üniversitesi Yüksek Lisans derecesine sahiptir. Kamu ve özel bankalarda çeşitli üst düzey pozisyonlarda çalışmıştır. 1998'den bu yana şirketlerde üst düzey yönetici olarak çalışmaktadır.

Halen Yıldızlar SSS Holding Mali ve İdari İşler Grup Başkanlığı ve ERP Üst Kurul Başkanlığı görevini eş zamanlı olarak yürütmektedir.

yesindeki firmalarımızdan bazılarıdır. Ana faaliyet kolları içerisinde bulunan grup firmalarının hepsi pazarlarında güçlü bir konumdadır ve bu durum firmanın yenilikçi vizyon ve misyon anlayışı çerçevesinde gerçekleşmiştir.

üstün gayret ve hizmetlerinden dolayı bir kez daha teşekkür ederim.

Önümüzdeki yıllarda ERP'ye geçmemiş şirketler, bu sistemi kullanan diğer şirketlerin yanında çok geride kalacaklar, ERP sistemine geçerek başarıları imza atanlar ise veriyi tutmanın ötesine geçip analiz eden, yorumlayan, kâr eden ve işine değer katan şirketler olacaktır.

Satış ve Pazarlama şirketimizde Satınalma, Malzeme ve Depo Yönetimi, Satış ve Pazarlama, Finans/Muhasebe modülleri; Holding genelindeki tüm şirketlerimizde ise Personel ve Bordro modülleri devreye alınmıştır. Holding genelindeki diğer şirketlerimiz en kısa sürede otomasyon destekli canias^{ERP} sistemi çatısı altında toplayarak, yönetim karar destek sistemi altyapısını bitirerek daha sağlıklı ve emin adımlarla büyümek adına canias^{ERP} programından maksimum oranda faydalanarak kârlılık, pazar payı ve ciro hedeflerimizde başarılı olmak amacındayız.



Ankara Bölge Yöneticisi
Fatih Şen

İas Industrial Application Software

Öncelikle ürünümüz canias^{ERP}'nin esnek ve bütünsel yapısı, bu projenin hızlı ve başarılı ilerleyişindeki temel noktadır.

Holding bünyesindeki Seramik grubunda başladığımız ilk proje, standart ihtiyaçların dışında satış-dağıtım, stok ve finans modüllerinde sektöre özel iş süreçlerini barındırmaktadır.

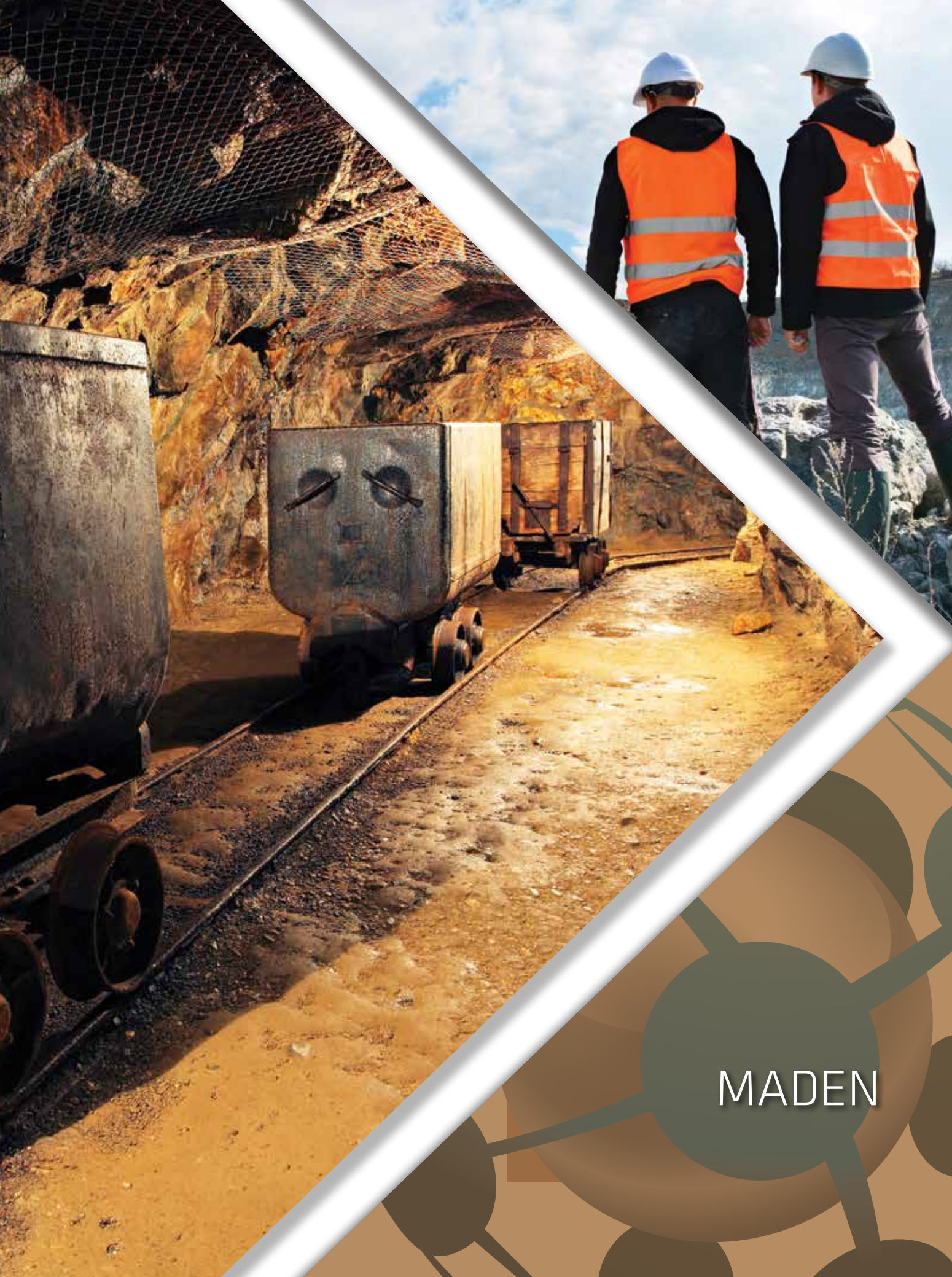
Kısa süre içerisinde sektörün ve müşterinin ihtiyaçlarına çözümler üretilmesi, uygulanması ve sonunda başarı hikâyesine dönüşen bir projenin ortaya çıkışında birden fazla etken vardır.

Öncelikle İAS olarak kurduğumuz farklı yetenek ve tecrübelerdeki proje ekibinin bu başarıda rolü büyüktür.

Bununla birlikte, Yıldızlar SSS Holding'in kendi bünyesindeki IT alanında tecrübeli ve mevcut iş süreçlerine hakim bir ERP

ekibinin olması projeye ivme kazandırmıştır.

Geldiğimiz noktada, çok kısa bir sürede aldığımız yol, yöneticilerden son kullanıcılara kadar tüm ekibin canias^{ERP} projesine inancını üst seviyeye taşımıştır. Oluşan bu güven ve inanç, diğer grup şirketi yöneticilerinde de bir an önce kendi firmalarında ERP projesi kapsamında çalışmaların başlaması yönünde kanaat oluşturmuştur.



MADEN

ERP - Kurumsal Kaynak Planlama Projesi

Maden

1967 Yılında Türkiye'de Kendi Alanında Kurulan İlk Şirket...

Üretim maliyetlerimizi proses bazlı hesaplayabiliyoruz.



Böhlert Sert Maden ve Takım San. ve Tic. A.Ş., imalat sanayinin en önemli ara mamüllerinden biri olan sert metal ürünlerinin üretimini gerçekleştirmek amacıyla, 23 Haziran 1967 yılında Kartal/İstanbul adresinde, bu alanda Türkiye'de kurulan ilk ve tek üretim tesisi olarak faaliyetlerine başlamıştır.

Böhlert Sert Maden, dünyada sert metal üretimini gerçekleştiren ilk iki firmadan birisi olan Böhlert GmbH & Co. KG/Avusturya iştiraki ile faaliyete geçmiş, en son teknolojiye uygun üretim imkanları ve güçlü servis teşkilatı ile 46 yıldır ülkemizin yanısıra Avusturya, Almanya, Belçika, İspanya, Romanya, Avustralya, Macaristan, Suudi Arabistan, Pakistan, Ürdün, İran, Çin, Birleşik Arap Emirlikleri ve Kuveyt gibi uluslararası pazarlarda da kalitesini kanıtlamıştır. Böhlert GmbH & Co. KG, 70 yılı aşan uzmanlığı ile sert metallerin gelişimine öncülük eden bir kuruluştur. 1932 yılında Düsseldorf/Almanya'da kurulmuştur. 1950'de Kapfenberg/Avusturya ana üretim merkezi olmuştur. Dünya çapında 730 çalış-

şana sahiptir. Üretiminin büyük bir bölümünü ihraç etmektedir.

Konusunda ülkemizin ilk üretici firması olan ve başta otomotiv endüstrisi, makina imalat sanayi, demir-çelik endüstrisi ve dökümhaneler, kesici takım endüstrisi, madencilik endüstrisi, tekstil sanayi, seramik ve tuğla endüstrisi, plastik ve ahşap sanayi gibi birçok alanda ihtiyaç duyulan her türlü sert metal ürünün imalatını yapan BÖHLER SERT MADEN, toplam 97 çalışanı, üstün teknolojisi,engin tecrübesi, bilgi birikimi, yaygın dağıtım organizasyonu ve Bursa-Ankara-İzmir'de konuşlanmış uygulamalı mühendisleri ile sanayimizin bu konudaki ihtiyaçlarını karşılamaktadır.

1967 yılından beri faaliyetini Kartal/İstanbul adresinde sürdüren BÖHLER SERT MADEN, Temmuz 2013 tarihi itibarıyla, Gebze Organize Sanayi Bölgesi Gebze/Kocaeli adresindeki modern tesislerine taşınmıştır.

Üretim maliyetlerimizi proses bazlı hesaplayabiliyoruz.

Böhlert Sert Maden ve Takım San. ve Tic. A.Ş., üretim, satış, stok hareketleri, depo, İK, satınalma, muhasebe bölümü -hem ticari muhasebe hem maliyet muhasebesi- olarak Vera ERP paketinden faydalanmaktadır. ERP paketinin haricinde herhangi bir ek çözüme gitmeden bütün ihtiyaçlarımızı Vera ERP paketiyle karşılamaktayız.

Dünyanın globalleştiği ve rekabet ortamının her geçen gün biraz daha arttığı bir süreçte, doğru maliyet ve doğru satış fiyatları ile pazarda bulunma zorunluluğunun bilinci içerisinde hareket ederek üretim maliyetlerimizi proses bazlı hesaplamaktayız. Kurduğumuz Vera ERP sistemi ile siparişin açılması, iş emrinin üretime verilmesi ve bu iş emirlerinin pro-

ses bazlı takibi sonucunda maliyetin doğru ve hızlı bir şekilde çıkartılması sağlanmaktadır.

ERP programını kullanarak her ayın 3. işgünüde maliyet programlarını çalıştırıp gelir tablomuzun sonuç rakamına ulaşabiliyoruz. Böylelikle, yurt dışı grup şirketlerimizin mali tablolarının konsolide edilmesi çalışmasına zamanında ve doğru bir şekilde bilgi aktarabiliyoruz.

Süreç içinde ortaya çıkabilen çeşitli taleplerimiz, çözüm ortağımız Teknosol danışman ekibi tarafından takip edilmekte ve çözülmektedir. 20 yılı yaklaşan beraberliğimizi kendilerine olan güvenimizin belirtisi olarak ifade edebiliriz.

Vera ERP'den beklentilerimiz internet ve buna bağlı olarak web çalışmaları, akıllı telefon destekleri ve belki de en önemlisi e-Devlet vizyonu ile değişen

Genel Müdür
Nejat Çankaya

1947 yılında İstanbul'da doğdu, 1970'te İstanbul Teknik Üniversitesi'nden Makine Yüksek Mühendisi olarak mezun oldu. T.D.Ç.İ. Karabük, Dürrwerke AG/Düsseldorf ve İzocam'da çeşitli düzeylerde mühendis ve yönetici olarak çalıştı. 1976'da Böhlert Sert Maden ve Takım San. ve Tic. A.Ş. Genel Müdürlüğü görevini üstlendi. 1993'ten bu yana aynı zamanda Leitz Kesici Takımlar Sanayi ve Ticaret A.Ş. Genel Müdürlüğü görevini de yürütmektedir. Ayrıca, İstanbul Sanayi Odası Meslek Komitesi Üyeliği ve Meclis Üyeliği ile Metal Sanayicileri Sendikası (MESS) Yönetim Kurulu Üyeliği gibi görevlerde de bulunmuştur.

doküman yönetimine uyumdur. Teknosol teknik ekibi de değişen teknolojilere bağlı olarak çözümler üretmekte ve güvenimizi boşa çıkarmamaktadır.

ERP - Kurumsal Kaynak Planlama Projesi

Proje Süresi	: 7 Ay
Ver Alan Kurumsal Yazılım	: Teknosol Bilgisayar / Vera ERP
Proje Yılı	: 2011
Kullanıcı Sayısı	: 60
Modüller / Fonksiyonlar / Çözüm Kapsamı	: Muhasebe, Finansman, Çek-Senet, Stok, Satınalma, Satış-Sevkiyat, Üretim, Maliyet, Demirbaş, İthalat, İhracat, CRM, e-Defter, e-Fatura



Genel Müdür
Mehmet Akduman

TEKNOSOL

Teknosol, 22 yıldır yazılım sektöründe hizmet veren bir teknoloji firmasıdır. İşletme yapısına kolay uyarlanabilen muhasebe, finansman, stok, satınalma ve satış gibi temel modüllerin yanında malzeme ihtiyaç planlama, üretim planlama, maliyetlendirme, kurumsal karne, CRM, barkod, mobil uygulamalar gibi ileri düzey modülleri toplam 19 başlıkta "Vera

ERP" isimli projesi altında toplanmıştır. Bu modüllerin yanı sıra sektöre özel olarak geliştirdiği akaryakıt, cam, inşaat, ilaç sektörlerine özel uygulamaları ve referanslarıyla kendini kanıtlamış bir kurumsal kaynak planlama yazılımıdır.

Tecrübeli yazılım kadrosuyla Vera ERP'yi sürekli olarak yazılım teknolojileri konusunda geliştirmektedir. Bu yönde daha da sağlam adımlar atarak, 2015 yılında, ISO 27001 Bilgi Güvenliği ve Yönetim Sistemleri sertifikasını almıştır.

Teknosol, 2010 yılında farklı ERP'lerle en-

tegre çalışabilen yalın üretim konusunda uzmanlaşmış bir APS uygulaması olan Japon kökenli İleri Seviye Planlama ve Çizelgeleme yazılımı Asprova'nın distribütörlüğünü almıştır ve böylece üretimdeki anlık değişimlerin planlanması ile mak-simum verimlilik ve sipariş terminlerinin anlık olarak izlenebilmesi noktasındaki çözümleri müşterilerine sunmaktadır.

Proje öncesi ve sonrası tecrübeli danışman ve yazılım desteğiyle de işletmelere uzun süreli hizmet vermesi firmanın öne çıkan özellikleridir.



MAKİNE

CRM - Müşteri İlişkileri Yönetimi Projesi

Makine

DALGAKIRAN
KOMPRESÖR**Dalgakıran Kompresör:
Microsoft Dynamics CRM ile Satış
ve Servis Süreçlerinde Başarı****Saha satış ekiplerimizi, proje gruplarını ve
müşterilerimizi ortak platformda yönetebilmenin
mutluluğu işimize tüm yönüyle nüfuz ediyor.**

1965 yılında İstanbul Karaköy'de 25 m2 alan üzerine kurulan Türkiye'nin en büyük endüstriyel kompresör üreticisi ve ihracatçısı olan Dalgakıran Kompresör, bugüne kadar yaptığı yeni yatırımları ile bugün toplamda 27.000 m2 kapalı alana sahip olup, birbirine entegre üç fabrika ile İstanbul Sancaktepe'de üretimini gerçekleştirmeye devam etmektedir. Dalgakıran, sürekli gelişen teknolojisi,

yüksek performanslı ürünleri ve sınırsız müşteri memnuniyeti ile dünyada basınçlı hava sektöründe öncü firmalardan biri olmayı hedeflemektedir. Bu kapsamda üretiminin % 70'ini 100'ün üzerinde ülkeye ihraç eden Dalgakıran, yurtdışında ayrıca Rusya, Ukrayna ve Almanya'da kendi şirketleri ile hizmet vermektedir.

Dalgakıran Kompresör, satış bölgeleri ve bölge yönetici ve personellerinden satış noktalarındaki işletmecilere ve ürünleri satın alan son kullanıcıya kadar tüm paydaşları ortak bir CRM çatısı altında toplamayı hedeflemiş, bugün bunu tamamiyle sağlamakla birlikte satış ve servis süreçlerini CRM aracılığıyla yönetebilmeyi başarmıştır.

Yönetim grubunun tam desteği ile sürdürülen CRM projesi, CRM yönetiminde Lale Algan ve Elif Şaşmaz ile koordine edilmiş, ayrıca IT yönetiminde Yusuf Yılmaz'ın özveri ile hayata bulmuştur.

Proje kapsamında tüm paydaşların bilgi yönetimi sağlanmıştır. Ayrıca satış ve servis süreçleri yeniden kurgulanmıştır. Gerek satış noktası gerek son kullanıcı tarafından iletilen geribildirimlerin yönetiminin de CRM tarafından sağlandığı projede, mevcut ERP çözümüyle de geniş yelpazede bir entegrasyon gerçekleştirilmiştir.

Uygulamanın bir sonraki adımında saha ekiplerince mobil tablet üzerinden kullanılması planlanmakta olup, satışın ötesinde, alınan geribildirim ve bunlarla ilgili olarak uygulama alanının incelenmesi, rapor ve resim içeriklerin merkeze iletilerek geribildirim sonuçlandırılması sürecini de sağlayan bir CRM olması hedeflenmektedir.

Projenin başarısında tüm kullanıcılara verilen uygulamalı CRM eğitimleri önemli rol almıştır. Uygulamadaki kararlılık yönetim tarafından desteklenmiş, kullanıcıların istekleri belirli dönemlerde dinlenerek uygulamanın güncellenmesinde kullanılmıştır. Tüm bu çalışmalarda Binovist danışmanları bilgi birikimi ve deneyimiyle kılavuzluk etmiş ve gereken desteği özveriyle sağlamıştır.



Mali İşler İK Direktörü
Lale Algan

Anadolu Üni. İkt. ve İdari Bil. Fak. İngilizce İşletme Bölümü'nden mezun olduktan sonra Dalgakıran Kompresör'de göreve başlayan Lale Algan, 2010-2014 yılları arasında Finans yöneticiliğine, 2014 yılında da Finans ve İnsan Kaynakları Direktörlüğü görevine gelmiştir. CRM projesi süresince proje sponsorluğunu üstlenen Lale Algan, satış ve servis süreçlerinin yeniden organize edilmesinde bizzat görev almıştır. Ayrıca Almanya ve Rusya organizasyonlarında da sorumlu yöneticiliğini sürdürmektedir.

CRM - Müşteri İlişkileri Yönetimi Projesi

Proje Süresi	: 12 Ay
Yer Alan Kurumsal Yazılım	: Microsoft Dynamics CRM
Proje Yılı	: 2014-2015
Kullanıcı Sayısı	: 100
Modüller / Fonksiyonlar / Çözüm Kapsamı	: Satış, Pazarlama ve Müşteri Hizmetleri Yönetimi



Genel Müdür
Engin Alan



Binovist, bilişim uygulamaları sahasında uzmanlık ve deneyim ile müşterilerine hizmet vermeyi amaç edinmiş, başta CRM uygulamaları olmak üzere yazılım geliştirme ve eğitim faaliyetleri sunan yenilikçi "bilişim danışmanlığı" şirketidir.

Deneyimli ve sahasında uzman kadrosu ile müşteri ilişkileri yönetimi (CRM)

konusunda sektörel çözümler oluşturmak ve bu çözümleri mobil uygulamalar ve internet teknolojileri ile zenginleştirmek amacıyla faaliyet gösteren Binovist, teknik ve kavramsal eğitimlerle müşterilerinin yatırımlarından en yüksek faydayı görmelerine yardımcı olmaktadır. Kadromuz, Microsoft Dynamics CRM ürününün Türkiye'de konumlandığı günden bu yana pek çok projeye imza atmış profesyonellerden oluşmaktadır. Farklı sektörlerden şirketlere CRM çözümü başta olmak üzere, müşteri portal yönetimi, kurumsal iş süreçleri yönetimi, mobil çözümler gibi hizmetler sunan kadromuz, geç-

miş deneyimlerini Türkiye'nin en büyük CRM danışmanı şirketi olma yolunda bir araya getirmektedir. Endüstriyel şirketler ve perakende sektörü firmalarında müşteri yönetimi, satış yönetimi ve sadakat uygulamaları eşliğinde pazarlama yönetimi çözümleri ön plana çıkmıştır. Binovist kısa sürede başarıyla imza atmış ve Türkiye'nin önemli markalarına hizmet vermiştir. Borusan Otomotiv, Hyundai Türkiye, Betek Boya (Filli Boya grubu), Dalgakıran Kompresör, Domino's Pizza, Simit Sarayı, Akso Enerji, Bank Pozitif, Pronto Tour, Atasay Kuyumculuk, Gloria Otelleri bu önemli markalardan örnek isimlerdir.



MATBAA

ERP - Kurumsal Kaynak Planlama Projesi

Matbaa

Üretim yapan bir firma olarak yükseliş trendini ancak kalite ve standardizasyon üzerine devam ettirebilirdik...



ERP yazılımı noktasında, güvenebileceğimiz, global bir çözüm sağlayıcı ile çalışmayı, firmamızın geleceği için önemli bir adım olarak görüyorduk.

90'lı yılların ortalarında kurulan Şoteks Etiket, 2002 yılında şirketleşmiş ve Ofset baskı, Dijital baskı, UV ofset, Tabaka - Rulo Serigrafi, Sıcak Transfer, Flexo, Rulo kumaş baskı ve dokumanın yanı sıra Kutu, Broşür, Katalog gibi her türlü matbaacılık hizmetleri konusunda faaliyet gösterir konuma gelmiştir.

Ofset, Baskı, Dokuma ve Barkod sanayiinde üretim hattını günün teknolojisini takip ederek yenileyen Şoteks Etiket, dünya ticaretinin önemli noktalarından İstanbul'da, dinamik, genç, eğitilmiş ve profesyonel kadrosuyla, kalitede sürekliliği hedefleyen dünya markalarına çözüm yelpazesi geniş ve hızlı hizmetini uygun fiyatlarla sunarak tercih nedeni olmaya devam etmektedir.

ERP yazılımı söz konusu olduğunda, güvenebileceğimiz, global bir çözüm sağlayıcı ile çalışmayı firmamızın geleceği için önemli bir adım olarak görüyorduk. Bütün birimlerinin entegre olduğu, konfigüratör ve varyant işlemlerini gerçekleştirebileceğimiz, üretim planlamada efektif bir yapı sunan ve detaylı lot yönetimini sistem üzerinden gerçekleştirebilecek bir yazılım hedefi ile başladığımız ERP projesinde 'abas ERP' yazılımını seçtik. Seçim sürecinde gerek çözüm gerekse bizlere yaklaşımları ile en beğendiğimiz ERP yazılımı olmuştu. Her şeyden önce, sistemin standardında barındırdığı konfigüratör yapısı gibi birçok standart fonksiyon ve zengin içerik sayesinde pek çok sorumuza yanıt alabildik. Bugün numune takibi, satış, satınalma, kalite, malzeme yönetimi, üretim yönetimi, imalat veri kayıtlarının alınması, sevkiyat ve muhasebe süreçlerimizde abas'ı kullanıyoruz.

Son iki yılda sıfır majör ve minör hatayla geçen ISO ve FSC denetlemeleri, ortalama %15 üretim artışı ve 2015-2016 dönemi yıllık %35 ciro artışı ise, sistemle geldiğimiz nokta itibarı ile abas ERP Yazılımını seçmemiz konusundaki kararımızın doğruluğunu bir kez daha ortaya koydu ve güvenimizi boşa çıkarmadı.

Şoteks Etiket bir üretim firması ve biz bu yükseliş trendini ancak kalite ve standardizasyon üzerine

ERP - Kurumsal Kaynak Planlama Projesi

Proje Süresi	: 6 Ay
Yer Alan Kurumsal Yazılım	: abas ERP
Proje Yılı	: 2015
Kullanıcı Sayısı	: 30
Modüller / Fonksiyonlar / Çözüm Kapsamı	: abas ERP Kurumsal Kaynak Planlama yazılımı standart modülleri



Genel Müdür
Yeşim Koltaş

İstanbul Üni. Orman Endüstri Müh.
Bahçeşehir Üni. MBA

İş hayatına dekorasyon firmalarında Proje Yöneticisi ve Planlama Mühendisi olarak başladı. 2002 yılında Şoteks Etiket firmasında görev yapmaya başladı. İdealist kişiliği ile sürekli yeniliklere ve ilerlemeye açık oluşu, firmasını uluslararası arenada önemli firmalar ile iş yapmaya yöneltti. Bugün, alanında dünya tekstil devlerinin de bulunduğu birçok firmaya tedarikçi olarak hizmet sunmaktadır.

devam ettirebileceğimize inanıyoruz. Bu noktada sürekli kendini geliştiren abas'ın sunduğu yenilikler ile süreçlerimizin örtüştüğü noktaları belirliyor ve sistemimizi sürekli gelişime açık tutuyoruz. Bunu yaparken de hem fiziki hem de sistemsel olarak iyi adımlar attığımızı görüyoruz. Bu yolda en büyük destekçilerimizden olan abas'a teşekkür ederiz.



Danışmanlık
Hizmetleri Direktörü
Serhan Oralp

abas ERP

abas, ERP yazılım danışmanlık hizmeti ve desteği sunan, yerel olarak konumlandırılmış firmalardan oluşan Almanya merkezli global bir gruptur. İşletmelere 35 yıllık tecrübesi ile ERP yazılım çözümleri sunmaktadır. Almanya Karlsruhe merkezi ile birlikte 29 ülke ve 65 lokasyonda 1.000'den fazla danışman ile müşterilerine hizmet

vermektedir. Dünya çapında 3.300'den fazla firma abas ERP yazılımını kullanmaktadır.

abas Türkiye ofisi ise, 1980 yılından bu yana IT eğitim ve danışmanlık hizmeti vermekte olup, 2005 yılından beri abas'ın Türkiye iş ortaklığını yürütmektedir. Firma, bayi ağı ile birlikte İstanbul, Ankara, İzmir, Tekirdağ, Sakarya, İzmit, Bursa, Adana ve Antalya'da, pek çok farklı sektörde faaliyet gösteren müşterilerine hizmet vermektedir.

abas ERP yazılımı standart ERP fonksiyonlarının yanı sıra sunduğu APS,

DMS, BI ve Mobilite gibi fonksiyonlar ile firmalara komple çözüm sunar.

Şoteks Etiket Projesi

Başta firma yönetiminin konuya olan yaklaşımı ve arzusu, en başından beri projenin en önemli başarı faktörü olarak karşımıza çıkıyor. Bugün geline başarı seviyesi, proje ekibinin proje süresince özverili çalışması ve projeyi doğru fazlandırmaları, süreçlerin yürütülmesinde abas danışmanlarına olan güvenlerinin göstergesidir.



MOBİLYA

ERP - Kurumsal Kaynak Planlama Projesi

Mobilya

Malzeme tedarikinden maliyetlere kadar tüm süreçlerimizi Login ERP ile yönetiyoruz...

Hep bir adım önde olmayı hedefleyen Lazzoni, tüm süreçlerini Login ERP ile yöneterek “bugün daha da iyi ne yapabiliriz”in peşinde.

LAZZONI | Joyce Elizabeth HOME COLLECTION | NICOLETTIHOME | NUTEV | LAZZONI HOTEL

Türkiye’de mobilya üretimi, geçmişten günümüze kadar, çoğunlukla seri üretim mantığıyla çalışıp belirli ürün gruplarını müşterilerine ulaştırma düşüncesindedir. Ancak Lazzoni Mobilya butik mağazacılık hizmetini 25.000 m²’lik tesisiyle güçlendirerek günde onlarca hatta yüzlerce müşterisine evinde mutlu olacağı mobilyayı yapma heyecanını tadır.

Lazzoni Mobilya mağazasına girdiğinizde burayı diğer mobilya mağazalarından ayıran fark, istediğiniz ürünü istediğiniz ürünle kombine edebilme şansına sahip olmanızdır. Bu durum üretimde yüzlerce ürüne ve yüzbinlerce konfigürasyona sebep olmaktadır. Böyle bir yapıyı klasik programlarla yürütmeye şansınız neredeyse imkânsızdır. Bu yüzden 2012-2013 yıllarında bu yapıyı ayakta tutabilecek ve daha ileriye götürecektir entegre ERP programı ile tanışma vaktinin geldiği anlaşıldı.

Malzeme tedarikinden maliyetlere kadar tüm süreçlerimizi LOGIN ERP ile yapmaktayız.

Bu programın bize perakende, üretim, muhasebe, satınalma, stok ve malzeme yönetimi, dağıtım gibi birçok konuda sorunsuz hizmet sağlaması gerekiyordu. Piyasayı araştırdığımızda birçok ERP programının her işi yapabildiğini anlatan danışmanlarla doluydu. Lazzoni Mobilya olarak biz o dönemde Login ERP ile tanışıp yeni bir başlangıç yaptık. Deneyim sahibi olmayan ERP firmaları, testlerden başarısızlıkla geçmekte ve bunun farkında olmayan firmalar yüz binlerce hatta milyonlarca liralarnı ölü yatırımlara aktarmaktadır.

Her zaman köklü değişikliklerde sıkıntılar olur, önemli olan bu sıkıntılardan fırsatlar yaratmaktır. Böyle bir geçişte ERP programlarının size entegre olmasını sağlamanız gerekir, sizin onlara değil. Bu yüzden süreçlerinize çok hakim olmalısınız. Sürece hakim olmadığınız zaman hiçbir şekilde başarılı olamaz, sadece günü kurtarıp, yeni fikirleri hayata sokamazsınız. Ancak sürece implement entegre

ERP’ye sahipseniz hep ileriye düşünür ve bu fikirleri her zaman hayata geçirme şansınız olduğunu bilirsiniz. 2-3 yıl boyunca her yıl büyüyen firmamızın en büyük destekçisi olan çalışanlarımızın yanında Login ERP’yi de sayabiliriz. Hep bir adım önde olmayı hedefleyen şirketimizin tüm süreçlerini Login ERP ile yöneterek “bugün daha da iyi ne yapabiliriz”in peşindeyiz.

Bizim ürün yapımız 4-5 ya da daha fazla değişkene sahiptir ve bu değişkenlerin de içerisinde onlarca hatta yüzlerce alt değişkenleri vardır. Tüm bunları konfigüre edip ürün reçetesini bir mamul kodu altında hazırlamanız, karşınıza çıkabilecek karmaşıklıkları en aza indirmenizi sağlar. Login ERP ile üretim sürecimiz tamamen kontrol altına alınmıştır. Malzeme tedarikinden maliyetlere kadar tüm süreçlerimizi Login ERP ile yapmaktayız.

Mobilyada trendi belirleyebilecek seviyeye gelmek zor bir süreçtir.

Mobilyada trendi belirleyebilecek seviyeye gelmek zor bir süreçtir. Bugün yaptığımız hamlelerle trendi



Üretim Planlama ve ERP Yöneticisi
Ömür Demir

Çalışma hayatına 2007-2008 yıllarında Jeofizik Mühendisi olarak özel bir şirkette başladı. Jeofizik Mühendisliği serüvenine Satış ve Pazarlama ile tanışarak son verdi. 2010 yılında Lazzoni Mobilya’nın Kentpark AVM’deki mağazasında Satış Personeli olarak çalışmaya başladı, daha sonra Ankara Siteler mağazasına geçti. 3 yıl boyunca mağazalarda çalıştıktan sonra fabrikada Sipariş Kabul biriminde görevlendirildi. Halen Türkiye’nin sayılı mobilya mağazalarından biri olan LAZZONI Mobilya’nın Üretim Planlama ve ERP Sorumlusu olarak çalışmaya devam etmektedir.

ERP - Kurumsal Kaynak Planlama Projesi

Proje Süresi	:	-
Veri Alan Kurumsal Yazılım	:	Login ERP, Login Web Business Suite, Login Smart
Proje Yılı	:	-
Kullanıcı Sayısı	:	150
Modüller / Fonksiyonlar / Çözüm Kapsamı	:	Finans, Tedarik Zinciri, Üretim, Mağaza, Bayi, Franchise Yönetimi



Yönetim Kurulu Başkanı
Şahane Sılay

Login

YAZILIM

1989 yılından beri özelleştirilmiş Kurumsal İş Çözümleri sunan Login Yazılım, şirketlerin iş yönetimi performanslarını arttırmaya yönelik geliştirdiği uygulamalar ile işletmelerin bilgiye hızlı bir şekilde ulaşarak doğru karar almalarını sağlayan kurumsal yazılım çözümleri üretmektedir.

Sektör bağımsız ve geliştirmeye açık kodlu mimarisi ile esnekliği ilke edinmiş olan Login Yazılım Çözümleri ailesi, her boyuttaki ve sektördeki işletmeler için yeni nesil kurumsal yazılım çözümleri sunmaktadır. Satış sonrası hizmetlere önem veren Login Yazılım, müşterilerinin her türlü taleplerine en hızlı şekilde çözüm üretmek müşteri-odaklı hizmet anlayışını benimsemiştir. Firmalar asıl işlerine konsantre olmaya devam ederken, Login Yazılım sistemi müşterileri için tasarlar, geliştirir ve kurar.

Login Entegre ERP ve HR Çözümleri, beraberinde 27 yıllık birikimi barındıran, esnek ve kolay kullanım sayesinde ihtiyaçlara en kısa sürede cevap verebilen kurumsal yazılım çözümleridir. Finans, Tedarik Zinciri, Üretim ve İnsan Kaynakları alanlarında Login entegre ürün ailesini kullanan firmalar, faaliyet gösterdikleri sektörlerin değişen dinamiklerine ve dijital dönüşüme uyum sağlayarak rakiplerinin her zaman bir adım önünde yer alırlar.



PERAKENDE

e-Dönüşüm Projesi

Perakende

Bulut çözümleri ile gelen maliyet avantajı ve daha verimli iş süreçleri bizi geleceğe taşıyor.

HOTİÇ

eFinans ile hayata geçirdiğimiz entegrasyon sayesinde muhasebe operasyonlarımızın hızını ve kalitesini arttırdık.

Hotiç, 1938 yılında Salih Hotiç tarafından kurulmuştur. Modern kadın ve erkeğin yaşam tarzına uygun, özgün ve elegant tasarımlar yapan ayakkabı ve aksesuar markasıdır. Moda ve trendleri günden geceye uzanan yaşam stillerine uyarladığı ürünlerinde gerçek deri ve doğal malzemeler kullanmaktadır. Geniş tasarımcı kadrosuyla birlikte kusursuz

teknolojisini el işçiliğinin kalitesiyle birleştirerek bağlılık yaratan ve klasikleşen "Hotiç Çizgisi"ni yaratmıştır. 78 yıldır büyük bir ekibin emek ve yaratıcılığı ile ilerlemektedir. Bugün Türkiye'nin sektöründeki en güçlü markalarından biri olan Hotiç'in yurt içi ve yurt dışında 135 mağazası bulunmaktadır.



Hotiç olarak ürünlerimizin ve hizmetimizin kalitesini koruyup arttırmak için tüm gerekli araştırmaları ve yatırımları yapıyoruz. Bunu yaparken sadece mağaza ve ürünlerimize odaklanmıyoruz. Arka planda işleyen süreçlerin de en az ürünlerimiz kadar mükemmel olmasını istiyoruz. Bu kapsamda, 2014 yılında eFinans ile girdiğimiz e-Dönüşüm sürecine e-Fatura ürünü ile başladık. e-Fatura sistemine dahil olan tedarikçilerimize ve iş ortaklarımıza gönderdiğimiz kağıt faturaları, artık online ortamda gönderebiliyoruz. e-Fatura ile yaşadığımız bu süreç ve tasarruf deneyimi, bizi diğer bir e-Dönüşüm ürünü olan e-Arşiv'i de kullanmaya ikna etti. Böylece, bu büyük operasyonu, güvenilirliği, konudaki uzmanlığı, sahip olduğu teknik altyapı ile uzun vadeli bir hizmet alabileceğimiz eFinans'ın da desteğiyle başlattık ve başarıyla tamamladık.

Bulut çözümleri ile düşürdüğümüz maliyetler ve kısalan iş süreçleri, ürün çeşitliliğimizi ve mağazalarda verdiğimiz hizmetin kalitesini arttırmamıza olanak sağlıyor.



CFO, Mali İşler Direktörü
Cüneyt Ulusoy

1968 yılında Kocaeli'nde doğmuştur. Kadıköy Ticaret Lisesi'nden mezun olduktan sonra Eskişehir Anadolu Üniversitesi İşletme Fakültesinde lisans eğitimini tamamlamıştır. 1993 - 1998 yılları arasında Sayıl Tekstil San. ve Tic. Ltd. Şti. Muhasebe Müdürü olarak görev almıştır. 2000 - 2007 yılları arasında Muhasebe Müdürü olarak çalıştığı Hotiç'te 2007 yılı itibarıyla Mali İşler Direktörü olarak görev yapmaktadır. Evli ve 1 çocuk babasıdır.



e-Dönüşüm Projesi

Proje Süresi	: 10 gün
Yer Alan Kurumsal Yazılım	: eFinans
Proje Yılı	: 2015
Kullanıcı Sayısı	: -
Modüller / Fonksiyonlar / Çözüm Kapsamı	: e-Fatura ve e-Arşiv e-Dönüşüm



Genel Müdür Yardımcısı
Okan Murat Dönmez



e-Dönüşüm projeleri belirli bir teknik altyapı ve yatırım gerektirmektedir. Bu dönüşüm süreci tek bir departmanı değil, muhasebecisinden finansçısına, IT'den satışçısına kadar herkesi etkilemektedir. Bu nedenle, firma ile ortak iletişim ve organizasyon çok önemlidir.

Her sektörün e-Dönüşüm süreci farklı bir planlama ve uygulama gerektiriyor. Perakende sektöründe daha önce edindiğimiz deneyim ve 100'ü aşkın yazılımla tam entegre bir sisteme sahip olmamız, banka güvencesi ve Gelir İdaresi Başkanlığı e-Fatura yazılımının mimarı olan Cybersoft gibi bir ortağımızın olması Hotiç'in e-Fatura ve e-Arşiv entegrasyonundaki proje ortağı olmamızı sağladı. Proje öncesinde, Hotiç ve kullanılan muhasebe

yazılımı sahibi firma ile yaptığımız toplantılarda, entegrasyon kapsamını ve firma ihtiyaçlarını belirledik ve Hotiç'in kullanmakta olduğu muhasebe programları ile eFinans sisteminin entegrasyon sürecini başarıyla tamamladık. Muhasebe yazılım geliştirici firma entegrasyon süreci tamamlandıktan sonra, Hotiç'in muhasebe ve IT departmanlarıyla yaptığımız kullanıcı kabul testleri ile, Hotiç'in e-Fatura ve e-Arşiv projelerini hayata geçirdik.

Omni-Channel Projesi

Perakende

Nebim ile “gerçek zamanlı stok” takibi yapabiliyor ve bu sayede bilgiyi doğru ve sağlıklı olarak alabiliyoruz.

IPEKYOL

Nebim’in sunmuş olduğu sistem sayesinde, müşterilerimiz hangi kapıdan girerse girsün diğer bütün kapıların arkasındaki fırsatlara eşit derecede hak kazanabiliyor.

“Nebim V3’ü 2012 yılından beri kullanıyoruz. Mağazacılık, Üretim ve Merkez ERP iş ihtiyaçlarının tamamını tek bir veritabanı üzerinde entegre ve real time verilerle yönetebildiğimiz bir yapıdayız. Bu süreçte, bu yapının artılarını katma değere dönüştürecek pek çok proje geliştirdik. Bunlardan en önemlisi de, Omni-Channel ve Nebim-Müşteri yaklaşımıyla, müşterilerimizi daha iyi tanıyarak farklı kanallardan çok daha doğru ve kişiye özel hizmetler sunma imkanı sağlamak diyebiliriz.”

Omni-Channel Projesi

Proje Süresi	: 6 Ay
Yer Alan Kurumsal Yazılım	: Nebim V3 ERP
Proje Yılı	: 2015
Kullanıcı Sayısı	: -
Modüller / Fonksiyonlar /	: Nebim V3 Müşteri
Çözüm Kapsamı	: Sadakat Yönetimi (Omni-Channel)

Türk perakende sektörünün öncülerinden Ayaydın Grubu tarafından 1986 yılında kurulan ve yurt içinde 130, yurt dışında 15 mağaza ile faaliyet gösteren Ipekyol, yüksek ürün kalitesi ve zincir mağazalaşmanın da etkisi ile, Türkiye’nin saygın markaları arasında ilk sıralarda yer alıyor. Ipekyol, 25 yaş ve üzeri çalışan, şehirli, modern ve trendleri yakından takip eden kadınlara hitap ederken, geniş bir yelpazede sunduğu her ortama uyum sağlayan hem maskülen hem feminen görünümlede hayat bulan zamansız silüetleri ön plana çıkarıyor. Yurtdışında Kıbrıs, Kuveyt, Katar, Bahreyn, Kuzey Irak, Azerbaycan, Suudi Arabistan olmak üzere 7 ülkenin en önemli alışveriş lokasyonlarında bulunan Ipekyol, her geçen gün mağaza sayısını artırırken, Türk tekstil sektörünün ne kadar ileride olduğunu, ürün kalitesini, mağazacılık anlayışını ve servis ayrıcalığını dünya sahnesinde de göstermeye devam ediyor.

e-Ticaret sitemiz markamızın satışını yaptığımız elektronik kapı. Bu kapıya gelen müşterinin aynı ürün için “İstinye Park mağazasında var mı” sor-

gulasını yapma hakkı var. Bu sebeple internet sitemizde “Hangi Mağazada” ekranını oluşturduk. Bu ekran üzerinden ürün hangi mağazada var ise o bilgi geliyor. Bu gelen bilgiyi müşteriye sunmak için arka tarafta pek çok entegrasyonu var etmek gerekiyor. Bu bilginin doğru ve sağlıklı olması açısından da en önemli nokta “gerçek zamanlı stok”. Bir başka önemli nokta da, böyle bir hizmet vermeye karar verdiğinizde, bütün mağazaları detayları ile web sitenize entegre etmeniz. Bütün bu süreçleri mağaza kartı üzerinde Nebim ile yönetiyoruz.

Müşteriyi merkezine koyduğumuz omni-kanal bakışına bizim Ipekyol olarak yaklaşımımız şu: 130 kapısı olan 130 mağazamız var ama biz tek bir mağazayız. Bu bakış açısı aslında omni-kanal kavramının ana fikri. Müşteri hangi kapıdan girerse girsün diğer bütün kapıların arkasındaki bütün fırsatlara eşit derecede hak kazanabilmeli. Biz Ipekyol olarak bu bakış açısı ile 2012 yılında online internet sitesini açtık. Bütün ürün kartları, fiyat yapısı, mağaza entegrasyonları hepsi Nebim’den sisteme geldi.



Ipekyol & Machka & Twist Genel Müdürü
Uğur Ayaydın

1970 Mardin doğumlu olan Uğur Ayaydın, İstanbul Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümünden 1996 yılında mezun oldu. 1992’den itibaren, ağabeyi Yalçın Ayaydın’ın kurmuş olduğu ve kısa sürede bir başarı hikayesine dönüşen Ayaydın Grubu’nun üretim, tedarik ve pazarlama gibi çeşitli kademelerinde görev aldı.

Uğur Ayaydın, 2008 yılında İtalyan kumaş devi Miroglia ile birleşen ve bünyesinde bulunan Ipekyol, Machka ve Twist markalarıyla bugün Türk hazır giyim sektörünün öncü firmalarından biri haline gelen Ayaydın & Miroglia Grubu’nda 2010 yılından bu yana Genel Müdürlük görevini yürütmektedir.

Evli ve iki çocuk babası olan Uğur Ayaydın, İngilizce bilmektedir.

Sitemizi oluştururken ilk olarak şuna karar verdik: İnternet üzerinden satış yapılan ürünün iadesini mağazalardan da alacağız. Bu süreçte, her satış olduğunda bu bilgiyi Nebim’e satış olarak kaydettik ve müşteri mağazaya gittiğinde kolaylıkla iade alılabildi. İlk zamanlarda internette belli adet stokla satışa başladık ancak bu stoğun elli katı belki mağazalarda vardı. Bu nedenle Mayıs 2013 itibarı ile bütün sitelerimiz internet üzerinden mağazadaki stoğu da satabilir şekilde çalışıyor duruma geldi. Bu sistem öncelikle internet üzerinde stok sorguluyor ve o stok yok ise müşteriye “Bu ürünü mağazamızdan sevk etmemizi ister misiniz?” seçeneğini sunuyor. Tüketici kabul ettiği anda, o an itibarı ile o stok hangi mağazamızda var ise o mağazaya bir iş düşüyor. İşin adı “Sipariş Kapı”. Siparişi kapan mağazaya otomatik bir entegrasyon ile o mağaza adına fatura yaratılıyor. Bundan sonraki bütün izlenebilirliği de sağlıyoruz müşteri tarafında.



Yönetim Kurulu Üyesi
Murat Demiroğlu

NEBİM

Kurumsal Kaynak Planlama (ERP) alanındaki iş uygulamalarıyla kurumların iş süreçlerini destekleyen Nebim, 1966’dan beri süregelen deneyimi ve bilgi birikimi ile Türkiye’nin en köklü geçmişe sahip bağımsız yazılım firmalarındandır. Hazır giyim, ayakkabı,

zincir mağazalar, çok katlı mağazalar ve optik yazılımlarında Türkiye’nin en fazla tercih edilen yerli yazılım şirkettir.

Bugün Türkiye geneline yayılmış Nebim Çözüm Ortakları ile birlikte 600 kişiyi aşan uzman bir kadro hazır giyim, ayakkabı, ev tekstili, halı, mobilya, optik, elektronik ve mücevher başta olmak üzere 10.000’den fazla firma ve 75.000’den fazla kullanıcıya hizmet vermeyi sürdürmektedir. Nebim’in ge-

liştirdiği Kurumsal Kaynak Planlaması, Tedarik Zinciri Yönetimi, Müşteri İlişkileri Yönetimi, Perakende Yönetimi ve Kurumsal Performans Yönetimi iş yazılımlarından ve hizmetlerinden yararlanan firmalar, işletme kaynaklarını en etkin biçimde kullanabilmekte ve iş süreçlerini verimli yönetebilmektedir.

e-Dönüşüm Projesi

Perakende

e-Dönüşüm ile yılda 7,5 milyon sayfa baskı tasarrufu edildi, kâğıt fatura sayısı yüzde 75 azaldı.



FIT Solutions'ı tercih etmemizdeki sebep, e-Dönüşüm® sürecine en başından beri GIB ile yakın temasta bulunarak şekil veren bir firma olması.

FIT Solutions, şirketlerin iş süreçleri ve devlet ile olan ilişkilerinin dijital ortama taşınmasında en çok tercih edilen, Türkiye'nin lider e-Dönüşüm® firmasıdır. FIT Solutions, şirketlere e-Fatura, e-Arşiv, e-Defter, e-Denetleme, e-Bilet, e-İmza, KEP, e-Mutabakat, e-Ödeme, e-Yedekleme, Süreç Yönetimi ve e-Finansman süreçlerinin düzenlenmesinde iş verimliliğini artıran, maliyet ve zaman yönetimini kolaylaştıran çözümler sunmaktadır. FIT Solutions,

AR-GE merkezi ile dünya trendlerini takip etmekte, Türkiye'de kurumsal yazılım ve entegrasyon hizmetleri pazarının gelişimine yön vermektedir. Dijital platform üzerinde, SAP entegre paketler yanında sistem bağımsız çözümler ile şirketlerin kullanmakta olduğu ERP ve muhasebe sistemlerine uygun çözümler de sunarak uçtan uca e-Dönüşüm hizmetleri vermektedir.

Migros, Türkiye'nin 7 coğrafi bölgesindeki 71 ilde yer alan 1390 mağazası ile her gün 1.750.000 müşterinin hem aklına hem kalbine hitap eden alışveriş deneyimi sunuyor. Migros, 61 yıldır sektörde birçok ilke imza atan, sektörün büyümesine öncülük eden bir kuruluş. İlk barkod, kredi kartı ile ödeme kolaylığı, elektronik yazar kasa sistemi, ilk market markalı ürün, ilk sadakat kart uygulaması ve ilk sanal market sektöre kattığı yeniliklerden sadece birkaçı.

Migros Web Tabanlı Çözümler Müdürü Serkan Teoman, FIT Solutions'tan aldıkları hizmet hakkında, "FIT Solutions ile birlikte e-Fatura, e-Defter ve e-Arşiv projelerinde başarılı bir çalışma gerçekleştirdik. Hem kurulum sürecinde hem de sonrasında ihtiyaç duyulan desteği tam olarak aldık. FIT Solutions'ı tercih etmemizdeki en önemli sebep, e-Dönüşüm® sürecine en başından beri GIB ile yakın temasta bulunarak şekil veren, katkı sağlayan bir firma olmasından kaynaklandı. Bu da elbette bizim için güven teşkil etti," dedi.

FIT Solutions'ın bu çözümleri Migros'a, özellikle operasyon ve arşivleme maliyetlerindeki iyileşmeler ve iş süreçlerinde verimlilik sağlanması açısından önemli katkılar sağladı. e-Dönüşüm® kapsamında Migros, süreçlerinde yaptığı değişiklik ve yenilikler ile, fatura sayılarında ciddi bir artış olmasına rağmen, kullanıcı elinin değdiği fatura sayısında yaklaşık %75 tasarruf sağladı.

Sağlanan tasarrufları değerlendiren Finansal Kontrol Çözümleri Müdürü İbrahim Çobanoğlu, "Biz Migros olarak yeşil perakendeye pek çok katkılar sağlayan bir firmayız. e-Fatura, e-Defter ve e-Arşiv uygulamaları ile tasarruf ettiğimiz yılda yaklaşık 7,5 milyon sayfa baskı tasarrufunun yanında, müşterilerimizin, iş ortaklarımızın ve çalışanlarımızın da dahil olduğu daha pek çok çevre projeleri yürütüyoruz," dedi.

Migros'un e-Dönüşüm® sonrasındaki çevresel etkileri değerlendiren Migros Talep ve Proje Yönetimi Müdürü Yeşim Şahin, "Ambalaj atıklarının değer-

lendirilmesi konusunda 2010 yılından bu yana çevreci kiosklarımız sayesinde 8,3 milyon adet ambalaj atığını geri dönüştürdük. Toplanan bitkisel atıklarla denizlerimizin temizlenmesine katkı sağlıyoruz. Ege Orman Vakfı ile Ege'de yanmış ve tahrip olmuş binlerce ağacın yerine sekiz yılda 529.450 fidanlı orman kazandırdık. Entegre atık yönetimi uygulamalarımız, karbon ayak izimizi azaltmak için yaptığımız çalışmalar, enerji tasarrufu uygulamalarımız ve sektörde yine bir ilk olan Leed Gold sertifikalı mağazalarımız yeşil perakendeye katkılarımızın sadece birkaçı," dedi.

e-Dönüşüm Projesi

Proje Süresi	: 7 Ay
Yer Alan Kurumsal Yazılım	: Opsis
Proje Yılı	: 2012 - 2015
Kullanıcı Sayısı	: -
Modüller / Fonksiyonlar / Çözüm Kapsamı	: FIT e-Fatura, SAP RCS e-Defter, Bulut e-Arşiv



CEO
Koray Gültekin Bahar



FIT Solutions, şirketlerin iş süreçleri ve devlet ile olan ilişkilerinin dijital ortama taşınmasında en çok tercih edilen, Türkiye'nin lider e-Dönüşüm® firmasıdır. FIT Solutions, şirketlere e-Fatura, e-Arşiv, e-Defter, e-Denetleme, e-Bilet, e-İmza, KEP, e-Mutabakat, e-Ödeme, e-Yedekleme, Süreç Yönetimi ve e-Finansman süreçlerinin düzenlenmesinde iş verimliliğini artıran, maliyet ve zaman

yönetimini kolaylaştıran çözümler sunmaktadır. FIT Solutions, AR-GE merkezi ile dünya trendlerini takip etmekte, Türkiye'de kurumsal yazılım ve entegrasyon hizmetleri pazarının gelişimine yön vermektedir. Dijital platform üzerinde, SAP entegre paketler yanında sistem bağımsız çözümler ile şirketlerin kullanmakta olduğu ERP ve muhasebe sistemlerine uygun çözümler de sunarak uçtan uca e-Dönüşüm hizmetleri vermektedir.

FIT Solutions CEO'su Koray Gültekin Bahar, FIT Solutions'ı şöyle anlatıyor: "FIT Solutions çözümleri ile şirketlerin iş verimliliğini artırıyoruz; işgücü, kar-

go ve ulaşım maliyetlerini düşürüyoruz ve zaman yönetimini kolaylaştırıyoruz. e-Dönüşüm®'ün faydalarından biri de kâğıt kullanımını ortadan kaldırması ve kayıt dışı ekonominin önüne geçmesi. Sadece FIT Solutions'ın e-Fatura müşterileri, 2010'dan beri milyonlarca faturayı elektronik ortamda işleyerek ve yine milyonlarca sayfa yevminin önüne geçmesi e-Defter şeklinde oluşturularak binlerce ağacın kesilmesini engelledi. Migros ile yaptığımız işbirliğinde de kâğıt fatura sayısını yüzde 75 azaltıp elektronik ortama taşıyarak hem operasyonel hem de süreç olarak büyük tasarruf sağlama adına katkıda bulunduğumuz."



PLASTİK

ERP - Kurumsal Kaynak Planlama Projesi

Plastik

25 Yıllık Deneyim ve Sürekli Yenilikle Müşteri Memnuniyeti



ERP Projemiz için lojistik süreçlerinin yönetimi en önemli konulardan biriydi...

TEGA, 1991 yılında, su ve gaz hatlarında kullanılan polietilen boru bağlantı parçalarına yönelik olarak ülkemizin duyduğu ihtiyaç doğrultusunda 40 m²'lik küçük bir atölyede 2 çalışanı ile üretime başlamıştır. 2006 yılına gelindiğinde üretim ve kalite çalışmalarını hızlandırmış, peş peşe en önemli uluslararası kabul görmüş akreditasyon kurumlarından ürün onaylarını ve ülke kalite sertifikalarını almıştır. 2006 yılında 12.000m²'lik 1. fabrikasının açılışını yapmıştır. 2016 yılı başında 52.000 m²'lik yeni üretim tesisinin açılışını yapmıştır. TEGA, 25

yılın verdiği tecrübe ve kalitesiyle, dünyanın sayılı polietilen boru bağlantı parçaları üreticileri arasında anılmaktadır. TEGA, AR-GE çalışmalarına büyük önem vererek inovatif ürünleri ile uluslararası alanda büyük başarılar imza atmıştır. Üretiminin %80'lik kısmını dünyanın 84 ülkesine ihraç etmekte ve ülke ekonomisine büyük bir katma değer sağlamaktadır. Dünyanın en büyük polietilen boru bağlantı üreticileri arasında TEGA dünya pazarına yeni ve patentli ürünler sunmayı başaran firmaların başında gelmektedir.

"Ortalama **3.500 açık iş emrinin** işlem gördüğü fabrikamızda dokunmatik ekranlar yoluyla mobil saha yönetimi yazılımı kullanılmaktadır. Tüm iş emirlerinin barkodlu izlenebilirlik kartları kullanarak başlatma/bitirme işlemleri yapılmakta, her bir bölümün koltuk deposundan kullanılan malzemeler tüketilmekte ve yarı ürünlerin ilgili koltuk depoya stok girişleri yapılmaktadır.

15.485 son ürün çeşidine sahip olan firmamızda, gerek operatörler gerek kalite personeli tarafından yapılan tüm ölçümler, mobil kalite sistemi ile **bilişimERP**'ye entegre biçimde kaydedilmektedir. Kalite ölçüm sonuçlarına göre yarı ürünlerin karantina/red/kullanılabilir olması kararları tüm sistemle entegre olarak verilebilmekte ve stok yönetimine yansıtılmaktadır. Ürün çeşidi ve ağırlıkları çok farklı olduğundan kutu için miktar kontrolleri bu sektörde çok önemlidir. Kantar entegrasyonu ile toplam ağırlık kontrolüne dayanan etiket yazdırma altyapısı oluşturulmuştur.

Ürünlerimizin yapısı gereği çok önemli olan kaynak barkodu ve son ürün barkodu gibi tüm barkodlar

sistemde üretilmekte ve etiketler basılabilmektedir. Çok ürün çeşitliliğine sahip birçok firmada olduğu gibi sevk planlarına göre üretimin planlanması bizim firmamızda da çok önemli bir konudur. **bilişimERP** özel planlama çözümleri ile sevk planlarının anlık üretimdeki durumları ve yarı mamul stokları görülebilmekte ve buna göre dinamik bir şekilde bölümlerin hangi işleri yapacağı önceliklendirilerek planlanabilmektedir."

Üretim Planlama Sorumlusu
Ozan Özgüven

"TEGA A.Ş. olarak **bilişimERP** ile **bilişimmobile** Depo Yönetimini kurmadan önce, malzeme yönetimi ve stoklarımızın takibinde büyük sorunlar yaşıyorduk. Yaklaşık 5.000 palet ve 7.000 SKU'luk bir malzeme hacmini doğru yönetmek, zamanında, istenilen yerde ve doğru miktarda bulunmasını sağlamak gerçekten imkânsızdı. İşlerimizi tamamen kişilere bağlı olarak kaotik bir şekilde yürütmeye çalışıyorduk. Bunun yaratmış olduğu üretim kayıpları, verimsizlik ve hatalı stok seviyeleri kaynaklarımızın doğru bir şekilde kullanılmasını engelliyordu. Ancak yaklaşık 8 ay gibi kısa bir sürede **bilişimERP**'nin tüm



Üretim Planlama Sorumlusu
Ozan Özgüven

1983 Samsun doğumlu Ozan Özgüven Hacettepe Üniversitesi Bilgisayar ve Öğretim Teknolojileri mezunudur. Kargomatik makineleri, robot kollar, elektrikli araç şarj istasyonları, bankamatik vb. alanlarda üretim yapan Avusturya merkezli firmaların Türkiye projelerinde yer almıştır. Yaklaşık dört yıldır TEGA A.Ş.'de Üretim Planlama Sorumlusu olarak görev yapmaktadır.

modülleriyle birlikte **bilişimmobile** Depo Yönetimini de işletime alarak ürünlerimizin parti bazında, anlık ve lokasyon olarak stoklarını doğru görebiliyor ve üretim planlama için sıfır hata ile gerçek ve dinamik bir planlama yapılabilmesini sağlıyoruz. Tüm operasyonları el terminalleriyle anlık olarak sahadan yönetebiliyor, gerçek anlamda kâğıtsız bir depo ve malzeme yönetimi gerçekleştiriyoruz. Bu şekilde **bilişimmobile** Depo Yönetimi ile kullanıcılarımızın sistem üzerinden performanslarını da çok kolay izleyebiliyoruz."

Lojistik Müdürü
M. Tolga Kırılcan

ERP - Kurumsal Kaynak Planlama Projesi

Proje Süresi	: 8 Ay
Yer Alan Kurumsal Yazılım	: bilişimERP ve bilişimmobile -Depo Yönetimi
Proje Yılı	: 2015
Kullanıcı Sayısı	: 60
Modüller / Fonksiyonlar / Çözüm Kapsamı	: Stok, Satış, Satılma, Üretim, Kalite, Finans, Maliyet, Lojistik



ERP Çözümleri Müdürü
M. Sedat Yılmaz

bilişim

Türkiye'de Bilgisayar Mühendisliği eğitimi başlatan, bilgisayarın isim babası Prof. Dr. Aydın Köksal tarafından kurulan Bilişim Ltd., 30 yıldır Kurumsal Kaynak Planlama sistemleri tasarlayan öncü bir yazılım evider. Ankara ve İstanbul ofislerinde 80 kişilik kadroya sahiptir. **bilişimERP** Kurumsal Kaynak Planlama Ürünü müz Java platformunda son teknoloji ile web tabanlı olarak geliştirilmiştir. Otomotiv, Havacılık, Makine Yan Sanayilerinde Plastik, Talaşlı İmalat,

Kaynaklı İmalat, Alüminyum Enjeksiyon, Döküm, Dövm, Montaj, Kompozit üretim tipleri için hazır "best practice" çözümler sunuyoruz. Ayrıca müşterilerimize özgü süreçler için uyarlamalar çalışmaları yapıyoruz. Danışmanlık ve eğitimler çözüm ortakları yoluyla değil, bizzat kendi firmamızca verilmektedir. Paket satışı değil, çözüm üretme bakış açısına sahip olduğumuz için konularında uzman danışmanlarımız ile süreç analizi ve sistem modeli çalışması yapıyoruz. Bu çalışmaların sonunda iş süreçlerine tam uyumlu ve bütünsel olarak **bilişimERP** sistemini işletime alıyoruz.

bilişimERP ile bütünsel çalışan **bilişimmobile** uygulamaları, uçtan uca

entegrasyonu bir üst seviyeye taşımakta ve sahadan gerçek verilerin girilebilmesini sağlamaktadır.

bilişimmobile Üretim ve Saha Çözümü ile barkod ya da dokunmatik ekranlarla iş emri listelerinden seçim yapılarak çalışma başlatma, bitirme ve stok giriş-çıkış işlemleri yapılabilmektedir.

bilişimmobile Depo Çözümü ile adres bazında depo transferleri, stok çıkışları, sevkiyat hazırlama ve sevkiyat işlemleri yapılabilmektedir.

bilişimmobile Kalite Çözümü ile operatör ve kalite personeli için kalite ölçümleri mobil cihazlar aracılığıyla yapılabilmektedir.

“Dönemsel ihtiyaçlarınıza göre geliştirdiğiniz bağımsız yazılımlar sizi geleceğe taşımaz, sektörünüze ve yapınıza uygun entegre çalışabilen

ERP yazılımlarını tercih ediniz.”

Şevket Doğan

Berteks, Bilgi Teknolojileri Md.
twitter.com/serbest_dusus

ERP Komitesi,

Operasyonel etkinlik ve verimlilikte üst düzey başarının sağlanması için ülkemizdeki işletmeleri ERP uygulamaları ve platformlarına özendirmeyi amaçlamaktadır.

Ülke genelinde faaliyet gösteren ERP komitesi; akademisyenler, yönetim danışmanları ve stratejistlerin yanı sıra; ticaret, sanayi ve hizmet sektörlerindeki kuruluşlar ile iş yazılımları alanında faaliyet gösteren firma temsilcilerinin oluşturduğu marka bağımsız bir organizasyondur.

13 Şubat 2012 tarihinde kurulan ERP komitesinin bugün itibarıyla 8.000'den fazla bireysel ve kurumsal üyesi bulunmaktadır.

ERP
COMMITTEE



www.erpcommittee.org
erp@erpcommittee.org
twitter.com/erpcommittee



TEKSTİL

Üretim Yönetimi Projesi

Tekstil

Akdatasoft Üretim Yönetimi Yazılımı ile Kaynaklarımızın Verimli Kullanılması Neticesinde Rekabet Gücümüzün Artması Sağlanmıştır.



Üretimde teknolojiye faydalanmak amacıyla, bilgilerin dijital arşivlenmesi ve kaynakların verimli kullanılmasını sağlayacak, entegre işletmelerimizi bir arada izleyebileceğimiz, online gelen verilerle hızlı ve doğru karar verebileceğimiz, işimize özel kavramları yönetebileceğimiz bir çözüm olarak Akdatasoft Üretim Yönetimi yazılımını seçtik.

2012 yılında Sumqayıt şehrinde faaliyete başlayan Gilan Tekstil Parkı entegre tekstil tesislerinde yüksek kaliteli Azerbaycan pamuğundan dünya standartlarına cevap veren tekstil mamulleri üretimi yapılmaktadır. Müessesenin dahilinde iplik, dokuma, örme, boyama ve konfeksiyon fabrikaları faaliyet göstermektedir. Hali hazırda Gilan Tekstil

Parkı'nda muhtelif tür kumaş, nevresim takımları, battaniyeler, yorganlar, yastıklar ayrıca muhtelif hareket, ateş ve suya dayanıklı üniformalar, askeri ve hastane giyimleri, havlu ve bornoz üretimi yapılmaktadır. Tüm mamuller Avrupa standartlarına uygundur. Giltex 2013 yılından beri Azerbaycan'ın tüm silahlı kuvvetlerinin üniforma ihtiyacını tümüyle

Yazılım seçimi yaparken göz önünde bulundurduğumuz en önemli faktör, farklı üretim süreçlerine sahip işletmelerimizin tamamına hizmet verebilecek bir sistem kurulmasıydı. İşletmeler kendi iç süreçlerini eksiksiz ve detaylı şekilde takip ederken biz de tüm işletmeleri bir arada izleyebiliydik.

Akdatasoft'un işletme deneyimli personellere sahip olması nedeniyle, kavramsal aşamaları hızla geçerek, işletmelerin fiilen yaptığı işleri kendi detaylarıyla birlikte çok kısa sürelerde yazılımın üzerine taşımayı başardık.

Sipariş, stok, barkodlu sevkiyat süreçleri, barkodlu proses takibi, boyama-baskı özel reçeteleri ve sarfiyatları, kalite ölçüm ve kontrolleri, harman işlemleri, parti takip, konfeksiyona özel paketleme ve sipariş sistemleri yazılım üzerinden takip edilebilir hale getirildi. Rapor ve izlemeler yardımıyla online gelen verilerin değerlendirilmesi ile hızlı

kararlar alarak işletmelerin daha etkin şekilde yönetilebilmesi sağlandı.

Üretim sisteminin sipariş bazlı olması ve sipariş teslim tarihleri göz önüne alınarak iş yükünün belirlenmesi nedeniyle, tüm işletmelerde ilişkisel bir üretim planı yapılması gerekmektedir. Bu kompleks yapıda işletmeler arası koordinasyonun sağlanması ve kapasite kullanımının verimli hale getirilmesinde üretim verilerinin online izlenmesi çok önemli bir katkı oluşturmıştır. Her işletme bir önceki işletmedeki üretim verilerini izleyerek kendi üretim planlarını revize etme imkanını elde etmiştir.

Gilan Tekstil Parkı olarak Akdatasoft ile çıktığımız bu yolda işletmelerin gelişen ve yenilenen ihtiyaçlarına göre yeni çözümler üreteceğimize ve kurduğumuz sistemin sürekli iyileştirilmesine odaklı işbirliğimizin uzun yıllar devam edeceğine inanıyoruz.



karşılamaaktadır. Ayrıca 2015 ilk Avrupa Oyunları'nın da tüm giyim ihtiyaçlarını karşılamıştır.

Dış pazarda da Rusya, Ukrayna, Beyaz Rusya (Belarus), Türkiye müşterilerimiz arasında bulunmaktadırlar.



Üretim Yönetimi Projesi

Proje Süresi	: 6 Ay
Yer Alan Kurumsal Yazılım	: Akdatasoft
Proje Yılı	: 2015
Kullanıcı Sayısı	: 60
Modüller / Fonksiyonlar / Çözüm Kapsamı	: Tekstil Entegre Üretim Yönetimi



Genel Müdür
Hakan Akalın



Akdatasoft Yazılım, bünyesinde geliştirilen Üretim Yönetimi yazılımları ile 1995 yılından itibaren hizmet vermektedir. Üretim sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin yönetim sistemlerini oluşturmak, veri toplama projelerini geliştirmek, ürün takip ve maliyet analiz sistemlerini kurmak şirketin uzmanlık alanıdır. Akdatasoft farklı üretim sistemlerinde sahip olduğu saha deneyimi ile işletme ihtiyaçlarına göre pratik

ve akılcı sektörel çözümler geliştirerek uygulamaya almaktadır. Özellikle farklı üretim tesislerine sahip şirketlerde entegre bir yapı kurulması ile tesisler arasındaki bilgi alışverişi sağlanarak yönetilebilir bir sistem oluşturulmaktadır.

Azerbaycan'daki Gilan Tekstil Parkı'ndaki entegre projemiz, işletmelerde 6 aylık bir süreçte kullanıma alınmıştır.

ERP - Kurumsal Kaynak Planlama Projesi

Tekstil

İşmont, Verimliliğini ve Maliyet Avantajlarını Artırmak İçin Microsoft Dynamics NAV Kullanıyor.

İş elbiseleri sektöründe faaliyet gösteren İşmont, tedarik zinciri, stok, finans, üretim ve kapasite planlaması başta olmak üzere tüm iş süreçlerinde Microsoft Dynamics NAV'ı, sektörel olarak Tekstil Moda dikey çözümünü kullanmaya başladı.



İşmont, 2003 yılından itibaren yeni bir ERP programı satın almak için arayışlarına başladı. Şirket 1.5 yıl boyunca piyasadaki pek çok programı inceledi, pek çok programın deneme sürümünü aldı, çözüm ortağı ile birlikte kurup denedi. Bu programlar arasında Microsoft Dynamics NAV çözümü de yer alıyordu. Engin Kaya şöyle devam ediyor: "Microsoft Dynamics NAV, sağlam yapısıyla hayal ettiğimiz sisteme en uygun

çözüm oldu. Karar aşamasında maliyet, güvenilirlik, şirket ihtiyaçlarına göre özelleştirilebilirlik, iş süreçlerini minimize edebilmek gibi pek çok etken vardı. Ancak birinci etken Microsoft'un ismi ve kalıcı bir firma olmasıydı. Tabii, bize yapılan Microsoft Dynamics NAV ve sektörel dikey çözüm olan Tekstil Moda demosu ile şirketimiz için düşündüklerimize en iyi cevap veren program olduğunu da gördük."

İşmont, Microsoft çözüm ortağı 6Gen ile birlikte projeye 2004 Ekim ayı sonunda başladı. Türkiye'de YTL'ye geçiş 2005 yılı başında gerçekleşeceği için projenin bir an önce hayata geçirilmesi gerekiyordu. İlk etapta hızlı bir analiz süreci ile birlikte, mevcut stok yapısının yeniden organizasyonu için çalışmalar gerçekleştirildi. 2.5 aydan daha kısa süren bir uygulama ve uyarılma sürecinin ardından, Microsoft Dynamics NAV'ın üretim ve kapasite planlama modülü hariç diğer tüm modülleri 3 Ocak 2005'te, şirketin sekiz ayrı lokasyonunda fatura kesebilecek şekilde canlı kullanıma geçirildi.

6Gen Yazılım Operasyon Koordinatörü Mehmet Ali Emir şöyle diyor: "Microsoft Dynamics NAV, 2005'in başında İşmont'un finans ve tedarik zinciri süreçlerinde kullanılmaya başlandı. Uygulama süresinin bu kadar kısa olmasında, İşmont'un ISO sertifikasyonu ile şirket çalışanlarının özverili çalışmaları hayli etkili oldu. Bunun yanı sıra, sektörel olarak kullanılan Tekstil Moda dikey çözümü, tekstil sektöründe geniş bilgi birikimi olan 6Gen'in geçmiş tecrübeleri ile birleşmesi neticesinde, olası problem çıkabilecek noktalar önceden bertaraf edilerek başarı sağlandı. Bu çalışmalar sırasında her

zaman yanımızda olan Microsoft'un da katkılarını belirtmekte fayda görüyorum."

6Gen'in İşmont uygulama ve uyarılma çalışmaları sırasında yaptığı sektörel Tekstil Moda çözüm, 2006 yılında tekstil ve hazır giyim üretimi ve satışı yapan firmalar için tercih edilen sektörel çözüm oldu. Mehmet Ali Emir şunları söylüyor: "Tekstilde yatay ve dikey bazda bir matris yapısı oluşturmanız, yani üretimden satışa tüm süreçlerde, renk ve beden bazında bir uygulama yapmanız gerekir. 2005 yılında YTL uygulamasına geçişin aciliyeti ve bu sürenin sınırlı olması sebebi ile projeyi iki aşamalı olarak değerlendirdik. Birinci aşamada genel ihtiyaçlara hızlı cevap verecek bir çalışma ile Microsoft Dynamics NAV'ı canlı ortama geçirdik, ikinci aşamada ise Tekstil Moda çözümünü tüm fonksiyonlarıyla kullanıma uygun hale getirdik."

İşmont, Microsoft Dynamics NAV'ın dört ana modülü olan İş İlişkileri Yönetimi, Finans Yönetimi, Tedarik Zinciri Yönetimi ve Analizler'in yanı sıra personel yönetimi modülünü de kullanıyor. Özelleştirme çalışmaları sırasında İşmont için PDA entegrasyonu da sağlandı. Mehmet Ali Emir şöyle diyor: "İşmont'ta satış elemanları, depo sayım

**Muhasebe Müdürü
Engin Kaya**

1971 yılında İstanbul'da doğdu. 6 yıl Mali Müşavirlik bürosunda çalıştıktan sonra, Mimarlık ve İnşaat, Bilgisayar Satış, Vakıf ve İktisadi İşletme firmalarında Muhasebe Müdür Yardımcısı ve Müdürü pozisyonlarında görev almıştır.

İşmont Tekstil Üretim Paz. San. ve Tic. A.Ş. ailesine 1997 yılında katılmış olup Muhasebe Müdürü olarak görevine devam etmektedir. Eskişehir Üniversitesi İşletme mezunu olan Engin KAYA evli ve 2 çocuk babasıdır.

elemanları ve üretimdeki çalışanlar PDA kullanabiliyor. Herhangi bir üretim emrini, satış veya satın alma belgelerini, sayım da dahil olmak üzere Microsoft Dynamics NAV içinde var olan her türlü belge tipini PDA üzerine aktarabiliyoruz. Aktarılan bu bilgiler çerçevesinde satış, satın alma, üretim veya fiziksel sayım olarak belge tipine göre toplanan bilgiler, tekrar sistem üzerinden aynı belgelerle karşılaştırılıyor ve aradaki miktarsal farkların dışında belgeler içinde yer almayan tüm farklılıklar kullanıya sunuluyor. Böylece, herhangi bir sevk hareketinin, satın alma veya üretimdeki herhangi bir işin hangi aşamada olduğunu takip etmek, gerçekten o hareketler ile ilgili doğru bilgilerin gelip gelmediğini kontrol etmek mümkün olabilir."

ERP - Kurumsal Kaynak Planlama Projesi

Proje Süresi	: 12 Ay
Yer Alan Kurumsal Yazılım	: Microsoft Dynamics NAV
Proje Yılı	: 2004
Kullanıcı Sayısı	: 150
Modüller / Fonksiyonlar / Çözüm Kapsamı	: Tüm Modüller (Türkiye ve Almanya'da tüm mağaza operasyon süreçleri)



Genel Müdür
Mehmet Ali Emir



6Gen, Microsoft Dynamics çözümleri üzerinde danışmanlık, eğitim, uygulama ve uyarılma hizmetleri vermektedir. Tüm deneyimimizi sektörel çözümler ve "İş Zekası" çözümleri ile kurumsal süreçlerinizin verimliliğini arttırmak için kullanıyoruz.

Tüm müşterilerini birer uzun yol arkadaşı ve iş ortağı olarak tanımlayan ve her zaman "Müşteri Memnuniyeti"ni en üst düzeyde tutmayı ilke edinen 6Gen, ihtiyaç analizlerinin ardından, tecrübesini sektörel ilgili en iyi uygulamalar ile harmanlayarak, müşterilerine özgün ve katma değer yaratan çözümler üretir. Bizimle yola çıktığınızda, karşınızda hedefe ulaşabilmek için var gücülle ve heyecanla çalışan profesyonel bir ekip bulacaksınız. İstedığınız sonuçları elde etmeniz kadar, bu sonuçlara ulaşırken

sizinle kuracağımız uzun soluklu ilişkiler de bizim en önemli önceliklerimizdendir. Türkiye'de ve dünyada en müşteri odaklı ve en üretken çözümleri sunarak müşterilerimize uzun vadeli ve kalıcı yüksek katma değer yaratmaktayız. Farklı sektördeki müşterilerimizin özgün iş ihtiyaçlarını derinlemesine analiz ederek geliştirdiğimiz çözümlerle, müşterilerimizin segmentlerinde en iyi yönetilen ve en üretken şirketler haline gelmesini sağlamak, insanların iş yaşamlarını kolaylaştırmaktır.

“Perakende Yönetimi süreçlerinizi
yönetmek için mutlaka
ERP kullanın...”

Harun AKSÖZ,
HOTİÇ Bilgi Sistemleri Md.
twitter.com/harunyaksoz

ERP Komitesi,
Operasyonel etkinlik ve verimlilikte üst
düzey başarının sağlanması için
ülkemizdeki işletmeleri ERP uygulamaları
ve platformlarına özendirmeyi
amaçlamaktadır.

Ülke genelinde faaliyet gösteren ERP
komitesi; akademisyenler, yönetim
danışmanları ve stratejistlerin yanı sıra;
ticaret, sanayi ve hizmet sektörlerindeki
kuruluşlar ile iş yazılımları alanında
faaliyet gösteren firma temsilcilerinin
oluşturduğu marka bağımsız bir
organizasyondur.

13 Şubat 2012 tarihinde kurulan ERP
komitesinin bugün itibarıyla 8.000'den fazla
bireysel ve kurumsal üyesi bulunmaktadır.



www.erpcommittee.org
erpc@erpcommittee.org
twitter.com/erpcommittee



YAPI SEKTÖRÜ

ERP - Kurumsal Kaynak Planlama Projesi

Yapı Sektörü



“Mikro ERP Çözüm Odaklı Bir Sistem. Mikro ERP’yi Tercih Etmemizin Başlıca Nedeni Bu Oldu.

- Ertuğrul Gündoğdu, Aspen Genel Müdürü

Muhasebe programı ile başladığımız işbirliğine; bugün tüm e-Dönüşüm süreçlerimizi e-Mikro altyapısı üzerinden yürüttüğümüz ve bize zaman ve maliyet tasarrufu sağlayan son derece geniş bir kapsamda devam ediyoruz.

Türkiye’deki yapı sektörüne 1989’dan beri modern mimarinin malzeme ve uygulama yöntemlerini başarıyla sunan Aspen Yapı ve Zemin A.Ş., büyümesini sürdürerek sektördeki lider marka konumunu güçlendiriyor. Asma tavan, bölme duvar ve zemin

sistemleri olarak 3 ana başlık altında yer alan Aspen ürünleri, her türden ihtiyaç ve beklentiye cevap vermeyi hedefliyor. Dünya yapı sektörünün dev markalarıyla yapılmış distribütörlük anlaşmalarından beslenen bu ürün yelpazesi, sektör profesyonelleri-

ne yüzlerce farklı kombinasyon oluşturma olanağı sunuyor. Üretimini Eskişehir Metal Asma Tavan, Sakarya Bölme Duvar ve Yükseltilmiş Döşeme Üretim tesislerinde gerçekleştiren Aspen, sertifikalı yurtiçi üretim sürecinde son teknolojiyi kullanıyor.

İyi İş Süreçleri İçin Mikro Yazılım’ı Seçtiler

Geniş ürün yelpazesi ve birbirinden farklı lokasyonlarda gerçekleşen operasyonel süreçlerin yönetimi için DOS tabanlı bir muhasebe sistemi kullanan Aspen, bu sistemin ihtiyaçlarını karşılamadığını görürnce etkin bir ERP sistemi arayışına girdi.

Bu süreçte, sektörde başarılı olmuş ve pazarda kullanım oranı yüksek olan yazılım firmaları ile görüştiklerini belirten Aspen Genel Müdürü Ertuğrul Gündoğdu, yerli bir yazılım ararken tercihlerini neden Mikro Yazılım’dan yana kullandıklarını şöyle sıraladı:

“Mikro Yazılım’da her şey online ve entegre çalışıyor. Böylece, bilgilerin hemen görüntülenip değerlendirme yapılması ve maliyet muhasebesinin kusursuz şekilde ilerleyerek hatasız işlenmesi sağlanıyor.

Parametrik yapıların oluşturulması, iş süreçlerinin gözden geçirilmesi, program üzerinde yapılması gereken değişikliklerin Mikro Yazılım ekibi tarafından da hızlı ve güvenilir bir şekilde gerçekleşmesi bize büyük avantajlar sağladı. Diğer taraftan Mikro ERP

projesi çözüm odaklı. Gerçekleşen eğitimler, bir ERP yazılımının özelliklerinin anlatılmasının ve personele öğretilmesinin yanı sıra, firmanın ihtiyaçları doğrultusunda değişmesi gereken iş süreçlerinin ortaya çıkmasına ve altyapısal düzenlemelere gidilmesine de olanak sağladı.

Örneğin, Mikro Yazılım ekibinin önerileri ile etkin bir ‘Masraf Yönetimi Sistemi’ de oluşturduk. Bu sayede giderlerimizi istediğimiz şekilde analiz edip büyüme adına önemli kararlar verebilme yeteneğine de sahip olduk.”

Proje Süreçleri

Merkez ofiste verilen start sonrasında sırası ile yaklaşık altı aylık dönemde Bölme Duvar Üretim Tesisi ve Eskişehir Metal Asma Tavan Üretim tesislerinde de ‘Mikro My e-RP’ kullanımı hayata geçirildi.

Projenin birinci fazı olan ticari modülün, MRPII altyapısına da olanak sağlayacak şekilde tasarlanması ve devreye alınması sağlandı.

İkinci faz olan üretim, yani MRPII’nin de aktif edilmesine geçildi. Mikro ERP sayesinde, merkez ofis ile üretim proseslerinin gerçekleştirildiği ve müşteri sevkiyatlarının yapıldığı üretim tesislerinin aynı platform üzerinde ortak bir ERP yazılımı kullanması mümkün oldu.

Satış, satın alma, finans, ithalat, ihracat ve muhasebe süreçlerini ERP sistemine geçirirken departmanlar ve gider çeşitleri bazındaki ihtiyaçları doğrultusunda mukayeseler yapabilen raporlar ve analizler hazırlandı.

ERP - Kurumsal Kaynak Planlama Projesi

Proje Süresi	: 6 Ay
Yer Alan Kurumsal Yazılım	: My e-RP
Proje Yılı	: 2005
Kullanıcı Sayısı	: 155
Modüller / Fonksiyonlar / Çözüm Kapsamı	: Satış ve pazarlama, üretim (MRPII), satın alma, finans, dış ticaret, personel yönetimi, stok ve envanter yönetimi ve muhasebe



Genel Müdür Yardımcısı
Alpaslan Tomuş



Türkiye’nin ilk ve öncü kurumsal-ticari iş yazılımları üreticilerinden biri olarak 1988 yılında %100 yerli sermaye ile kurulmuş olan Mikro Yazılım, şirketlerin, işlerini en üst düzeyde yönetecek ve verimli büyümelerini sağlayacak nitelikte yazılımlar geliştirir. Geliştirilen

kapsamlı ve fonksiyonel bu yazılımlar, şirket varlıklarının en iyi şekilde yönetilmesine yardımcı olmayı hedefler. Mikro Yazılım’da üretilen yazılımlar bugüne kadar otomotivden dağıtım, inşaattan üretim ve perakendeye kadar her sektördeki iş yapış biçimlerini önemli ölçüde değiştirmiştir. Yaklaşık 30 yılda elde ettiği tecrübe sayesinde bugün Mikro Yazılım, geniş bayi ağını da kapsayan toplam 300’den fazla iş ortağına sahip

büyük bir ekosistemdir. Türkiye’nin her noktasında, müşterilerine kesintisiz destek veren Mikro Yazılım, ürün ve hizmetlerini Türkiye’de ve Türkiye sınırlarının ötesinde toplam 100 bine yakın işletmeyle buluşturmayı başarmıştır. Üstelik Mikro Yazılım’ın bilgi birikimi, mühendislik çözümleri ve dinamik yapısı, müşteri odaklı yaklaşımı ile birleşerek, müşteri memnuniyetini %96 gibi önemli bir orana ulaştırmıştır.

CRM - Müşteri İlişkileri Yönetimi Projesi

Yapı Sektörü

Müşteri memnuniyetinde zirvede olabilmek için tüm süreçlerde planlama ve süreç yönetimi şarttır.

Çözümümüz sayesinde, daire teslim süreçlerinin yönetimi, planlaması ve raporlamaları tamamlanarak müşteri memnuniyeti ve başarı sağlanmıştır.

1948 yılında Türk inşaat sektörünün ilk ve öncü firmalarından biri olarak kurulan Garanti İnşaat, 66 yıllık inşaat müteahhittliği ve 33 yıllık gayrimenkul geliştirme denetimi, güçlü kurumsal yapısı ve çok geniş bir yelpazeye yayılmış olan faaliyet alanları ile yurt içi ve yurt dışında saygın bir konuma sahip olup 2004 yılından itibaren yeni bir misyon anlayışını bünyesinde barındıran GARANTİ KOZA kimliğiyle hizmet vermektedir.

Türkiye'nin en eski ve deneyimli taahhüt gruplarından biri olan GARANTİ KOZA, uzun ve köklü geçmiş boyunca, sektörün ve ekonomik eğilimlerin doğrultusunda, pek çok farklı ortaklık yapılarında başarıyla hizmet vererek dönemin beklenti ve eğilimlerini taşıyan oluşumlara ev sahipliği yapmıştır.



GARANTİ KOZA, 66 yıl boyunca taşıdığı güvenli ve güçlü yapısı, uzman ve öncü geçmişi ve pek çok ülkede tamamladığı değişik projelerden kazandığı geniş deneyim ve değerli irtibat ağı sayesinde, mükemmeliyet ve kalite anlayışı ile çalışmalarını sürdürmeye devam etmektedir.

GARANTİ KOZA, dinamik ve daha girişken bir pazarlama stratejisi ortaya koyarak Türkiye ve komşu ülkelerde inşaat taahhüt ve gayrimenkul sektörünün önde gelen isimlerinden biri olduğunu kanıtlamayı hedef seçmiştir.

"Müşteri memnuniyetinde zirvede olabilmek için her süreçte planlama ve süreç yönetimi şarttır" esasları ile projeye başladık. Hedefimiz satış gerçekleştiren dairelerin, müşterilerin davet edilmesi ile sunum ve teslim süreçlerini kapsamakta idi. Bu hedefler doğrultusunda, önceliğin projeler bazında mevcut daireler için müşteri davetlerinin oluşturulması ve yönetimi olduğu ortak kararına vararak ilk çalışmalarımızı bu konuda yoğunlaştırdık.

Müşteri davetleri ve yönetimi konularındaki çalışmalarımızı tamamladıktan bir sonraki hedefimiz ise davetler için düzenlenmesi gereken ziyaretler ve bu ziyaretlerin yönetimi idi. Bu konuda da Garanti Koza'nın tecrübesini de yanımıza alarak geliştirmelerimize devam ettik ve müşteri davetleri ile ilgili düzenlenen ziyaretlerin takibi konulu yönetim, raporlama süreçlerini tamamladık. Ziyaretler

sırasında, mekanik, elektrik, ince ve kaba inşaat hususlarındaki tüm tespitler ve bunlar için gerekli aksiyonların hızla alınabilmesi ve takip edilebilmesi konularında da çözümlerimizi sunarak başarı sağladık.

Tüm süreçlerde başarılı olmamızda rol alan diğer önemli etkenler ise kullanıcılar için kolay, pratik ve esnek kullanım ortamını sağlamaktır. Süreç geliştirme ve yönetimi, proje analizi ve danışmanlığı konularında tecrübeli ekibimizin titizlik ile yürütmüş oldukları çalışmalar ve kullanıcı taleplerine hızlı dönüşlerimiz bu etkenleri de başarı ile yönetmemizi sağladı.

"Başarı bir yolculuktur, bir varış noktası değil."
Ben Sweetland



IT Direktörü
Yalçın Aydın

Yalçın Aydın, Uludağ Üniversitesi Bilgisayar Teknolojileri ve Programlama Bölümü mezuniyetinin ardından 1996 yılında başladığı Garanti-Koza İnşaat'ta 2004 yılında "Bilgi Teknolojileri Müdürü" olarak görevine devam etmiştir. 2016 Ağustos ayında firmasının hedef ve stratejileri doğrultusunda "İş Uygulamaları Müdürü" olarak atanmıştır. Garanti-Koza ve grup şirketlerinin dijital dönüşüm süreçlerini başlatmış ve şirketlerin ERP, CRM, HR projelerini ortak bir platformda toplamayı hedeflemiştir. MS Office 365 platformu ile bulut mimarisinin en verimli şekilde kullanılmasını sağlamıştır. Veri ambarı kurulumu ve iş zekası platformunun oluşturulmasını gerçekleştirmiştir.

CRM - Müşteri İlişkileri Yönetimi Projesi

Proje Süresi	: 3 Hafta
Yer Alan Kurumsal Yazılım	: OCTOPOD
Proje Yılı	: 2016
Kullanıcı Sayısı	: 10
Modüller / Fonksiyonlar / Çözüm Kapsamı	: Müşteri İlişkileri Yönetimi Projesi



Genel Müdür
Şenol Balo



Garanti Koza proje sorumlularının proje ekibimiz ile gerçekleştirmiş oldukları ortak çalışma performansı ve önceki projelerimizden edinmiş olduğumuz tecrübe, başarı sağlamamızdaki en büyük etkenlerdir.

Proje başlangıcında süreçlerin kavramsal proje analizlerinin tüm detayları ile hazırlanması, geliştirme sürecinde en önemli unsur olan zamanın doğru kullanımını sağlamıştır. Bunun neticesinde proje kısa sürede tamamlanmış ve kolay kullanıcı arayüzü ile birlikte hayata geçirilmiştir.

Octopod sayesinde, Garanti Koza, satış gerçekleştirmiş olan konutların teslim

süreçlerini daha iyi raporlayabilir, süreç analizlerini takip edebilir ve sonuçları ile ilgili aksiyonları daha hızlı alabilir hale gelmiştir. Garanti Koza ailesine yönelik, halen proje analiz süreçleri devam eden diğer çalışmalarımız ile birlikte kullanıcı dostu, pratik, hızlı, güvenilir sistemimiz için örnek projemizi tamamlamış bulunmakta ve başarı yolculuğundaki yolumuza hızla devam etmekteyiz.

ERP - Kurumsal Kaynak Planlama Projesi

Yapı Sektörü

98 ülkede 2.500'den fazla su parkı projesi ile POLİN, “Daima Yenilikçi”, “Dünya Çapında Üstün Kalite” ve “Teknoloji Liderliği” vizyonuyla sektöründe birçok ilki gerçekleştirmiştir.

“ERP PROJESİ olarak başlayan yolculuğumuzun zamanla bir KURUMSAL DÖNÜŞÜM projesi haline gelmesi müşterilerimiz için önemli kazanımlardan biri oldu.”



1976 yılında İstanbul'da kurulan Polin, su kaydırakları ve su parkları tasarım, üretim ve montajında bir dünya lideridir. Bugün birçok ülkenin, hatta kıtanın en büyük ve ödüllü su parklarında Polin imzası vardır. Genel merkezi Kocaeli Dilovası'ndadır. Tüm

üretimini Türkiye'de yapmaktadır. Fabrika toplam kapalı alanı 35.000 m2 olup tamamı su parkı sektörüne adanmış 450 kişilik ekibe sahiptir. Rusya, Fas, Makedonya, Karadağ ve Çin'de ofisleri vardır.

KATIPOÇLU DANIŞMANLIK ile yürüttüğümüz Mevcut Durum Analizi (MDA) çalışmaları baz alınarak 122 sayfalık TİD (Teklif İsteme Dokümanı) Mart 2015 tarihinde oluşturuldu. 30 partner firmaya (8 ERP Yazılımı) bilgi gönderimi yapıldı. Bu firmalardan 22 tanesi ile Gizlilik Sözleşmesi imzalandı ve bu firmalara TİD gönderildi. 15 firma (6 ERP Yazılımı) geri dönüş yaptı. Yapılan yüz yüze görüşmeler sonrasında 5 firmadan (3 ERP Yazılımı) oluşan 1. Kısa Liste (Short List) firmaları ile hazırladığımız detaylı DEMO seti paylaşıldı ve tüm firmalar ile bir tam gün süren DEMO sunumları alındı. Yazılımlar arasında yapılan teknik analiz puanlamaları neticesinde 3 firmadan oluşan 2. Kısa Liste firmalar ile açık kalan konular ve sözleşme görüşmeleri başlatılmasına karar verildi. ERP yazılımı ve İş Ortağı seçimi, Polin anahtar kullanıcıları tarafından puanlanarak tespit edildi. Bu firmaların referansları ile yüz yüze görüşmeler organize edildi. Son olarak projede çalışacak danışmanların özgeçmişleri karşılaştırıldı ve 22 Haziran 2015 tarihinde ERP olarak Microsoft Dynamics AX, İş Ortağı (Partner) olarak ise ETG DANIŞMANLIK seçildi.

2015 yılının Temmuz ayında hızlı ve planlı bir şekilde başlayan proje, gerçekleştirilen Analiz, Eğitim, Tasarım, Dokümantasyon, Geliştirme/Uyarlama, Test, Canlı Hazırlık, Kurulum, Veri Aktarım süreçlerinden geçerek 2016 yılının Ocak ayında 6 ay gibi kısa bir sürede 3 şirket için Canlı (Live) kullanıma alındı.

Tüm aşamalarında Microsoft Dynamics Sure Step Proje Yönetim Metodolojisi kullanılan projemizde detaylı bir Canlı Geçiş planı yapıldı. Bu plana göre Aralık ayının son haftasında Veri Seti hazır edildi, 1 Ocak'ta başlayan sayımlar 4 Ocak'ta tamamlandı. Ocak ayının ilk haftası tamamen sisteme veri girişine ayrıldı. Müşteri ve satınalma siparişleri, mevcut açık projelerin sisteme tanımlanması ve WBS'lerin güncel aktivitelerine getirilmesi gerçekleştirildi. Aynı zamanda üretim WBS bağlantısı da kurularak üretim gerçekleştirmelerinin WBS'ye otomatik aktarımı sağlandı. 15 Ocak itibarı ile sistem güncel olarak işler hale getirildi. Özellikle eski ERP sistemimizi 31 Aralık 2015 tarihinde bırakmamız ve sadece AX üzerinden devam etmemiz sistemin işlemesine odaklanmamız açısından itici gücümüz oldu.



Teknik Birimler Direktörü
Özkan Sur

Özkan Sur, İTÜ Uçak Mühendisliği ve MBA eğitiminin ardından otomotiv sektöründe çalışmış, ardından Yönetim Danışmanlığı ile şirketlerin Kurumsal Dönüşüm projelerinde müşteriden müşteriye CRM, Satış, Proje Yönetimi, Üretim, Kalite, Satınalma ve Lojistik süreçlerinin yapılandırılması çalışmalarını yürütmüştür.

Polin bünyesinde Teknik Birimler Direktörlüğü ve ERP Kurumsal Dönüşüm Proje Sponsoru görevlerini yürütmektedir.



ERP - Kurumsal Kaynak Planlama Projesi

Proje Süresi	: Faz1 - 6 ay
Yer Alan Kurumsal Yazılım	: Microsoft Dynamics AX
Proje Yılı	: 2015 Faz1, 2016 Faz2
Kullanıcı Sayısı	: 141
Modüller / Fonksiyonlar / Çözüm Kapsamı	: Çoklu Şirket (Intercompany) yapısı, satış, proje, planlama, raporlama, üretim, sevkiyat, mali işler (muhasebe, finans)



İş Geliştirme Müdürü
Umut Altınay



ETG Danışmanlık, EIPP (Microsoft Dynamics European Industry Partner Program) programına Türkiye'den kabul edilen ilk ve tek AX ÜRETİM (Manufacturing) iş ortağıdır. Ayrıca Microsoft tarafından 4 kez dünya çapında Dynamics AX iş ortakları arasında %5'lik dilime girerek "President

Club" seçilmiş olan ETG, Microsoft Türkiye tarafından da 3 kez "Yılın Dynamics ERP İş Ortağı" seçilmiştir.

Microsoft EMEA (Europe, Middle East, Africa) bölgesinde Microsoft tarafından "Avrupa'nın En Başarılı Projesi" ödülü olan "Customer Excellence Award" ödülünü alan ETG, ayrıca Microsoft MEA (Middle East, Africa) "Bölgede En İyi İş Ortağı" finalist olmuştur. 2012 yılında "İlk Bilişim 500 Şirketi" arasında ERP Yazılımı sıralamasında Türkiye 4üncüsü olmuştur. "Deloitte Teknoloji Fast50 Türkiye 2013" progra-

mindaki Türkiye'nin en hızlı büyüyen ilk 50 teknoloji firması ödülünü 2 kez kazanmıştır, ayrıca EMEA (Europe, Middle East, Africa) Fast500 için 2 kez aday gösterilmiştir. 2015 yılında Bilişim 500 ERP15 listesindeki tek Microsoft Dynamics Partner olmuştur.

Türkiye'de İstanbul'da 3 ofisi, İzmir'de 1 ofisi ve ABD Atlanta'da 1 ofisi bulunan ETG, Güney Afrika, Rusya, Amerika, Çin gibi dünyanın farklı lokasyonlarındaki müşterilerine hizmet sunmaya devam etmektedir.

ERP - Kurumsal Kaynak Planlama Projesi

Yapı Sektörü

En iyi projelerin içinde hayaller,
arkasında Tahincioğlu var.İş hacmi giderek artan firmamızın sağlıklı bir şekilde
büyümesi için iş süreçlerinin entegre bir şekilde
yürütülmesi ve raporlanması Dynamics Ax ile sağlandı.

Tahincioğlu Holding'in grup şirketlerinden biri olan ve gayrimenkul geliştirme-yatırım alanında faaliyette bulunan Tahincioğlu Gayrimenkul A.Ş., gayrimenkul sektörünün önde gelen firmalarından olup nitelikli perakende, ofis ve konut projelerinin yanı sıra birinci sınıf otellerin inşaa ve geliştirme çalışmaları-na odaklanmıştır.

Nida İnşaat, ilk kurulduğu yıllarda grup şirketlerine ait sanayi ve lojistik yapılara ağırlık vermiştir. Sonraki yıllarda, grup şirketlerinin yanı sıra grup dışı şirketlere de müteahhitlik yapmaya başlayan Nida İnşaat, turistik tesisler, alışveriş merkezleri, iş merkezleri ve nitelikli konut projeleri gerçekleştirmektedir.

Başarı Hikayesi

İş hacmi giderek artan firmamızın sağlıklı bir şekilde büyümesinin sağlanması için muhasebe, finans, satınalma, bordrolama, proje yönetimi süreçlerinin entegre bir şekilde yürütülmesi ve raporlanması bir zorunluluk haline geldi.

Ekip olarak profesyonel iş hayatında daha önce çalışma fırsatı bulduğumuz AX programı ve Birleşik Uzmanlar bize hızlı bir şekilde aksiyon olarak gerekli kurulumları yapmamızı sağladı.

Tüm departmanlar, Nida İnşaat'ın daha önceki geleneksel çalışma yöntemlerini de hesaba katarak, Birleşik Uzmanlar ile sistemsel iş akış şemalarını oluşturdu ve sistem üzerinde gerekli çözümler gerçekleştirildi. Muhasebesel takip sistemi haricinde, inşaat aktivitelerinden oluşan maliyet ağacı üzerinde de maliyet takibi sağlandı. Bu amaçla muhasebe, satınalma, sözleşme, hakediş bordrolama gibi fonksiyonlar, maliyet ağacı ile entegre edilerek

ilgili aktiviteler üzerindeki maliyetlerin izlenebilirliği sağlandı. Artık Fizibilite, Keşif, Şantiye, Revize bütçe gibi sınırsız sayıda bütçeyi sistemde aynı anda takip edebiliriz, aralarındaki değişimi raporlayabiliriz, gerçekleştiren ile karşılaştırmalarını yapıp sapmalarını sebepleriyle birlikte yakından izleyebiliriz.

Birleşik Uzmanlar'ın sektörel tecrübesi sayesinde kuruma özel ihtiyaçlar da hızlı bir şekilde sisteme adapte edildi. Tüm kullanıcıların uyması gereken standartlar belirlendi ve prosedürler oluşturuldu. Bununla birlikte, Nida İnşaat'ın yıllardır sahip olduğu alışkanlıklar ve iş yapma biçimi de korunarak tüm departmanlar merkezi bir sistem üzerinde entegre edildi. Yeni sistem, raporlama sürecimizi kolaylaştırdı; farklı birimlerin aynı raporlama dilinden konuşabileceği bir yapı sağlandı. Sistem üzerinde kritik bilgilere anlık ulaşma imkanına sahip olduk.

Dynamics AX'in esnek geliştirme ortamı, kabiliyetleri, iş ortamımızın tecrübeleri ve yönlendirmeleri doğrultusunda zaman içinde gelişen ek ihtiyaçları-

mızı da kolayca mevcut yapıma adapte edebildik. Belge takip sistemi, ödeme iş akışı ve otomasyonu, nakit bütçe takibi, CRM entegrasyonu gibi ilk başlarda önceliğimizde olmayan fakat zaman içerisinde kritik hale gelen fonksiyonları sisteme dahil etme konusunda herhangi bir tereddüt yaşamadan uygulamaya geçirdik. CRM entegrasyonu sayesinde artık müşterilerimizi satış ofisimizden içeri girdiği anda taniyor, finansal hareketlerini, sözleşmelerini, riskini anlık olarak görebiliyoruz.

ERP - Kurumsal Kaynak Planlama Projesi

Proje Süresi	: 6 Ay
Yer Alan Kurumsal Yazılım	: Microsoft Dynamics Ax 2012 R3
Proje Yılı	: 2014
Kullanıcı Sayısı	: 50
Modüller / Fonksiyonlar / Çözüm Kapsamı	: Finansallar, İnşaat Maliyet Yönetimi, Ticaret&Lojistik, Bordro&Personel Yönetimi Modülleri, Dynamics CRM Entegrasyonu



İş Geliştirme Müdürü
Mahizer Balaban Dik

birleşik uzmanlar
Bilişim A.Ş.
Microsoft Partner
Gold Enterprise Resource Planning

Birleşik Uzmanlar Bilişim, iş uygulamaları ve teknoloji danışmanlığı hizmetleri sağlayan profesyonel bir organizasyondur.

Farklı sektörlerdeki işletmelere kurumsal çözümler sunan Birleşik Uzmanlar Bili-

şim, Microsoft Gold ERP iş ortağıdır. Dynamics AX kurumsal kaynak planlaması (ERP) çözümünün satış, danışmanlık, eğitim, proje yönetimi, bakım ve destek hizmetlerini vermektedir.

Başarılı projelere imza atmış uzman ve deneyimli kadrosu, sektöre özel uygulamaları ve koşulsuz müşteri memnuniyeti ilkesi ile kurumlara değer katan çözümler üretmektedir.

Birleşik Uzmanlar, İnşaat sektörüne özel Dynamics AX üzerinde geliştirdiği Proje

Yönetimi ve İnşaat Çözümü ile Akzirve Gayrimenkul, Baytur İnşaat, Bilgili Holding, Cengiz İnşaat, CLK (Ankara Tren Garı), EHA, Elmak Enerji, Gemont, IGA (3. Havalimanı İnşaatı), Limak İnşaat, Nida İnşaat, Tahincioğlu Gayrimenkul gibi sektöründe öncü firmaları referanslarına katmıştır.

Birleşik Uzmanlar Bilişim; vergi, bağımsız denetim, yönetim danışmanlığı, kurumsal finans hizmetleri sunan 'Birleşik Uzmanlar YMM ve Bağımsız Denetim A.Ş.'nin stratejik çözüm ortağıdır.

KURUMSAL BAŞARI HİKAYELERİ 2016

YAYIN İNDEKSİ

Çözüm Sağlayıcı	Sektör	Proje Tipi	Kullanıcı Firma	Sayfa
abas Türkiye	Matbaa	ERP - Kurumsal Kaynak Planlama	Şoteks	63
Akdatasoft	Tekstil	Üretim Yönetimi	Gilan Tekstil	74
Altıgen	Tekstil	ERP - Kurumsal Kaynak Planlama	İşmont	75
Bilişim	Plastik	ERP - Kurumsal Kaynak Planlama	Tega	71
Bimser	Elektrik & Elektronik	BPM - Dijital Süreç Yönetimi	Genpa	35
Binovist	Makine	CRM - Müşteri İlişkileri Yönetimi	Dalgakıran	61
Birleşik Uzmanlar	Yapı	ERP - Kurumsal Kaynak Planlama	Tahincioğlu	81
CPM Yazılım	Holding	Kurumsal Dönüşüm	Altınbaş Holding	55
Detaysoft	Bilişim & Teknoloji	ERP - Kurumsal Kaynak Planlama	Index Grup	28
DNA	Elektrik & Elektronik	ERP - Kurumsal Kaynak Planlama	Neta Elektronik	36
DQ Türkiye	Bilişim & Teknoloji	BI - İş Zekası	telcoset	30
eFinans	Perakende	e-Dönüşüm	Hotiç	67
EMS Yazılım	Yapı	CRM - Müşteri İlişkileri Yönetimi	Garanti Koza	79
ETG Danışmanlık	Yapı	ERP - Kurumsal Kaynak Planlama	POLİN	80
FIT Solutions	Perakende	e-Dönüşüm	Migros	69
IAS	Gıda	ERP - Kurumsal Kaynak Planlama	Tukaş	45
	Holding	ERP - Kurumsal Kaynak Planlama	Yıldızlar SSS Holding	57
Inspark	Bilişim & Teknoloji	CRM - Müşteri İlişkileri Yönetimi	Mobilike	29
İletişim Yazılım	Havacılık ve Savunma	MES - Üretim Yönetimi Çözümü	CNK Havacılık	53
Login Yazılım	Mobilya	ERP - Kurumsal Kaynak Planlama	Lazzoni	65
LOGO	e-Ticaret	e-Dönüşüm	sahibinden.com	39
	Hizmet	e-Dönüşüm	Doğa Okullar	49
	Hizmet	ERP - Kurumsal Kaynak Planlama	Kidzania	50
Microsoft	Gıda	ERP - Kurumsal Kaynak Planlama	Tiryaki Agro Gıda	44
MİKRO Yazılım	Hizmet	e-Dönüşüm	Ajans Press	48
	Yapı	ERP - Kurumsal Kaynak Planlama	Aspen	78
Nebim	Perakende	Omni-Channel	İpekyol	68
netBT	Bilişim & Teknoloji	e-Dönüşüm	Penta	31
Projet	Elektrik & Elektronik	Finansal Çözüm	Bosch	34
QlikView Türkiye	Hizmet	MIS	Zer	51
SET Yazılım	Finans	Finansal Çözüm	TırsanFinans	41
Teknosol	Maden	ERP - Kurumsal Kaynak Planlama	Böhler Sert Maden	59
Uyumsoft	Elektrik & Elektronik	ERP - Kurumsal Kaynak Planlama	Viko	37
Verimsoft	Holding	ERP - Kurumsal Kaynak Planlama	Gözalın Grup	56

Proje Tipi	Sektör	Kullanıcı Firma	Sayfa
BI - İş Zekası	Bilişim & Teknoloji	telcoset	30
BPM - Dijital Süreç Yönetimi	Elektrik & Elektronik	Genpa	35
CRM - Müşteri İlişkileri Yönetimi	Bilişim & Teknoloji	Mobilike	29
	Makine	Dalgakıran	61
	Yapı	Garanti Koza	79
e-Dönüşüm	Bilişim & Teknoloji	Penta	31
	e-Ticaret	sahibinden.com	39
	Hizmet	Ajans Press	48
	Hizmet	Doğa Okullar	49
	Perakende	Hotiç	67
	Perakende	Migros	69
ERP - Kurumsal Kaynak Planlama	Bilişim & Teknoloji	Index Grup	28
	Elektrik & Elektronik	Neta Elektronik	36
	Elektrik & Elektronik	Viko	37
	Gıda	Tiryaki Agro Gıda	44
	Gıda	Tukaş	45
	Hizmet	Kidzania	50
	Holding	Gözalın Grup	56
	Holding	Yıldızlar SSS Holding	57
	Maden	Böhler Sert Maden	59
	Matbaa	Şoteks	63
	Mobilya	Lazzoni	65
	Plastik	Tega	71
	Tekstil	İşmont	75
	Yapı	Aspen	78
	Yapı	POLİN	80
	Yapı	Tahincioğlu	81
Finansal Çözüm	Elektrik & Elektronik	Bosch	34
	Finans	TırsanFinans	41
Kurumsal Dönüşüm	Holding	Altınbaş Holding	55
MES - Üretim Yönetimi Çözümü	Havacılık ve Savunma	CNK Havacılık	53
MIS	Hizmet	Zer	51
Omni-Channel	Perakende	İpekyol	68
Üretim Yönetimi	Tekstil	Gilan Tekstil	74

Sektör	Proje Tipi	Kullanıcı Firma	Sayfa
Bilişim & Teknoloji	BI - İş Zekası	telcoset	30
	CRM - Müşteri İlişkileri Yönetimi	Mobilike	29
	e-Dönüşüm	Penta	31
	ERP - Kurumsal Kaynak Planlama	Index Grup	28
Elektrik & Elektronik	BPM - Dijital Süreç Yönetimi	Genpa	35
	ERP - Kurumsal Kaynak Planlama	Neta Elektronik	36
	ERP - Kurumsal Kaynak Planlama	Viko	37
	Finansal Çözüm	Bosch	34
e-Ticaret	e-Dönüşüm	sahibinden.com	39
Finans	Finansal Çözüm	TırsanFinans	41
Gıda	ERP - Kurumsal Kaynak Planlama	Tiryaki Agro Gıda	44
	ERP - Kurumsal Kaynak Planlama	Tukaş	45
Havacılık ve Savunma	MES - Üretim Yönetimi Çözümü	CNK Havacılık	53
Hizmet	e-Dönüşüm	Ajans Press	48
	e-Dönüşüm	Doğa Okullar	49
	ERP - Kurumsal Kaynak Planlama	Kidzania	50
	MIS	Zer	51
Holding	ERP - Kurumsal Kaynak Planlama	Gözalın Grup	56
	ERP - Kurumsal Kaynak Planlama	Yıldızlar SSS Holding	57
	Kurumsal Dönüşüm	Altınbaş Holding	55
Maden	ERP - Kurumsal Kaynak Planlama	Böhler Sert Maden	59
Makine	CRM - Müşteri İlişkileri Yönetimi	Dalgakıran Kompresör	61
Matbaa	ERP - Kurumsal Kaynak Planlama	Şoteks	63
Mobilya	ERP - Kurumsal Kaynak Planlama	Lazzoni	65
Perakende	e-Dönüşüm	Hotiç	67
	e-Dönüşüm	Migros	69
	Omni-Channel	İpekyol	68
Plastik	ERP - Kurumsal Kaynak Planlama	Tega	71
Tekstil	ERP - Kurumsal Kaynak Planlama	İşmont	75
	Üretim Yönetimi	Gilan Tekstil	74
Yapı	CRM - Müşteri İlişkileri Yönetimi	Garanti Koza	79
	ERP - Kurumsal Kaynak Planlama	Aspen	78
	ERP - Kurumsal Kaynak Planlama	POLİN	80
	ERP - Kurumsal Kaynak Planlama	Tahincioğlu Gayrimenkul	81



Kurumsal Dönüşüm Platformu, 2012 yılında, kurumsal çözüm kullanıcıları, yönetim ve bilişim danışmanları, akademisyenler, kurumsal çözüm üreticileri ve hizmet sağlayıcıları ile marka bağımsız deneyim paylaşımı ve iletişimi amacıyla kurulmuştur. İlk faaliyete geçen ve en bilinen ERP odaklı alt grubu ERP Komitesidir.

Kuruluşundan bu yana spesifik konu odaklı alt grupları (komiteler) vasıtasıyla kurumsal çözümler ve kurumsal dönüşüm hakkında farkındalığın artırılması için seminerler, workshoplar, saha ziyaretleri ve kurumlara yönelik mevcut durum analizleri, sektörel çalışma grubu toplantıları ve farkındalık günleri düzenlenmekte ve periyodik olarak sektörde referans kaynak teşkil edebilecek yayınlar üretilmektedir.

Kurumsal Dönüşüm Platformu, 13 Şubat 2012 tarihinde başladığı yolculuğuna, temsilcileri vasıtasıyla, platform merkezi olan İstanbul'da ve diğer illerde devam etmektedir.

Seminerler

Kurumsal Dönüşüm Platformu tarafından düzenlenen marka bağımsız seminerlere, BI, CRM, ERP, e-DÖNÜŞÜM, MES, PLM ve SCM Komitelerinden gönüllü eğitmenler ve konuşmacılar katılmaktadır. Seminerlerimize katılan çözüm kullanıcıları konusunda deneyimli kullanıcı üyelerimiz de deneyim paylaşımına katkıda bulunmaktalar.

Kurumsal Yazılım ve Teknoloji Günleri

Kurumsal Yazılım ve Teknoloji Günleri'nin temel amacı, kurum ve bireylere yol gösteren, farkındalık yaratan, fikir veren, vizyon katan akademisyen, bilişim ve yönetim danışmanı üyelerimizin güncel teknoloji ve çözümler hakkında bilgilerini arttırmak, tazelemek ve doğru bilgiye daha hızlı, zamanında ulaşabilecekleri ulaşım kanallarını oluşturmalarına destek olmaktır.

Kurumsal dönüşüm platformu olarak, kurumsal dönüşüm odaklı anlayış içinde, farkındalık yaratmayı ve bilinçlendirmeyi hedef edinmiş bulunmaktayız. Marka bağımsız iletişim ve deneyim paylaşımının sağlanması da felsefemizin ve sosyal hareketimizin bir parçasıdır.

Ülkemizde, kurumsal çözümlere ilişkin bilgi ve deneyimimizin artırılması bakımından, akademisyen ve yönetim danışmanı üyelerimizin bilgiye erişimi hepimiz için önem taşımaktadır. Bu bağlamda, Kurumsal Çözüm Üreticileri ile "Kurumsal Yazılım ve Teknoloji Günleri" düzenlenerek en güncel teknoloji ve çözümleri akademisyen ve yönetim danışmanı üyelerimize ulaştırıyor ve iletişimlerini sürdürüyoruz.

Beyin Fırtınası

Kurumsal dönüşüm veya kurumsal çözüm kullanıcıları adayları olan kurumların mevcut durumlarını ve gelecek dönem planlarını, kısa, orta ve uzun dönemli bilişim veya dönüşüm yatırımlarını yönetmeleri amacıyla Kurumsal Dönüşüm Platformu'nun yönetim danışmanı, bilişim danışmanı, akademisyen ve deneyimli kullanıcı olan üleriyle beraber değerlendirdiği workshoplardır.

Workshoplara katılacak kişilerde sektörel veya benzer proje deneyimi aranmaktadır. Workshop

sonucunda kısa, orta ve uzun dönemli yol haritaları, uygulanacak model ve proje bütçeleri oluşturulması hedeflenmektedir.

Mevcut Durum Analizi

Kurumsal dönüşüm ve kurumsal çözüm kullanıcıları adayları olan kurumların iş süreçlerinin, bilişim ve yönetim sistemi altyapılarının incelenmesi ve dönüşüm yol haritalarının oluşturulmasına katkı sağlamak amacıyla yapılan firma ziyaretleridir.

Kurumun bu konudaki farkındalığı ve kurumsal çözüm kullanımı ile ilgili ön hazırlığı hakkında fikir sahibi olmak ve geçiş sırasında izleyeceği yol haritasını belirginleştirmek, firmayı tanımak, iş yapış şekli ve süreçleri hakkında bilgi sahibi olmak amacıyla yapılan firma ziyareti ek olarak depo sahası, üretim alanı gibi alanların ziyareti, departman temsilcileri ve yönetim ile yapılan görüşmeleri, mevcut bilişim ve yönetim sistemleri alt yapısının incelenmesini kapsar.

İnceleme neticesinde mevcut durum analizi raporu ve genel bir yol haritası oluşturulması ile birlikte kurumun kendi farkındalığı hakkında bilgi sahibi olması hedeflenmektedir.

Sektörel Çalışma Grupları

Kendi sektöründe, kurumsal yazılım ve dönüşüm projelerinde görev almış, çözüm seçimi ve projesi öncesi hazırlıklarda yer almış deneyimli kişilerden oluşur. Kurumsal yazılım kullanımına yönelik marka bağımsız sektörel raporlar oluşturur, çözüm araştıran aday firmalarla deneyim paylaşımı, gönüllü danışmanlık, koçluk ve mentorluk yapar.

Çalışma grubu, hazırladığı yayın ve düzenlediği etkinliklerle kendi sektöründe farkındalığı arttırmayı, aday firmaların geleceği için stratejik ve sürdürülebilir çözüm önerileri oluşturmayı hedeflemektedir.

Farkındalık Günleri

Kurumsal Dönüşüm Platformu ve komiteleri tarafından belirli bir bölge, profil veya sektör için, kurumsal dönüşüm ve kurumsal çözümler hak-

kında farkındalığın artırılması amacıyla aday kurumlara yönelik düzenlenmektedir.

Farkındalık günü etkinlikleri sırasında, kurumsal dönüşüm, kurumsal çözüm seçimi, kullanımı ve yaygınlaştırılması konusunda deneyim sahibi olan kullanıcılar, proje ekipleri, marka bağımsız olarak proje deneyimleri hakkında sunum veya konuşmalar yapar, etkileşimli olarak merak edilen konuları ve soruları cevaplarlar.

Ayrıca, bölgede veya ilgili sektörde yoğun deneyim yaşamış misafir konuşmacılarla konunun ilgi çekici yönleri konuşularak uygulanabilecek örnekler oluşturulması hedeflenmektedir. Etkinliğin sadece farkındalığı arttırmaya yönelik olmasından dolayı, çözüm üreticisi markaların iyi veya kötü reklamlarına yol açabilecek şekilde konuşma, sunum veya soruların etkinlik boyunca yer alması için hassasiyet gösterilmesi gerekmektedir.

Üniversite Günleri

Yönetim danışmanı, akademisyen, kullanıcı ve üretici üyelerimizle birlikte üniversitelerde etkinlik, panel ve seminerler düzenleyip Türkiye'deki kurumsallık, kurumsal dönüşüm modelleri, kurumsal yazılım dünyasında kariyer olanakları gibi bilgileri paylaşarak insan kaynağının oluşmasına katkıda bulunuyoruz.

Yayınlar

Kurumların verimlilik artışı gereksinimleri ve geleceğe dair yatırımları doğrultusunda, kurumsal yönetim sistemlerini oluşturmaları ve geliştirmeleri için gerekli bilgilere ulaşmalarını sağlamak ve bunları güncel tutmalarına yardımcı olmak amacıyla, akademisyen, bilişim ve yönetim danışmanı, sektörel çalışma gruplarımız ve deneyimli kullanıcı üyelerimizle birlikte hazırladığımız Makaleler, Bildirgeler, Sektörel Çözüm Kullanımı Raporu, Akademik Yayınlar, Kurumsal Çözüm Rehberleri ve Başarı Hikayeleri gibi referans kaynaklardır.

Periyodik olarak hazırlanan yayınlara ek olarak, Kurumsal Dönüşüm Platformu Portalı www.theprowess.net de Kurumsal Dönüşüm yolculuğuna başlayacak kurumların faydalanabileceği bilgileri sağlamaktadır.

Kurumsal Çözümler Dünyası

6 GEN YAZILIM

Microsoft Dynamics ERP çözümlerinin Türkiye pazarına giriş yaptığı 2002 yılından bugüne müşterilerimize; Her gün değişim gösteren global pazarda; Uluslararası standartlarda kutu çözümlerinden daha fazlasını, konusunda uzman danışman ve yazılımcı kadrosuyla yarattığı Dikey ve Yatay çözümleri, Onaylı E-Devlet Çözümleri, E-Arsiv, E-Defter, E-Fatura, E-Mutabakat yanı sıra AVM ve Bina Yönetimi, Antrepo, E-Ticaret, İhale, İnşaat, Kesikli ve Proje Bazlı Üretim, Perakende, Sevkiyat, Tekstil, vb. çözümleri ile ulusal ve uluslararası birçok şirket tarafından kullanılan Müşteri'nin tüm özel ihtiyaçlarını etkin bir şekilde karşılayan sonuç odaklı, değişen koşullara hızlıca ayak uydurabilen, entegre yönetim sistemleri sunarak fark yaratmaktadır. 6 GEN çözümlerini, süreç ve yönetim danışmanlığı, eğitim, uygulama ve uyarlama hizmetleri ile bütünleştirerek, müşterilerinde %100 proje başarısı ve memnuniyeti sağlamaya devam etmektedir.

Mehmet Ali Emir / Genel Müdür

Merkez Ofis: İçerenköy Mah. Topçu İbrahim Çıkmazı Tahsin Bey Apt. No: 9 D: 3 İçerenköy Ataşehir, İstanbul
Tel: +90 (216) 455 67 67 • Faks: +90 (216) 455 50 70
bilgi@6gen.com.tr • www.6gen.com.tr

ABAS TÜRKİYE

29 ülkede, 1.000'in üzerinde danışman ve 65 iş ortağı ile 3.300'den fazla müşterisine hizmet sunan abas, ürünü olan abas ERP ile müşterilerine standart ERP modüllerinin yanı sıra CRM (Müşteri İlişkileri Yönetimi), Mobil Çözümler, Business Apps, BI (İş Zekası), APS (İleri Planlama Çözümleme), DMS (Doküman Yönetim Sistemi), Proje Yönetimi, Konfigüratör, E-Fatura, E-Defter, E-Arsiv ve Webshop (B2B) çözümlerini de sunmaktadır.

Y. Serhan Oralp / Danışmanlık Hizmetleri Bölüm Yöneticisi

Zeytinlik Mah. Yakut Sk. No:58 34140 Bakırköy İstanbul
Tel: +90 (212) 466 22 27 • Faks: +90 (212) 355 35 38
bilgi@abasturk.com • www.abasturk.com

AGC YAZILIM

AGC Yazılım "Microsoft Certified Gold Partner" olup "Business Solutions ve Information Worker" uzmanlıklarına sahip Microsoft "Kurumsal İş Ortağı" dır, 2006 yılında kurulmuştur ve bu tarihten itibaren hızlı bir büyüme göstererek aralarında Borusan Mannesman, Kale Endüstri Holding, Inve, Telenity gibi farklı sektörlerde 100'den fazla müşteriye ulaşmıştır. Şu anda İstanbul ve İzmir'deki ofislerinde 40 dan fazla bilişim teknolojileri danışmanıyla Dynamis AX, Dynamics CRM, Sharepoint, Project Server, Office 365 gibi MS ürünleri için ürün konumlandırma ve danışmanlık hizmetleri sunmaya devam etmektedir.

Gökhan Can / Genel Müdür

Büyükdere Cad. Oya Sk. Devran Apt., N:2/1 D:3, Gayrettepe İstanbul
Tel: +90 (212) 275 71 32 • Faks: +90 (212) 275 71 30
www.agcyazilim.com

AKDATASOFT YAZILIM

Akdatasoft Yazılım 1995 yılından itibaren bünyesinde geliştirdiği sektörel içerikler taşıyan Üretim Yönetimi yazılımları ile işletmelerin iş süreçlerinin takibi, iyileştirilmesi, geliştirilmesi ve sürekliliğinin sağlanması konularında faaliyette bulunmaktadır. Namık Kemal Üniversitesi Çorlu ve Trakya Üniversitesi Edirne teknoparklarındaki şubelerinde Ar-Ge çalışmaları ile geliştirdiği, sektörel bazda uyarlanmış ve kullanıma hazır ürünleri müşterilerine sunmaktadır. İşletme tecrübeli kadrosu ile Bilgi Teknolojileri Sistem ve Proje danışmanlık hizmetleri vermektedir.

Hakan Akalın / Genel Müdür

Kazımiye Mh. Aşık Veysele Sk. Çamlık St. B-Blok D.No:14 Çorlu
Tel: +90 (282) 653 13 89 • Faks: +90 (282) 651 72 46
info@akdata.com • www.akdata.com.tr

BI TECHNOLOGY

İş zekası sektörünün yenilikçi ve lider firması Qlik'in Türkiye resmi distribütörü olan BI Technology, iş zekası sektöründe 15 yılı aşan tecrübesi ve konusunda uzman kadrosuyla yazılım lisans satışı, proje uygulama, teknik destek&bakım, eğitim ve danışmanlık konularında hizmet vermektedir. İş ortaklığı ekosistemiyle büyümeye inanan BI Technology, her biri farklı alanlarda uzmanlaşmış 40 kurumdaki oluşan bir iş ortağı ağına sahiptir.

Can Doğu / Yönetici Ortak

Büyükdere Cad. No:32 Pekintaş İş Merkezi K:7 34388 Mecidiyeköy İstanbul
Tel: +90 (212) 213 15 00 • Faks: +90 (212) 213 09 54
info@bitechology.com.tr • www.bitechology.com.tr

BİLİŞİM SANAYİ

Bilişim A.Ş., 1985 yılından beri 200'ü aşkın projedeki deneyimi, birikimi ve markalı ürünleriyle, en küçükten en büyük boyutlara ulaşan özel ve kamusal kuruluşlar için ERP çözümleri üretgelmiş, öncü bir kuruluştur. Bu çizgide bütün projelerini, saptadığı vizyon ve benimsediği misyon ile üstün başarıyla sonuçlandırmış olmanın onurunu taşımaktadır.

C. Kıvanç Öner / ERP Çözümleri Lideri

Yıldız Teknik Üniversitesi Teknopark B2 Blok No:419 34220 Davutpaşa, Esenler, İstanbul
Tel: +90 (212) 483 73 49 • Faks: +90 (212) 483 73 52
GSM: +90 (541) 554 47 49
bilisim@bilisim.com.tr • www.bilisim.com.tr

BİMSER ÇÖZÜM

Bimser Çözüm; kurulduğu günden bu yana hitap ettiği sektörlerde kurumsal verimliliği arttıracak, iş süreçleri yazılım çözümleri geliştirmek amacıyla Kocaeli Üniversitesi Teknopark merkezli olarak kurulmuştur. KOU Teknopark'ında AR-GE ekibi ve İstanbul Maltepe'deki operasyon merkezi ile faaliyetine devam eden Bimser Çözüm her geçen yıl büyüyerek; Yazılım, Danışmanlık, Satış, Pazarlama ve İdari işlerdeki istihdamını arttırmaktadır.

Bimser International yapısı ile global şirketler arasında yerini alan Türk yazılım firması Bimser International; Amerika Birleşik Devletleri, BAE, Gürcistan, Romanya, Azerbaycan, Çin ve diğer ülkelere yazılım ihracatı gerçekleştirmekte olup, sektöründe önemli bir katma değer oluşturmaya devam etmektedir.

Refik Tunçer / Satış ve Pazarlama Direktörü

Kocaeli: Yeniköy Merkez Mahallesi, Vatan Caddesi KOU Teknopark No:83/A-6 41275 Başiskele Kocaeli
Tel: +90 (262) 341 43 14 • Faks: +90 (262) 341 38 94
İstanbul: Ofisim İstanbul: B Blok D:46 K:8 No:20 Cevizli Mah.
Tugayyolu Cad. Cevizli Maltepe İstanbul
info@bimser.com.tr • www.bimser.com

BİNOVİST

Binovist, CRM ve XRM projelerinde müşterilerine yazılım geliştirme ve eğitim hizmetleri sunan yenilikçi danışmanlık şirkettir. Deneyimli ve sahasında uzman kadrosuyla CRM çözümleri ve satın alma, İK, bayi yönetim uygulamaları gibi XRM çözümlerinde, teknik ve kavramsal eğitimlerle müşterilerinin yatırımlarından en yüksek faydayı görmelerini sağlar.

Engin Alan / Genel Müdür

Büyükdere Cad. No:15/A Hürhün A Blok K:4 Şişli İstanbul
Tel: +90 (212) 356 10 01
info@binovist.com • www.binovist.com

BİRLEŞİK UZMANLAR

Farklı sektörlerdeki işletmelere kurumsal çözümler sunan Birleşik Uzmanlar Bilişim, Microsoft Dynamics kurumsal kaynak planlaması (ERP) çözümlerinin satış, danışmanlık, eğitim, proje yönetimi, bakım ve destek hizmetlerini vermektedir. Başarılı projelere imza atmış uzman ve deneyimli kadrosu, sektöre özel uygulamaları ve koşulsuz müşteri memnuniyeti ilkesi ile kurumlara değer katan çözümler üretmektedir. Birleşik Uzmanlar, Microsoft'un Türkiye'deki en eski Gold Enterprise Resource Planning (ERP) çözüm ortaklarından birisidir.

Mahizer Balaban Dik / İş Geliştirme Müdürü

Büyükdere Cad. Noramin İş Merkezi No:237 K:3 D:310 34398 Maslak İstanbul
Tel: +90 (212) 286 48 12 • Faks: +90 (212) 425 10 49
info@birlesikuzmanlar-it.com • www.birlesikuzmanlar-it.com

CPM YAZILIM

CPM Yazılım 1989'da çok kapsamlı bir yazılım firması olarak İstanbul'da kurulmuş, 2003 yılından itibaren geliştirdiği CPM ERP ile sektörünün önemli oyuncularından biri olmuştur. Türkiye geneline yayılmış Çözüm Ortakları ile Türk Sanayisi başta olmak üzere birçok sektöre hizmet vermektedir. CPM sadece yazılım üretmekle kalmamakta, uygulama ve satış sonrası destek hizmetleri de sunmaktadır. CPM ERP, Finans Yönetimi, Satış-Pazarlama Yönetimi, Satınalma Yönetimi, Stok Yönetimi, Muhasebe, Dış Ticaret, Personel, Bütçe, Sabit Kıymetler, Kurumsal Satınalma, Müşteri İlişkileri Yönetimi, Servis Yönetimi, Üretim

Yönetimi, Kalite Yönetimi alanında hayatınızı kolaylaştıran çözümleriyle hizmet vermektedir.

Serkan Ahtagil / Yönetim Kurulu Üyesi

Otakçılar Cad. Defterdar Mah. D Blok No:78 K:1 No:73 Flatofis Etyüp İstanbul
Tel: +90 (212) 444 81 77 • Faks: +90 (212) 437 87 68
info@cpm.com.tr • www.cpm.com.tr

DENGENET

Dengenet, Netsis Kurumsal Çözüm Ortağı olarak sahip olduğu 'ERP hizmet sağlayıcı' kimliğinin yanında kendi geliştirdiği platform üzerinde sunduğu B2B çözümleri, Mobil Uygulamalar ve özel yazılım çözümleri ile öne çıkıyor. Portföyünde, Türkiye'nin kendi sektöründe lider kuruluşlarının yanı sıra farklı ölçeklerde çok sayıda işletme yer alıyor.

Cenk Terim / Yönetici Ortak

Sedef Cad. Ata 2-1 K: 15 D: 244 Ataşehir, İstanbul
Tel: +90 (216) 456 18 51 • Faks: +90 (216) 455 67 04
info@denget.com.tr • www.denget.com.tr

DETAYSOFT DANIŞMANLIK

Türkiye'nin en büyük SAP çözüm ortaklarından Detayssoft, 1999 yılında kurulmuştur ve 2016 yılı itibarıyla %100 Türk sermayeli en büyük SAP çözüm ortağıdır. Detayssoft kurulduğu günden bu yana sürekli inovasyon vizyonu ile hizmet portföyünü geliştirerek Türkiye'nin en büyük 10 danışmanlık firmasından birisi olmayı başarmıştır ve faaliyetlerine yaklaşık 350 çalışanı ile devam etmektedir. Detayssoft SAP alanında iş çözümleri, veri tabanı ve teknoloji, analitik, bulut ve mobil gibi hemen hemen her konuda uçtan uca çözümler sunmakla birlikte kendi AR-GE merkezinde pazar ihtiyaçlarına yönelik çözümler geliştirmektedir.

Evrin Akpınar / Satış, Pazarlama ve İş Geliştirme Direktörü

Kısıklı Mah. Alemdağ Cad. No:111/4 Üsküdar, İstanbul
Tel: +90 (216) 443 13 29 • Faks: +90 (216) 443 08 27
info@detayssoft.com • www.detayssoft.com

DIGITAL PLANET YAZILIM VE İNTERNET TEKNOLOJİLERİ

Digital Planet, yeni teknolojilerle iş dünyasına inovatif çözümler üreten bir ar-ge şirketi olarak 1999 yılında faaliyetlerine başlamıştır. "Kişiselleştirilmiş Akıllı Doküman" kavramı altında ilk yüksek sıkıştırılmış dijital doküman arşiv teknolojisini Türkiye ile tanıştırmış, NetVault isimli bu ürününü yurtdışına ihraç etmiştir. Yurtdışındaki çalışmalarının büyük bölümünü gerçekleştirdiği Londra'da bir ofisi daha bulunmaktadır. Türkiye'de e-Fatura resmi olarak kullanılmaya başlanmadan önce, Türk Telekom ile birlikte yürüttüğü işbirliği çerçevesinde e-Fatura konseptini Türkiye'de ilk kez uygulamaya geçirmiş, e-Dönüşüm sürecinin gelişmesine öncülük ederek e-Fatura, e-Defter ve e-Arşiv çözümlerinin diğer kurumların hayatına hızla girmelerinde aktif rol oynamıştır. Kurum içi süreçleri değiştirmeden, ERP sistemleriyle doğrudan entegre çalışan maliyet avantajlı özel entegratörlük hizmetlerinde e-Bilet, e-Yedekleme, e-Mutabakat gibi yeni ürünler ile çözüm yelpazesini günün gereksinimlerine uygun olarak geliştirmektedir. e-Dönüşümün ötesinde hizmet anlayışını 5G, Nesnelerin İnterneti (Internet of Things) çatısı altında günümüzde hızla artan veri boyutlarının yönetilmesi teknolojilerinde çalışmalarını Yıldız Teknik Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi'nde sürdürmektedir.

Şerif A. Beykoz / CEO

YTÜ Davutpaşa Kampüsü Teknopark - Teknoloji Geliştirme Bölgesi A1 Blok No:151/1C 34220, Esenler İstanbul
Tel: +90 (212) 483 72 93 • Faks: +90 (212) 483 72 96
info@digitalplanet.com.tr • www.digitalplanet.com.tr

DNA PROJE

15 yılı aşkın ERP tecrübesine sahip çekirdek kadrosu ve devamlı genişleyen genç, dinamik ve tecrübeli ekibiyle yüze yakın işletmeye ilkelereinden ödün vermeden Netsis Kurumsal Çözüm Ortağı olarak hizmet sunuyor. ERP sektörünün liderlerinden olan Netsis Yazılım'ın ürettiği ürünlerin kurulum ve uyarlama hizmetlerini, bunun yanı sıra yazılıma ek bütünleşmiş çözümleri ile işletmelere katma değer sağlamaktadır.

Aykut Haşim Özdoğan

Küçükbakkalköy Mah. Brandium Residence R2 Blok K:21
No:198 Ataşehir, İstanbul
Tel: +90 (216) 455 33 62
www.dnaproje.com.tr

DQ TÜRKİYE

DQ Türkiye, 2005 yılından beri bilişim teknolojileri sektörü içerisinde global olarak tanınan yazılım şirketlerinde profesyonel yöneticilik yapmış tecrübeli ve dinamik bir kadro tarafından, kurumlara kaliteli hizmet sunmak amacıyla kurulmuş bir teknoloji şirkettir. Uzun yıllar ISO 1000 listesindeki firmalardan, Türkiye'de ve yurt dışında çok uluslu şirketlerin büyük ERP ve iş yazılımları projeleri de dahil olmak üzere farklı sektörlerde proje yönetimi ve uygulama geliştirme deneyimlerine sahip ekibi olan DQ Türkiye, müşterilerine bu deneyimlerini İŞ ZEKASI, WEB, MOBİL ve BULUT Tabanlı yazılım çözümleri ile aktarmayı önemli bir hedef olarak belirlemiştir. DQ Türkiye müşterilerine İzmir ve İstanbul ofisleri ile hizmet vermektedir. DQ Türkiye ekibi +100 den fazla başarılı İş Zekası (QlikView ve Qlik Sense) tamamlamıştır. DQ Türkiye Qlik Global Partner'ları arasındadır ve Türkiye'de Qlik Global sertifikalı ilk ve tek partner'dır.

Yiğit Balaban / Managing Partner

Cengiz Topel Cad. Aksu Sok. No:5/1 Mimoso Apt. A Blok K:3
D:9 Ataşehir İstanbul
Tel: +90 (216) 455 75 11
Erzene Mahallesi, Ankara Caddesi, Ege Üniversitesi Kampüsü
No:172 / 70H Bornova İzmir
Tel: +90 (232) 463 02 20
e-Posta: info@dqturkiye.com • www.dqturkiye.com

eFİNANS ELEKTRONİK TİCARET VE BİLİŞİM

Finansbank ve Cybersoft ortaklığı ile kurulan eFinans, müşterilerine, e-Fatura entegrasyonu, e-Fatura özel servis sağlayıcılığı, e-Fatura arşivlemesi, e-Defter uygulaması, e-Arşiv uygulaması, KEP (Kayıtlı Elektronik Posta) ve e-Ticaret portalı üzerinden bankacılık hizmetleri için çevrimiçi uygulama çözümleri sunmaktadır. Gelir İdaresi Başkanlığı'nın getireceği yeni uygulamalar kapsamında, e-İrsaliye ve benzeri hizmetleri de portföyüne eklemeyi planlamaktadır.

Okan Murat Dönmez / eFinans Genel Md. Yrd.

Mecidiyeköy Mah. Büyükdere Cad. No: 85
Stadhan K:1 Şişli İstanbul
Tel: +90 (212) 370 42 00 • Faks: +90 (212) 212 00 35
info@efinans.com.tr • www.efinans.com.tr

EMS YAZILIM

Uzun yıllardır ERP Satış ve Implementasyon hizmetleri yanında firmaların özel taleplerine göre yazılım geliştirme hizmetleri sunan firmamız, özel yazılım geliştirme süreçlerindeki sektörel sorunlara çözüm üretmek ve verimlilik artışı sağlamak için son 4 yıldır kendi öz kaynakları ile ARGE ve tasarım sürecini tamamladığı OCTOPOD Hızlı Yazılım Geliştirme ve Süreç Yönetimi Platformunu 2016 yılı itibarıyla satışa sunmuştur. Octopod sayesinde Özel yazılım geliştirme süreçleri 6-20 kata kadar hızlanmaktadır.

Şenol Balo / Genel Müdür

Çamlık Mah. İktal Cad. Ems İş Mer. N:57/3-5 Ümraniye İstanbul
Tel: +90 (216) 688 03 67 • Faks: +90 (216) 688 62 00
bilgi@emsyazilim.com • www.emsyazilim.com

ETG DANIŞMANLIK

ETG, kurumsal iş uygulamaları (ERP & CRM) alanında hizmet vermektedir. İş zekası (BI), İnsan Kaynakları ve Dynamics eğitimleri konularında ayrı yapılanmaları bulunan ETG, bitirilen proje sayısı, sunduğu hizmetler, danışman sayısı, dikey ve yatay çözümlerindeki uzmanlığı ile Microsoft Dynamics'in Türkiye'deki en büyük Gold Enterprise Resource Planning (ERP) çözüm ortaklarından birisidir

Umut Altınay / İş Geliştirme Müdürü

İnönü Cad., Çetinkaya İş Merkezi No:92 K:5 34742 -
Kozyatağı Kadıköy İstanbul
Tel: +90 (216) 380 60 00
bilgi@etg-it.com • www.etg-it.com

FIT BİLGİ İŞLEM SİSTEMLERİ

Kurulduğu 1999 yılından beri dünya trendlerini takip ederek Türkiye'de e-Dönüşüm® öncülüğünü üstlenen FIT Solutions, inovatif teknoloji çözümleri ve her geçen gün büyüyen AR-GE ekibiyle dijital dünyanın en yenilikçi yazılım firmalarındandır. 'e-Dönüşüm®' konseptinin yaratıcısı FIT Solutions, artmakta olan AR-GE ekipleri ile dünya bilişim trendlerini takip ederek, Türkiye'de 'e-Dönüşüm®'ün öncülüğünü omuzlayan ilk 3 firma arasında yer almaktadır. FIT Solutions, şirketlere 'e-Fatura', 'e-Arşiv', 'e-Defter', 'e-Denetleme', 'e-Bilet', 'e-İmza', 'KEP', 'e-Mutabakat', 'e-Yedekleme', Süreç Yönetimi, 'e-Finansman', UFRS ve KDV lade gibi uygulamalar yanında, süreçlerinin düzenlenmesinde iş verimliliği artıran, maliyet ve zaman yönetimini kolaylaştıran "Kurumsal Değer Mühendisliği" çözümler de sunmaktadır.

Koray Gültekin Bahar / Genel Müdür

Ağaoğlu MyOffice Gold Altayçeşme Mh. Öz Sk. No:19 K:4 D:
21-22, E-5 üzeri, Maltepe-İstanbul
Tel: +90 (2126) 445 93 79 • Faks: +90 (216) 445 92 87
info@fitcons.com • www.fitcons.com
www.e-donusum.com.tr • www.efatura.net

IAS BİLGİ İŞLEM VE DANIŞMANLIK

IAS, müşterilerine iş süreçlerini en etkin şekilde yönetebilecekleri kurumsal çözümler sağlamak hedefiyle 1989 yılında Almanya'da kurulmuş ve caniasERP'yi geliştirmiş yazılım firmasıdır. Global operasyonlarını yürüttüğü Türkiye, Almanya, BAE, Hindistan ofislerinde ve partnerleri aracılığı ile 27 ülkede yazılım geliştirme, Ar-Ge, danışmanlık, satış ve eğitim faaliyetlerini sürdürmektedir.

Behiç Ferhatoglu / IAS CEO

Havaalanı Kavşağı EGS Business Park Blokları B1 Blok K:17
Yeşilköy 34149 İstanbul
Tel: +90 (212) 465 65 60 • Faks: +90 (212) 465 79 97
satis_tr@ias.com.tr • www.ias.com.tr

INSPARK

INSPARK Intelligent Business Solutions, 1990 yılında kurulmuş, bağımsız danışmanlardan oluşan ve bugün Avrupa çapında faaliyet gösteren bir şirkettir. INSPARK, bilgiyi mükemmel hizmetle tamamlamayı ve müşterilerinin bütçelerine uygun çözümler sunmayı ilke edinmiştir. Zengin ve sürekli gelişen bilgi dağarcığımız, yılların getirdiği uluslararası yazılım uygulamaları ile elde edilen kalitemiz ve müşteri memnuniyeti sonucunda oluşmuştur.

Serdar Susuz / Genel Müdür

Arpacı Ali Sk. No:18 Yeniköy İstanbul
Tel: +90 (212) 299 89 80 • Faks: +90 (212) 299 08 02
info@inspark.com • www.inspark.com

İLETİŞİM YAZILIM

İletişim Yazılım, 20 yılı aşkın süredir; 'Sürdürülebilir gelişim için bilgi temelli yönetim.' anlayışıyla ileri teknolojilere dayalı bilgi sistemleri çözümleri geliştirerek, işletmelerin global dünyadaki rekabet güçlerini artırmaktadır. Bu çerçevede Turquality kapsamında danışmanlık veren firmalar arasında 'Bilişim Danışmanlığı' alanında akreditedir.

Fatih Tuncer Hatunoğlu / Genel Müdür

Merkez Ofis: Gazılar Cad. Bozkaya İş Merkezi C Blok K: 3
No:301-310 Osmangazi Bursa
Tel: +90 224 251 41 00 • Faks: +90 224 271 66 84
Ar-Ge Ofis: Uludağ Üniversitesi Görükle Kampüsü Ulutek
Teknoloji Geliştirme Merkezi K:3 No: 303 Bursa
Tel: +90 (224) 280 84 84
iletisim@iletisimyazilim.com • www.iletisimyazilim.com

KATIPOĞLU DANIŞMANLIK

2000 yılı Ağustos ayında adi ortaklık olarak kurulan, 2005 yılı Ocak ayında limited şirket tüzel kişiliğine kavuşan Katipoğlu Danışmanlık, üretim ve dağıtım yapan firmaların lojistik / tedarik zinciri / ERP tabanlı iş süreçlerini analiz ederek, iyileştirmeye açık alanlar ile darboğazları belirler, çözüm projelerini oluşturur ve uygulamaya alır.

Y. Yağmur Katipoğlu / Danışman

Emin Ali Paşa Cad. Beyaz Gül Sk. N:2/1 Suadiye Kadıköy
İstanbul
Tel: +90 (216) 361 70 87 • Faks: +90 (216) 464 26 66
arsiv@katipogludanismanlik.com
www.katipoglu.com.tr / www.katipogludanismanlik.com

LOGİN YAZILIM

1989 yılından beri Login ERP yazılımı ile özelleştirilmiş Yönetim Bilişim Sistem Çözümleri sunmakta olan firmanın amacı, şirketlerin müşteri odaklı iş yönetimi performanslarını yükseltmeyi ve değişen iş şartlarına her an hazır olmalarını sağlamaktır. Danışmanlık, Geliştirme ve Teknik Destek konularında Türkiye'nin önde gelen şirketlerine hizmet veren Login Yazılım'da müşteri memnuniyeti ön planda tutularak, standart çözümleri dışında, talep edildiği takdirde firmaya özgü gerekli özelleştirmeler de yapılmaktadır.

Levent Sılay / İş Geliştirme Yöneticisi

Kısıklı Mah. Alemdağ Yanyolu Kasran Plaza No: 24 Üsküdar
İstanbul
Tel: +90 (216) 461 94 94 • Faks: +90 (216) 329 73 83
bilgi@login.com.tr • www.login.com.tr

LOGO YAZILIM

LOGO, son teknolojileri kullanarak, Türkiye'nin en yaygın satış, destek ve hizmet ağıyla sunduğu, ERP, BI, İK, CRM, e-devlet ve bulut çözümleri ile her ölçekten işletmenin verimliliğini ve kârlılığını artırıyor. LOGO çözümleri kurulduğu 1984 yılından beri toplam 41 ülkede 170.000 firmaya ve 1 milyon 300 bin kullanıcıya ulaşmıştır.

Akın Sertcan / İcra Kur. Üy., Kanal ve Satış Operasyonları

Gebze OSB Teknopark No:609 41480 Gebze, Kocaeli
Tel: +90 (262) 679 80 00 • Faks: +90 (262) 679 80 80
www.logo.com.tr

MİCROSOFT TÜRKİYE

Microsoft Türkiye, 1993 yılında altı kişiyle başladığı uzun maratonda, bugün 400'e yakın çalışanıyla birlikte koşuyor. Türkiye, aynı zamanda 79 ülkenin bulunduğu Microsoft Orta Doğu ve Afrika Bölgesi'nin de merkezi olarak yer alıyor. Microsoft, Türkiye'de de kurumlar ve bireylerin yeni ve önde olabilmeleri için, bilişimin tüm dünyada olduğu gibi, ülkemizde de en fazla yatırım yapılan alanlardan biri olması gerektiğine inanıyor. Kurulduğu günden bu yana yerelleştirme çalışmalarının yanı sıra eğitim, destek, çözüm ve güvenlik konularında da kapsamlı faaliyetler yürüten Microsoft Türkiye, yazılımlarıyla insanları 'her zaman, her yerden ve her cihazdan' bilgisiyle buluşturuyor. Her bireye ve her ölçekteki şirketin farklı ihtiyaçlarına cevap verebilen Bulut Bilişim çözümleri ile bilgi teknolojilerinin yaygınlaşmasını hedefliyor.

Mesut Mert / ERP Satış Müdürü

Erdem Erdoğan / İş Ortağı Teknoloji Stratejisti

Levent Sk. No:7 Levent İstanbul İletişim Hattı: 444 6787
Tel: +90 (212) 370 55 55 • Faks: +90 (212) 370 55 56
www.microsoft.com.tr

MİKRO YAZILIM

Türkiye'nin ilk ve öncü kurumsal-ticari iş yazılımları üreticilerinden biri olarak 1988 yılında %100 yerli sermaye ile kurulmuş olan Mikro Yazılım, şirketlerin, işlerini en üst düzeyde yönetecek ve verimli büyümelerini sağlayacak nitelikte yazılımlar geliştirir. Geliştirilen kapsamlı ve fonksiyonel bu yazılımlar, şirket varlıklarının en iyi şekilde yönetilmesine yardımcı olmayı hedefler. Mikro Yazılım'da üretilen yazılımlar bugüne kadar otomotivden dağıtım, inşaatın üretim ve perakendeye kadar her sektördeki iş yapış biçimlerini önemli ölçüde değiştirmiştir. Yaklaşık 30 yılda elde ettiği tecrübe sayesinde bugün Mikro Yazılım, geniş bayi ağını kapsayan toplam 300'den fazla iş ortağına sahip büyük bir ekosistemdir. Türkiye'nin her noktasında, müşterilerine kesintisiz destek veren Mikro Yazılım, ürün ve hizmetlerini Türkiye'de ve Türkiye sınırlarının ötesinde toplam 100 bine yakın işletmeyle buluşturmayı başarmıştır. Üstelik Mikro Yazılım'ın bilgi birikimi, mühendislik çözümleri ve dinamik yapısı, müşteri odaklı yaklaşımı ile birleşerek, müşteri memnuniyetini %96 gibi önemli bir orana ulaştırmıştır.

Alpaslan Tomuş / Genel Müdür Yardımcısı

Barbaros Mah. Halk Cad. N:73 Yenısahra 34746 İstanbul
Tel: +90 (216) 472 84 00 • Faks: +90 (216) 472 79 60
info@mikro.com.tr • www.mikro.com.tr

MİLENYUM DANIŞMANLIK

1999 yılında IT sistemleri konularında Teknik Danışmanlık hizmeti sunan ve Mali Sistem Danışmanlığı veren tek şirkettir. İşletmenin tüm verilerin toplandığı, Yönetimin Karar Alma sürecine destek veren bir alt yapı hazırlayan Kaynak Planlaması Danışmanlığı vermektedir. 2013 yılında Türkiye Temsilciliğini aldığımız Video Tabanlı Zaman Etüdü ve Yalın üretim yazılımı TimerPro, başta Toyota, Yünsa, Coşkunöz ve Çelebi Havaçılık firmalarında olmak üzere, standart zaman ve yalın üretim dijital alt yapılarının oluşturulmasına yardımcı olmuştur.

**Kenan Berkdemir / KKP ve Teknik Danışman-Eğitmen
Sinan Berkdemir / Maliyet Muhasebesi Danışman-
Eğit.**

Aşağı Dudullu Mah. Cami Cad. Yelken Sk. N:2 K:1 34773
Ümraniye İstanbul
Tel: +90 (216) 540 11 80 • Faks: +90 (216) 540 11 83
milenyum@tekdanisman.com • www.tekdanisman.com

NEBİM

Kurumsal Kaynak Planlama (ERP) alanındaki iş uygulamalarıyla kurumların iş süreçlerini destekleyen Nebim, 1966'dan beri süregelen deneyimi ve bilgi birikimi ile Türkiye'nin en köklü geçmişe sahip bağımsız yazılım firmalarındandır. Hazır giyim, ayakkabı, zincir mağazalar, çok katlı mağazalar ve optik yazılımlarında Türkiye'nin en fazla tercih edilen yerli yazılım şirkettir. Bugün Türkiye geneline yayılmış Nebim Çözüm Ortakları ile birlikte 400 kişiye aşan uzman bir kadro; hazır giyim, ayakkabı, ev tekstili, halı, mobilya, optik, elektronik ve mücevher başta olmak üzere 10.000'den fazla firma ve 75.000'den fazla kullanıcıya hizmet vermeyi sürdürmektedir. Nebim'in geliştirdiği Kurumsal Kaynak Planlaması, Tedarik Zinciri Yönetimi, Müşteri İlişkileri Yönetimi, Perakende Yönetimi ve Kurumsal Performans Yönetimi iş yazılımlarından ve hizmetlerinden yararlanan firmalar; işletme kaynaklarını en etkin biçimde kullanabilmekte ve iş süreçlerini verimli yönetebilmektedirler.

Murat Demiroğlu / Yönetim Kurulu Üyesi

Yıldız Posta Cad. Dedeman İşhanı No: 48 K:10-11 Gayrettepe
İstanbul
Tel: +90 (212) 275 07 75 • Faks: +90 (212) 274 84 56
nehim@nehim.com.tr • www.nehim.com.tr

NETBT DANIŞMANLIK

NetBT Danışmanlık Hizmetleri; 2012 yılında İstanbul'da kurulmuş ve kısa sürede büyük başarıları imza atarak sektörün önemli oyuncularından biri haline gelmiştir. Türkiye'nin ilk 500'ünde yer alan yerel ve uluslararası şirketlere e-Dönüşüm, e-Ticaret (B2B- B2C), Mobil Çözümler ve Yazılım Danışmanlık (MS.Net, Java, ABAP) alanlarında hizmet sağlamaktadır. Yüksek mühendislik bilgi ve birikimi olan Ar-Ge ekibi ile dijital dünyanın trendlerini takip ederek projelere uygulamakta, firmaların elektronik dönüşüm süreçlerine güvenilir ve kesintisiz hizmet sunmaya devam etmektedir.

Akar Selçuk/ Genel Müdür

Barbaros Mah. Akzambak Sok. Uphill Towers, A Blok K:17
D:100 Ataşehir / İstanbul
Tel: +90 (216) 688 48 03 • Faks: +90 (216) 688 48 03
info@net-bt.com.tr • www.net-bt.com.tr

PRODA YAZILIM

Proda, ERP sektöründe çeşitli kademelerde yöneticilik yapmış deneyimli bir kadro tarafından 2007 yılında yazılım ve danışmanlık firması olarak kuruldu. Hizmet verdiği ürün portföyüne ilk olarak esnek ve hızlı geliştirilebilir yapısından dolayı CPM'i kattı. Şu an onlara işletmeye ERP danışmanlık hizmeti veriyor. Bunun yanında işletmelerin ihtiyaçları doğrultusunda web tabanlı özel yazılım çözümleri üretmekte. Ayrıca güçlü bir iş zekası danışman kadrosuna sahiptir.

Erkan Ahtagil / Genel Müdür

Cumhuriyet Mh. İzni Paşa Sk. N:17/19 Şişli İstanbul
Tel: +90 (212) 231 93 45 • Faks: +90 (212) 310 46 43
info@prodasoft.com • www.prodasoft.com

PROJESİS

Temelleri 1998 yılında üretim danışmanlığı hizmeti vermek üzere atılan, 2011 yılında üretim verimliliği için yazılımlar üretmeye başlamıştır. Çekirdek kadrosu 25 yıl aşkın süredir üretim işletmelerine Proje Yönetimi, Üretim Planlama, Yalın Üretim, Maliyet Muhasebesi, Kalite Yönetimi, MRP ve ERP, konularında danışmanlık ve yazılım hizmeti sağlamış, sanayide ve üniversitelerde görev yapmış, yazılım, elektronik ve mühendislik konularında eğitim görmüş danışmanlardan oluşmaktadır.

Hasan Basri Kemahlı / Genel Müdür, Kurucu Ortak

Anadolı Cad. Megapol Tower N:41, K:8 35530 Bayraklı İzmir
Tel: +90 232 277 4353
info@projesis.com • www.projesis.com

PROJET YAZILIM VE DANIŞMANLIK

Projet Yazılım ve Danışmanlık A.Ş.; ERP, CRM, B2B, B2C, İş Zekası (BI) konularında 15 yıllık bir tecrübe ve birikime sahip, her konunun uzmanı odaklı ekiplerden oluşan teknoloji, yazılım ve danışmanlık firmasıdır. Satış öncesi faaliyetler, CRM, E-Pazarlama, Satış Fırsat, Teklif, Sipariş Yönetimi, Satış Değerlendirme ve Ödüllendirme, Prim Sistemleri, Proje Yönetimi, Satış sonrası faaliyetler, Servis Yönetimi, Müşteri Sorunları ve Destek Yönetimi, Bayi Yönetimi, B2B, E-Ticaret Yönetimi, B2C, Finans Yönetimi, Muhasebe Yönetimi, Satınalma Yönetimi, Depo ve Stok Yönetimi, Üretim Yönetimi, İK Yönetimi, Yönetim Raporlaması konularında uzman ekibimiz; geliştirici, uygulama danışmanları ve eğitmenler tarafından oluşmaktadır.

Murat Kaplan / CEO, Founder

Ağaoğlu My Office Ataşehir K:4 N:18 Ataşehir İstanbul
Tel: +90 (216) 250 55 46 • Faks: +90 (216) 250 55 56
info@projetgrup.com • www.projetgrup.com

SET YAZILIM

Set Yazılım 1993'ten beri edindiği deneyim ile kuruma özel hizmet veren bir teknoloji firması olarak yurtiçi ve yurtdışındaki birçok kurum ile yazılım projeleri geliştirmek, iş çözümleri implemente etmektedir. ERP, CRM ve Özel Yazılım proje uygulamaları ile proje bazında %100 kuruma özgün çözümler üreten bir yazılım firması olarak ana ürünü SET B'LACK ERP yazılımı bir çok değişik sektörde başarıyla kullanılmaktadır. Kendi AR-GE çalışmaları ile geliştirip ürettiği yazılımlarının da kalite güvenirliğine sahip olduğunu ISO 9001:2008 ile belgelendiren Set Yazılım'ın çözüm ve hizmetleri TURQUALITY desteği kapsamına alınmıştır.

Servet Gündüz / İş Geliştirme Direktörü

Küçükbakkalköy Mah. Vedat Günyol Cad. No:34/1 K:3-4
34750 Ataşehir İstanbul
Tel: +90 (216) 572 50 50 • Faks: +90 (216) 575 70 00
info@setsoftware.com • www.setyazilim.com.tr

TEKNOSOL BİLGİSAYAR YAZILIM

20 yıldır sadece yazılım teknolojilerine odaklanmış olan Teknosol, en son bilgi teknolojilerine dayalı, firmaların tüm faaliyet alanlarında kullanılabilen, etkin ve çok yönlü ERP yazılımı "Vera ERP" ile çözüm üretmektedir. Teknosol, proje öncesi ve sonrası tecrübeli danışman ve yazılım desteğiyle de işletmelere uzun süreli hizmet vermektedir. Teknosol Vera ERP çözümü ile planlamadan mali kontrole, satın almadan üretime, satıştan maliyete kadar farklı süreçleri tek ve entegre yazılımda birleştirerek sistemsel olarak yönetilmesini sağlamıştır. Vera ERP aynı zamanda ileri düzey üretim planlama ve çizelgeleme ürünü olan Asprova ile desteklenmiştir.

Mehmet Akduman / Genel Müdür

Filiz Kütükoğlu / ERP ve APS Satış Yöneticisi

İdealtepe Mahallesi, Denizciler Cad. No:14/1 Blumaç Plaza
Küçükyalı, Maltepe, İstanbul
Tel: +90 (216) 349 27 37 • Faks: +90 (216) 349 76 75
teknosol@teknosol.com.tr • www.teknosol.com.tr

UYUMSOFT BİLGİ SİSTEMLERİ VE
TEKNOLOJİLERİ

Uyumsoft Bilgi Sistemleri ve Teknolojileri A.Ş.; Kurumsal İş Sistemleri (ERP, CRM, HRM, BI) ve iDönüşüm (e-Fatura, e-Defter, e-Arşiv, e-Bilet)'de, Türkiye'nin milli yazılım firmasıdır. 20 yıllık tecrübesi ile iş dünyasının merkezinde yer alan projeleri başarıyla yürüten Uyumsoft, 45+ sektöründe 500+ Kurumsal İş Sistemine imza attı. 5000+ müşterisine hassas ve karmaşık e-Fatura, e-Defter ve e-Arşiv, e-Bilet, KEP, MTHS şirket, iMutabakat süreçlerinde servisleriyle değer katan Uyumsoft, müşteri sayısı ve teknik hizmet kapasitesiyle iDönüşüm uygulamalarında lider entegratör firmasıdır. Merkez Binası Yıldız Teknik Üniversitesi (YTÜ) Teknopark'ında bulunan Uyumsoft' un; Ankara, İzmir, Bursa, Tokat ve Azerbaycan-Bakü'de şubeleri bulunmaktadır. .

Hüseyin Şahin / Genel Müdür

Yıldız Teknik Üniversitesi Davutpaşa Kampüsü Teknoparkı
Çiftelhavuzlar Mah., Eski Londra Asfaltı Cad., A1 Blok, K:2
N:201, 34220 Esenler, İstanbul
Tel: +90 (212) 467 33 33 • Faks: +90 (212) 613 56 52
uyumsoft@uyumsoft.com.tr • www.uyumsoft.com.tr

VERIMSOFT YAZILIM

Verimsoft çözüm ortakları ile birlikte KOBİ'lerde iş verimliliğini yazılım uygulamaları ve danışmanlık hizmetleri ile artırmaktır. Şirketimiz sahip olduğu uzmanlık düzeyindeki bilgilerini hizmetinize sunduğu yazılım ürünleri ile hayata geçmesine odaklanmıştır. Ülkemizin temel problemi olan kendi alanında yetişmiş uzman eksikliğini vermiş olduğumuz danışmanlık hizmetleri ile ihtiyacınız olan uygulamaların günlük işlemlerde yerini almasını sağlamaktadır.

Serhat Duras / Genel Müdür

Haldun Taner Sk. Alpaslan İş Merkezi No: 27/20 Merter
İstanbul
Tel: +90 (212) 481 08 08 • Faks: +90 (212) 481 08 08
bilgi@verimsoft.com • www.verimsoft.com



Kahramanların Kurumsal Dönüşüm Hikayeleri
theprowess.net



30 Haziran'da
+40 Başarı Hikayesi, +80 Çözüm Önerisi,
+90 Makale, +90 Kurumsal Yazılım Üreticisi
ile Beta Yayınına Başladı!



“

ERP Komitesi ve Kurumsal Dönüşüm Platformu, sizi, akademisyen, yönetim danışmanı, ERP kullanıcısı ve medya temsilcilerinden oluşan bireysel ve kurumsal üyeleri arasına katılmaya davet ediyor.”

”

ERP
COMMITTEE



ERP Komitesi ve Kurumsal Dönüşüm Platformu, faaliyetlerine etkin bir şekilde katılacak yerel kurumsal yazılım pazarında faaliyet gösteren tüm yazılım firmalarını, akademisyenleri, kurumsal çözüm kullanıcıları firmaları, yönetim danışmanlarını, organizasyonel yapısı içerisinde bir araya gelmeye ve farkındalık yaratma kampanyalarında yer almaya davet ediyor.

ERP Komitesi ve Kurumsal Dönüşüm Platformu, Türkiye'deki kurumsal çözüm kullanıcıları, akademisyenler, yönetim danışmanları, stratejistlerin yanı sıra ticaret, sanayi ve hizmet sektöründeki kuruluşlar ile kurumsal iş uygulamaları sektöründe faaliyet gösteren firma ve organizasyonlar arasında bir iletişim merkezi olmayı amaçlayan marka bağımsız bir organizasyondur. Kurumsal çözüm üreticileri ile birlikte sektörü geliştirerek, bu alandaki uygulamaların kullanımlarını artırmayı hedefleyen ERP Komitesi ve Kurumsal Dönüşüm Platformu, 13 Şubat 2012 tarihinde kuruldu ve 8000'den fazla bireysel ve kurumsal üyesi var.