



BAŞARI HİKAYESİ

# Baran Ambalaj Turkey

S Industrial  
Application  
Software

 **canias** ERP

HOŞGELDİNİZ

Industrial  
Application  
Software  
**ias**

 **canias** ERP



# Verileri Doğru İşleyen Firmalar Kazanıyor

*Firmasının caniasERP ile çıktığı dijital dönüşüm yolculuğunu anlatan Baran Ambalaj İnsan Kaynakları ve Kalite Sistemleri Koordinatörü Tolga Kuş, "Verileri doğru işleyebilen, aldığı verimli raporlar ışığında hareket edebilen firmalar kazanıyor. caniasERP ile sürekli olarak geliyoruz. Artık müşterilerimize sadece ürün değil deneyim de sunuyoruz" dedi.*

Dijital dönüşüm konusunu odağına alan Baran Ambalaj, yaklaşık 12 yıldır iş süreçlerini caniasERP ile yönetiyor. Baran Ambalaj İnsan Kaynakları ve Kalite Sistemleri Koordinatörü Tolga Kuş, caniasERP ile çıktıkları yolculukta firmasında yaşanan gelişmeleri; iş zekası uygulamalarını, MES çalışmalarını ve CRM ile yönettikleri 'müşteri odaklı dönüşüm' projesini anlattı. "caniasERP ile kendimizi sürekli geliştiriyoruz" diyen Kuş, "IAS firması müşterilerine bunun güvenini verebilen bir firma. Bizler büyürken caniasERP de kendi içinde gelişiyor. caniasERP, dijital dönüşümü yakından takip eden, kullanıcılarına çağın ihtiyaçlarını sunabilen bir ürün" ifadelerini kullandı.

**Firmanızdan bahseder misiniz?** Baran Ambalaj, 1979 yılından bu yana İzmir'de faaliyet gösteriyor. Üretimimiz kağıt torba üretimiyle başladı, sonrasında 1990'lı yılların başında flexible ambalaj üretimi de dahil oldu. İki ana ürün grubumuz var.

**caniasERP ile nasıl tanıştınız?**Dijital dönüşüme oldukça önem veren firmamız, öncelerinde çeşitli ticaret uygulamalar kullanıyordu. Yöneticilerimizin vizyonu ile 2002 yılında Baran Ambalaj'da ilk kez ERP yazılımı tecrübe edildi; yaklaşık beş yıl boyunca yurtdışı menşeli bir firmadan hizmet alındı. Ancak mevcut yazılım ile ilgili tam olarak destek alamıyorduk. Firmamız ile birlikte ihtiyaçlarımız da artıyordu. O noktada artık yeni bir yazılıma ihtiyacımız olduğuna karar verdik. O dönemde de caniasERP piyasada adından oldukça sık söz ettirmeye başlamıştı. Biz de araştırmalarımızı bu yönde yoğunlaştırdık ve 2008 yılında caniasERP kullanmaya başladık.

## **caniasERP Hareket Özgürlüğü Sunuyor**

**caniasERP'yi tercih etmenizdeki en büyük etken ne oldu?** caniasERP'nin geliştirilebilir olması en büyük avantajı. Firmamız bünyesinde oldukça tecrübeli bir geliştirme ekibimiz var. Yazılımın yanı sıra yeni projeler üretme özelliğine sahip yetenekli bir ekip. caniasERP, yazılım geliştirme platfor-

mu TROIA ile bize geliştirme yapma özgürlüğünü sunuyor. Tercihimizi yaparken bu özelliğini ve bir yandan da referanslarını göz önünde bulundurduk. Tüm bunların yanı sıra yerli bir yazılım olması büyük bir etken oldu. Türkiye'de yazılan, geliştirilmesini Türk mühendislerin yaptığı bir yazılım önemli bir katma değer. Ayrıca caniasERP sürdürülebilir bir ürün. IAS firması müşterilerine bunun güvenini verebilen bir firma. Bizler büyürken caniasERP'de kendi içinde gelişiyor. caniasERP, dijital dönüşümü yakından takip eden, kullanıcılarına çağın ihtiyaçlarını sunabilen bir ürün.

**Canlıya geçiş süreci ve adaptasyon sürecinizden bahseder misiniz?** Baran Ambalaj dijital dönüşüme önem veren, belli refleksleri zaten gelişmiş bir firma. Öncesinde kullandığımız detaylı ticaret uygulamaları ve ERP deneyimimiz sayesinde firmamızda bir altyapı oluşmuştu. caniasERP ile çalışma kararı aldıktan sonra canlıya geçiş sürecimiz oldukça sorunsuz gerçekleşti. Her şeyden önce yönetimimiz bu projenin arkasında durdu. Çalışanlar ve yöneticiler de daha önceki tecrübelerinden bu tarz yazılımların faydasını bildikleri için hızlı ve kolay bir geçiş gerçekleştirildi. caniasERP'nin standardında bulunan tüm modüllerle beraber maliyet muhasebesinde yapılan geliştirmeler ile yazılımı kullanmaya başladık. 2008'den 2013'e kadar kapıdaki güvenlikten sevkiyata kadar tüm aşamalar ERP sisteminde veri olarak biriktirildi.

## **caniasERP Doğru Analizler Yapan İyi Bir Asistan**

**Firmanız için ne gibi geliştirilmeler yapıldı? caniasERP ile dijital dönüşüm yolculuğunuzda firmanızda neler değişti?** 2013 yılına geldiğimizde elimizde ciddi bir veri havuzu oluşmuştu; artık onu anlamlandırmamız gerekiyordu. Dijitalleşmenin şu anda trend olan ikinci kısmı o zaman başladı firmamız için; BI yani iş zekasını kullanmaya başladık. Elimizde çok değerli veriler vardı, ancak, muhasebe dışında, elimizdeki verileri tam anlamıyla anlamlandıramamış, doğru kullanamamıştık. İş zekasını kullanmaya başladığımız çok önemli raporlara ulaştık, bakış açımız genişledi, fabrikamızda ciddi bir farkındalık oluştu. Buradan aldığımız raporlara göre iyileştirme projeleri üretmeye, projeler akabinde de mobil uygulamalar kullanmaya başladık. Önce kendimize özel uygulamalar yazdırdık, sonra da kendi içimizdeki ekiple bunları geliştirdik. Kullandığımız mobil uygulamalar sayesinde uzaktaki bir setup ile sisteme sorunsuz ulaşım sağlayabiliyoruz. Kendimizi sürekli geliştiriyoruz, eskisinden çok daha proaktif olan mobil uygulamalar kullanıyoruz. Sahadaki teknik personelden, envanter yönetimine laboratuvarlarımızdan ve kalite kontrole dek pek çok alanda mobil uygulamalardan yararlanıyoruz. İş zekası konusunda gerçekleştirdiğimiz çalışmaların ardından standart yazılımda atıl durumda olan modülleri de aktifleştirdik ve İş Süreçleri Yönetimi (BPM) modülünü kullanmaya başladık. Son üç yıldır İş zekası konusunda yaptığımız çalışmalar ve BPM projemiz sayesinde çok daha verimli raporlamalar yapabiliyoruz.

**MES çalışmalarında hangi noktadasınız?** Sahadan veriyi operatörler aracılığı ile alıyorduk ve aldığımız raporlar operatörün girdiği verilerin kalitesiyle sınırlıydı. Çözüm ortağının da desteği ile bu konuyu da ele aldık; son birkaç yıldır da MES konusu üzerine düşüyorduk. Altı aydır verilerimizi direkt makinalarda topluyor, operatörlerle bu verileri birleştiriyoruz. Kısa bir süre geçmiş olmasına rağmen meyvelerini toplama başladık, ciddi bir farkındalık yarattı bu çalışma bize. Bu veriler sayesinde bir performans sistemi kurduk. Hem

mavi yakada hem de beyaz yakada doğru verilerle çalıştırdığımız KPI'larımız var. Bu KPI'lara girilen veriler ışığında aylık/haftalık/saatlik raporlar alıyoruz. Performans ölçümleri konusunda da büyük fayda gördük. Bizlere verileri almamız ve yorumlamamız konusunda raporlar veren, analizler yapan bir asistanımız var adeta!

**Şu anda caniasERP ile hangi konu üzerinde çalışıyorsunuz?** Biliyorsunuz ki artık yeni trend yalnızca kaliteli ürün satmak değil aynı zamanda ürettiğiniz ürünle birlikte kullanıcıya bir deneyim sunmak. Müşteri odaklı bir firma olarak bu anlamda da çalışmalar yaptık ve Müşteri İlişkileri Yönetimi (CRM) projemizi başlattık. CRM'i önceden yalnızca belli noktalarda kullanıyorduk. Ancak şimdi bunu sadece teknik olarak değil bir kültür olarak da ele alıyoruz. Burada asıl amacımız sunduğumuz ürünün/deneyimin onu müşteriye en iyi ve en hızlı şekilde ulaştırmak. Biz, CRM projesini 'müşteri odaklı dönüşüm' olarak ele aldık. Bu konuda farklı bir kültür yaratmayı hedefledik ve caniasERP bu noktada bize büyük avantaj sağladı. caniasERP sistemi sayesinde elimizde büyük bir veri, müşterilerimiz ve rekabet var! caniasERP'nin esnek yapısı, müşterilerine açık kaynak kodu ile sunulan yazılım geliştirme platformu ve Baran Ambalaj yöneticilerinin vizyonu ile Endüstri 4.0 konusunda çok sağlam adımlar atarak yolumuza devam ediyoruz. Firmamız geliştikçe ihtiyaçları da şekil değiştiriyor. Artık geldiğimiz noktada yapay zeka ve büyük data hakkında konuşmaya başladık.

## **caniasERP Kullanıcının İhtiyaçlarını Anlıyor**

**caniasERP'yi tavsiye eder misiniz?** Baran Ambalaj'da çalışmaya başlamadan önce de caniasERP deneyimim vardı. 2006'dan beri caniasERP'yi tavsiye ediyorum ve etmeye de devam edeceğim gibi görünüyor. caniasERP kullanıcılarını anlayan ve çözümler üretebilen bir ürün. Bunun yanı sıra Türk yazılımı. Ülke bizim, caniasERP de aileden. Bu nedenle de öncelikli olarak tercih edilmesi gerektiğini düşünüyorum.

## **Başarı İçin Dijital Dönüşüm Kaçınılmaz**

**Son zamanlarda herkes Endüstri 4.0'dan ve dijital dönüşümden bahsediyor. Ancak hala aklında soru işareti olan firmalar olabilir. Bu konuyu öncelikli gören biri olarak önemini anlatabilir misiniz?** Eskiden ürün üretmek vardı. Herkesin önceliği en iyi ve en ucuz şekilde üretim yapabilmek. Ancak artık ikinci önemli kriter rekabet. Özellikle son yıllarda kaçınılmaz bir şey haline geldi. Dijital dönüşüm konusundaki en büyük ihtiyaç da aslında bu rekabetten dolayı doğuyor. Üretimden elde edilen veriyi yalnızca muhasebe yazılımına ya da standart bir programa girmek, sonunda bir veri çöplüğü oluşmasına neden olabilir. Artık bu verileri doğru işleyebilen, aldığı verimli raporlar ışında hareket edebilen firmalar kazanıyor. Eğer rakibi olmayan, tek üreticisinin siz olduğunuz bir ürün üretiyorsanız bu konuyu önemsemeyebilirsiniz tabii. Ancak bizce başarının dört ayağı var: müşteri, rekabet, veri ve müşteri deneyimi. Eğer tüm bu konularda başarılı olmak istiyorsanız dijital dönüşüm kaçınılmaz bir gerçek.

