



BAŞARI HİKAYESİ

Data Hidrolik Turkey

6.3t



Daha Şeffaf Daha Hızlı Ve Verimli

İş süreçlerini caniasERP ile yönetmeye başladıklarından beri pek çok konuda avantaj elde ettiklerini anlatan Data Hidrolik Planlama Direktörü Kaan Hüroğlu, "caniasERP ile daha şeffaf, ölçülebilir, verimli ve hızlı bir çalışma ortamına kavuştuk" diyor.

Sekiz yıl önce dijitalleşme sürecini caniasERP ile başlatan Data Hidrolik, bugün son derece şeffaf ve verimli bir çalışma ortamında iş süreçlerini gerçekleştiriyor. Dijitalleşme süreci ve caniasERP projesini konuştuğumuz Data Hidrolik Planlama Direktörü Kaan Hüroğlu, "ERP sistemine geçtikten sonra iş süreçlerimiz şeffaf bir hal aldı, departmanlardaki görev çizgileri keskinleşti. Ayrıca el becerisi ve kişisel inisiyatifle yapılan işler rasyonelleşti. Zamanı daha verimli kullanır hale geldik. Daha az kişi ile daha çok iş yapabiliyoruz. Aynı zamanda kurumsal hafızamızı oluşturmaya başladık. Yönetim olarak maliyet analizi, stok hareketleri gibi pek çok konuda daha net veriler elde eder hale geldik. Artık sağlıklı bir şekilde performans ve verimlilik değerlendirmesi yapabiliyoruz. ERP sistemine geçiş ile birlikte tüm iş süreçlerimiz olumlu anlamda değişti" dedi.

Firmanızdan bahseder misiniz? Makina imalatı yapan 40 yıllık bir aile şirketiyiz. Denizcilik sektöründe kullanılan hidrolik elektrik tahrikli makinalar üretiyoruz. Deniz taşıtları için gerekli olan hemen her türlü ekipmanı sağlıyoruz. Belli başlı ülkelere ihracat yapıyoruz.

Dijitalleşme süreciniz nasıl başladı? Dijitalleşme sürecimiz 2011 yılında direkt olarak caniasERP ile başladı. Önce yalnızca bir muhasebe programı kullanıyorduk. Daha sonra yönetim danışmanımızın talebi ve teşviki ile bir ERP yazılımı kullanmamız gerektiğine karar verdik. Araştırma sürecimiz bu şekilde başladı, detaylı bir çalışmanın sonucunda da caniasERP ile çalışmaya karar verdik.

Peki bu ERP yazılımı ihtiyacı nasıl ortaya çıktı? Şirket içindeki departmanların görev çizgileri git-tikçe bulanıklaşmaya başlamıştı, kişilerin görev tanımlamaları da net değildi. Ayrıca şirkette yapılan işin, çalışan performanslarının ölçülebilir olmasını

istiyorduk. Bunların yanında bizim en çok önem verdiğimiz konulardan biri şeffaflık. Şirkette yapılan bütün işin, alınan sipariştten yapılan teslimata kadar, şeffaf olması, herkesin her departmanın birbirlerinin iş süreçlerinden haberdar olması gibi bir isteğimiz vardı. Bu istek ve ihtiyaçlar sonucunda da çözümü ERP yazılımında bulabileceğimize karar verdik. Dolayısıyla taleplerimize cevap verecek bir ERP yazılımı arayışına girdik. Bu arayış caniasERP ile son buldu.

caniasERP'yi diğer yazılımlardan ayıran özelliği ne oldu sizin için? caniasERP'nin geliştirme platformu TROIA üzerinden çalıştırılması ve bizlere açık kaynak kodlu olarak sunulması bizim için en belirleyici nedenlerden biriydi. Öte yandan satış öncesinde IAS'den gelen ERP sorumluları, onlara sunduğumuz senaryolara ürettikleri çözümler ile bizim güvenimizi kazandılar. Bunların yanı sıra yerli bir yazılım olması da tercih etme sebeplerimizden biriydi.

Esnek yapısıyla caniasERP bize özel tasarlandı

Canlıya geçiş süreci nasıl gerçekleşti? Süreç hakkında bilgi verebilir misiniz? Bir ERP yazılımını kullanmadan önce farklı bir yazılım kullanmamış olmak avantaj mı yoksa dezavantaj mı emin değilim. Biz caniasERP öncesinde hiçbir şey kullanmamıştık. Süreçlerimizi dijital ortama aktarmak ve çalışanların bu sisteme alışması ciddi zamanımızı aldı. Öncelikle departmanlar halinde caniasERP sistemine geçiş yapıp sonrasında bu departmanları birbiri ile konuşabilir hale getirmeyi planladık. İlk önce satınalma departmanı ile başladık. Sonra muhasebe, üretim, depo, satış, maliyetlendirme şeklinde devam ettik. İlk departmanları ERP'ye adapte etmek cidden zor oldu ancak sonrasında daha hızlı ilerledik. Departmanların birbiri ile konuşturulması ise en kolay kısmı oldu. Bizim satınalmamız, malzeme kodlarımız çok karışık, ürün yelpazemiz

çok geniş. Her ürün kendi içinde çok fazla türe ayrılıyor. O nedenle ilk başta bunların kurgulanması çok vaktimizi aldı. Sürecin uzun olmasının nedeni bizim dijital ortama taşınmamızın zor olmasından kaynaklanıyordu. IAS'nin danışmanları, dışardan aldığımız danışmanlık hizmetleri ve bizim kendi tecrübelerimizi harmanlayıp ERP sistemine geçiş yaptık. O dönemde kendi bünyemizde bir yazılım ekibimiz yoktu. Canlıya geçtikten yaklaşık bir buçuk yıl sonra kendi bünyemizde bir yazılımcı çalıştırmaya başladık. Yazılımcımız, ekibimize katıldıktan sonra IAS bünyesinde modül eğitimleri veren IAS Business Academy'de eğitim aldı. Tüm bu süreçlerde çalışanlar içinde bu değişime direnç gösterenler oldu. Çünkü öyle ki yüksek lisans yapmış biri de ilkokul mezunu bir işçi de süreçleri bir ekrandan yönetmeye başlıyor. Bu ekranları herkesin kullanabileceği şekilde geliştirmek gerekiyordu. Örneğin işçiler için sadece onay verip işlerini halledebilecekleri son derece basit ekranlar oluşturuldu. Özellikle mavi yakalılar bu tarz yeniliklere pek açık olmuyorlar. Ama kullanmaya başladıktan sonra da çok memnun kalıyorlar.

TROIA PLATFORMU SAYESİNDE HIZ, REKABET AVANTAJI VE YALINLIK SAĞLAYAN ÖZELLEŞTİRMELER YAPILDI.

caniasERP üzerinde firmanız için özel olarak geliştirme yapıldı mı? Neler yapıldı? Esnek TROIA Platformu sayesinde ihtiyacımız olan tüm noktalarda bize özgü değişiklikler yapıldı. Özellikle bizim için kritik olan süreçlerde etkin özelleştirme avantajını kullandık. Bize hız, rekabet avantajı ve yalınlık sağlayacağını gördüğümüz noktalarda esnek TROIA Platformu sayesinde başarılı özelleştirmeler yapıldı. Örneğin, satış ve siparişleri yönettiğimiz bize özel bir modül hazırlandı. Firmamızda bir ürün tek bir isimle müşteriye fatura ediliyor ancak onun altında pek çok imalat ve satın alma gerektiren komponentler oluyor. Yalnızca ürün ağaçlarını oluşturan ürünlerden bahsetmiyorum, çok daha farklı komponentler bulunuyor. Bunların hepsinin yönetilmesi, satıştan başlayıp planlama, satınalma, imalat, depo en son muhasebe ve irsaliye kesilme-

sine kadar tüm sürecin takip edilebildiği bir sayfa hazırlandı. Bu modül bizim için çok özel. Neredeyse tüm siparişlerin akışını buradan takip ediyoruz. Hatta bazen imalat yapılacakların tasarım ekibine yönlendirilmesi gibi işlemleri bile bu modül üzerinden gerçekleştirebiliyoruz. Bunun dışında imalat ve iş emri süreçlerini gerçekleştirdiğimiz modüller üzerinde de çok çalıştık. Satın Alma Yönetimi modülünde bizim için bazı geliştirmeler yapıldı. Ayrıca biz daha basit bir kalite kontrol sistemi istiyorduk. Bu nedenle Kalite Yönetimi modülü yalnızca onay verilip geçilen, detaylandırılmamış bir şekilde düzenlendi. Bunları yapmak, kurgulamak, fabrikadaki çalışanlara anlatabilmek zaman aldı.

caniasERP ile kurumsal hafızamız oluşmaya başladı

Firmanızın dijitalleşme süreci öncesi ve sonrası hakkında bir kıyaslama yapmanızı istesek neler söylerdiniz?ERP sistemine geçtikten sonra iş süreçlerimiz şeffaf bir hal aldı. Örneğin, satışıdaki biri imalatta ne olduğunu rahatlıkla gözlemleyebilecek hale geldi. El beceresi ve kişisel inisiyatifle yapılan işler daha rasyonelleşti, kişinin inisiyatifine kalmadan, daha çok iş bilgisi ile çözülmeye başladı. Bütün departmanların görev çizgileri keskinleşti. Birbirlerinden haberdar olup kimin neye ihtiyacı olduğu fark edildi. Yönetim açısından ise daha net bir maliyet analizi, stok hareketlerinin daha iyi takip edilmesi gibi avantajlar elde edildi. İş süreçlerimizdeki tüm adımları sağlıklı bir şekilde gözlemleyip kontrol edebiliyoruz. Ayrıca çalışmalarımızdaki verimlilik ve performansları da rahatlıkla gözlemleyebilir hale geldik. caniasERP için tek bir kelime seçecek olsam ben 'şeffaflık' derdim. Fabrikamız caniasERP kullanmaya başladıktan sonra şeffaflaştı. Her departman gözlemlenebilir, ölçülebilir oldu. Zamanı verimli kullanma açısından da etkisinin büyük olduğunu düşünüyorum. Hem mavi yakada hem de beyaz yakada aynı hacimde işi çok daha az personelle çok daha kısa sürede yapar hale geldik. ERP sistemi üzerinde bilgi birikimi oluştuğunda kurumsal hafızanız da oluşmaya başladı.

Dijitalleşmenin kurumsallaşma konusunda etkisini nasıl değerlendiriyorsunuz? Dijitalleşme firmaların geleceği için çok önemli. Başarılı bir ERP projesi şirketlere pek çok avantaj sağlıyor. Tabii bunun gerçekleşmesi için ERP sistemine geçiş sürecinin başarı ile tamamlanması gerekiyor. Bu tarz projelere başlayıp bitiremeyen, vazgeçen, iç çatışmalar nedeni ile verim alamayan çok fazla firma oluyor. ERP sistemine geçiş sürecinde sabırlı ve özverili olamayan firmalar bu başarısızlıkla karşılaşılıyorlar. Sonunda proje suçlanabiliyor. Oysa şeffaflık, hız, ölçülebilirlik gibi pek çok avantaj dijitalleşme süreci ile birlikte elde ediliyor. Bana göre dijitalleşme, şirketlerin boyutlarıyla alakalı olmamalı. Bence çok

küçük şirketler ya da küçük imalathanelere sahip olsalar bile her firmanın kendi boyutlarında, kendi ölçülerinde dijitalleşmesi gerekiyor. ERP yazılımları çok ucuz değil. İmplementasyonu da işletmesi de önemli bir maliyet. Firmasını ERP sistemi ile yöneten biri olarak iş birliği yaptığım firmaların da aynı sisteme sahip olmasını dilerdim. İki şirket arasındaki iletişimin de ERP sistemleri sayesinde çok daha sağlıklı ilerleyeceğini düşünüyorum. Sonuçta ERP yazılımları sayesinde planlamalar çok daha düzgün bir şekilde yapılıp doğru biçimde takip edilebiliyor.

caniasERP'de sorunlar çözümsüz kalmıyor

caniasERP'yi başka firmalara önerir misiniz?

Tabii ki öneririm. Daha önce birkaç firma ile görüştük, bizim şirketimize gelip inceleme yapmak istediler. Her zaman caniasERP sistemine referans olabilirim. Tabii ki bazen hatalar eksiklikler çıkıyor. Fakat hangi ürünü kullanırsanız kullanın sorun çıkacaktır. Bence önemli olan sorunlar değil bunlara nasıl çözümler sunulduğu. Bu anlamda ben IAS ekibinden ve caniasERP'den çok memnunum. Herhangi bir sorunla karşılaştığımızda IAS'nin danışman ekipleri özverili bir şekilde problemleri çözmemize yardımcı oluyorlar.



