

İLKNAK
AQUACULTURE



BAŞARI HİKAYESİ

İlknak su Ürünleri Turkey

caniasERP Teknolojik Rehberimiz Oldu

caniasERP ile çıktıkları dijital dönüşüm yolcuğunu anlatan İlkak Su Ürünleri Mali İşler Müdürü Şirin Şanlı, "Biz büyürken caniasERP teknolojik rehberimiz oldu. Bizi ileriye taşıyacak süreçlerimizi kurgularken IAS ekibi destekçimizdi. ERP sistemi sektörümüz için uygun değil diye düşünüyorduk. caniasERP aksini kanıtladı!" dedi.

Tek tesise sahip olduğu dönemde caniasERP ile çalışmaya başlayan İlkak Su Ürünleri, bugün dört tesisi, artan kapasitesi ve genişleyen ürün gamı ile yurt içinde ve yurt dışında faaliyetlerini sürdürüyor. Üç bin 750 ton sofralık, 139 milyon adet yavru balık kapasitesinin yanında işlenmiş balık üretimine de geçen firma, her geçen gün büyüyerek yoluna devam ediyor. caniasERP sayesinde tesisler arasındaki entegrasyonu sağlayarak gerçek verilerle hareket ettiklerini söyleyen İlkak Su Ürünleri Mali İşler Müdürü Şirin Şanlı, firmasının dijital dönüşüm yolculuğunu şu sözlerle anlattı: "caniasERP ile çalışmaya başladığımızdan beri tutarlı raporlarla yolumuzu çok daha net görmeye başladık. Doğru analizler yapabiliyoruz, bu da bizi başarıya taşıyor. İş yapış sürelerimiz azaldı, tüm tesislerimiz entegre çalışıyor. Biz büyürken caniasERP teknolojik rehberimiz oldu. IAS İzmir danışmanlık ekibi, birçok sürecimizi kurgularken de bize destek oldular. ERP sistemi sektörümüz için uygun değil diye düşünüyorduk. caniasERP aksini kanıtladı!"

Firmanızdan bahseder misiniz? İlkak Su Ürünleri, bundan beş yıl önce çok daha küçük kapasitelerle sofralık ve yavru balık satışı yapan bir firmaydı. Geçen yıllarda hızlı bir ivme ile büyüyerek kapasitesini arttırdı. Şu an dört tesisinde levrek, çipura ve granyöz olmak üzere yavru balık ve sofralık balık üretimi sürüyor. Şu anda 139 milyon adet yavru balık üretimi kapasitemiz var. Sofralık balıkta da üç bin 750 ton kapasitemiz bulunuyor. Bunun yanında işlenmiş ürünler de üretmeye başladık. Müşterilerimiz ve yurtdışı ihracatımız her geçen gün artıyor...

caniasERP ile çalışmaya başladıktan sonra firmanızda neler değişti? caniasERP ile tanıştığımızda Çandarlı'da tek bir tesiste faaliyet gösteriyorduk. O dönemde kapasitemiz 40 milyon adet yavru balık ve bin 950 ton sofralık balıktı. Sürecin devamında yeni tesislerimizi de faaliyete aldık ve mevcut kapasitemizi iki katına çıkardık. Son olarak da Menemen'de bir paketleme tesisi kuruldu. Burada donuk ve fileto olmak üzere işlenmiş balık üretimine de başladık. Böylece ürün gamımız da genişlemiş oldu. Özetle; caniasERP ile tanıştığımızda tek bir tesisimiz bulunuyordu, ivmemiz çok hızlı yükseldi, kapasitemiz arttı ve şu an dört tesisimizle hizmet veriyoruz.

caniasERP İle Doğru Verilere Ulaşıyoruz

Dijital dönüşüm sürecine nasıl girdiniz? ERP yazılımı ihtiyacı nasıl doğdu? caniasERP öncesinde insan kaynakları, demirbaş kaydı, muhasebe gibi süreçleri yönettiğimiz bir program kullanıyorduk. Geri kalan işler paket programlar ile yürütülüyordu. Verilerimizi ofis programlarında tutuyorduk. Ancak bunlar bizim için yetersiz kalıyordu. Mevcuttaki çalışma sistemimiz, izlenebilirlik açısından ihtiyaçlarımızı karşılamıyordu. Sonuçta varabilmek için çok fazla çaba sarf etmemiz gerekiyordu. Pek çok kişinin bilgisayarından veri toplanarak birleştiriliyordu ve bu da çok sağlıklı bir yöntem değildi. Hata payı çok yüksekti. Kurumsal anlamda tek bir dil konuşulmuyordu. Sistemden kontrol edebileceğimiz ortak bir data yoktu. Kağıt üzerinde pek çok veri tutuluyordu, bunlar sisteme kaydedilse bile yedeklemede sıkıntılar yaşanabiliyordu. Daha pratik ve güvenilir yöntemlere ihtiyaç vardı. Yönetimin üretimi doğru verilerle takip edebilmesi bizim için önemliydi. Karar almada belli raporlardan fazlasıyla yararlanıyoruz: Gerçek veriler üzerinden hareket etmemiz kritik öneme sahip. Tüm bunları yapabilmek için de bir ERP yazılımına ihtiyacımız vardı.

Sizin için caniasERP'nin en belirleyici özelliği ne oldu? ERP arayışına girdiğimizde çok fazla firma ile görüştük. Eminim birçok firmanın caniasERP'yi seçme nedeni bizimkine benzerdir. Standart çözümlerinin yanı sıra TROIA geliştirme platformu ile esnek bir yapı sunması, hareket özgürlüğü sağlaması ve sektöre özel çözümler üretebiliyor olması bizim için en belirleyici özellikleriydi. Sektör olarak baktığınızda bizim esnek bir yapıya ihtiyacımız var; ürünlerimiz canlı! Standart bir ürün ağacımız yok, üretim-maliyet hesaplamaları çok daha farklı. O süreçte bizi sonuca ulaştırabilecek yetkinliğe sahip olan yazılım caniasERP idi. Bunun yanı sıra şirketin hızlı büyüyeceği o zaman da belliydi, hedef buydu. Bu büyüme sürecinde bize ayak uydurabilecek vizyonda bir firma ve yazılımla çalışmamız gerekiyordu. Arayışa başladığımızda birkaç programı baştan eledik; esnek değillerdi. Esnek olanlar arasında seçim yaparken de ekiplerin profesyonelliklerini göz önünde bulundurduk. Yaptığımız demo toplantılarında IAS'nin ekibi kararı vermemizde büyük etkenlerden biriydi. Uygulamada, bizim ihtiyacımız olan konuları doğru tespit ederek, nokta atışlarla kullanışlı çözümler sundular. Tüm bunların yanı sıra IAS'nin farklı sektörlerde edindiği tecrübeler de bizi yarı yolda bırakmayacaklarına dair bir güvence sağladı. Maliyet-fayda açısından da en öne çıkan ürün caniasERP idi.

caniasERP İle Yolculuğumuz Hiç Bitmeyecek

Canlıya geçiş ve adaptasyon süreciniz nasıldı? Biz çok spesifik bir iş yapıyoruz. Sıradan bir üretici değiliz. O nedenle kapsamlı, standart bir ERP sisteminin bizim sektörümüze uyarlanması başlı başına bir soru işaretiydi. Açıkçası ben işin başında 'Olmaz!' demiştim. Bizim sektörümüz için ERP yazılımının uyarlanamayacağını düşünüyordum. Benzer çalışma prensibindeki firmaların da yaşadığı sıkıntıları duyduğumuz için hep bir çekince ile yaklaşıyorduk konuya. Ancak o dönemde idaremizin kararlılığı ve IAS danışmanlarının desteği ile olmaz denileni oldurdük. Alışma sürecinde de zorluk yaşadık, direnenler oldu ama bir noktada ERP sistemi zorunlu kılındı. Tüm yenilikler dirençle karşılaşır ancak çalışanlarımız alıştıktan sonra işimiz çok daha kolay olduğunu kendileri de gördü. Şu an hangi departmana sorarsanız sorun, herkes memnun olduğunu söyleyecektir. Projeyi üç fazda canlıya aldık. Öncelikle zorunlu olan muhasebe, insan kaynakları, demirbaş takiplerini yapabileceğimiz modüllerini önce devreye aldık. İlk faz üç ay gibi kısa bir sürede canlıya geçti. İkinci faza geçiş sürecimiz şirketimizde yaşanan bazı değişiklikler nedeniyle daha uzun sürdü. Örneğin, ERP sistemini oturtmaya çalışırken yeni bir tesis devreye girdi... İkinci fazda satın alma, satış, maliyet ve üretim modüllerini devreye aldık. Üretim

kısımında da büyük bir aşama kaydedildi. Standart modüllerin yanı sıra sektörümüz ve firmamıza özel ekranlar tasarlandı.

Firmanız için hangi ekranlar tasarlandı? Bizde her şey tahmin üzerinden yürüyor. Net bir sayım ya da ağırlık ölçümü yapmak mümkün değil. Tahmini hesaplamalardan bize tutarlı öngörüler oluşturan ekranlar tasarlandı. Satınalma süreçlerinde yine onaylı şekilde takip edilmesi için birkaç özelleştirme yapıldı. Satışta fiyat kontrol sistemleri aktive edildi. Ayrıca yatırım takiplerini de caniasERP üzerinden yapıyoruz. Proje kodlarımız ile projelerimizin bütçelerine göre sapmalarını bize özel geliştirilen ekranlardan takip ediyoruz. Canlı yemin üretilip mamüle dönüştürülmesi ve o mamulün kullanılması üzerine, balık üretimi ile ilgili, bize özel bir çalışma yapıldı. Yine fileto verimlilik takibi de bize özel tasarlanmış bir ekrana sahip.

Şu anda projede hangi durumdasınız? Gelecek için neler planlanıyor? Şu an kalite modülü üzerine çalışmalarımız sürüyor. Bu konuda çalışma başlatmak için paketleme tesisimizin kurulmasını bekledik. Faaliyete başlaması ile birlikte kalite ile ilgili planlarımızı hayata geçirdik. Şu an izlenebilirlik, barkod sistemi konusunda yoğun bir çalışma yürütülüyor ve ilk sonuçları da almaya başladık. Mart 2020 itibarıyla süreç tamamlanacak. Çalışmanın sonucunda burada paketlenip yurtdışına gönderilen bir sofralık balığın türediği anaç balığa, yediği yemlere kadar tüm yolculuğunu takip edebiliyor olacağız. caniasERP ile işimiz hiçbir zaman bitmeyecek. Biz büyüdükçe ihtiyaçlarımız artıyor ve caniasERP bu ihtiyaçlarımıza uygun çözümler sunuyor. Bunlar üzerinde çalışmaya devam ediyoruz. ERP yazılımları yaşayan organizmalar gibi...

Sorunlara caniasERP İle Çözüm Bulduk

Firmanızın hızla büyüdüğünden bahsettiniz. caniasERP'nin bu sürece etkisi ne oldu? Aldığımız raporlar çok daha tutarlı, doğru. Dolayısıyla yolumuzu daha net görmemize yardımcı oluyor. Çok daha tutarlı analizler yapıyoruz. Bu analizde şirketin karlılığını, hangi alanda büyümesi gerektiği konusunda çok daha kolay ve doğru kararlar alabiliyoruz. Eğer eski yöntem ile ilerliyor olsaydık yeni katılmış bir tesisin şu anki caniasERP üzerine entegre edilmiş haline ulaşabilmesi için aylarca çalışmamız gerekirdi. Açılan yeni tesislerde tüm kurguyu caniasERP üzerinde yaptığımız için çok basit bir iki kod ve tesis açılımı ile zaten kurulu olan düzene sadece tesis ekleyerek yolumuza devam ediyoruz. Tüm tesislerimiz caniasERP

sayesinde entegre biçimde çalışıyor. Bunun yanı sıra yurtdışında bir firmamız daha var onların işleri ile buradaki işleri kolaylıkla entegre ederek kontrol edebiliyoruz. caniasERP büyürken attığımız her adımda yanımızda olan yol arkadaşımız, teknolojik rehberimiz oldu. Birçok sürece beraber çözüm bulduk. Örneğin, sofralık balık kısmında paketlenme, boylama makinalarının cihazlara entegre edilmesi, paketleme yazılımının barkod sisteminin izlenebilirliğinin sağlanmasında... IAS İzmir danışmanlık ekibi yalnızca yazılım olarak değil, sürecin analiz edilip nasıl bir yöntem izleneceğinin kararlaştırılması konusunda da destek sağladılar. Bazı iş süreçlerimizi birlikte kurguladık. Kendi içimizde doğan ihtiyaçların yanı sıra bazı zorunluluklara da caniasERP ile çözüm bulduk. E-Dönüşüm süreçleri gündemin en önemli maddelerinden biri. Dijital dönüşüm konusunda çok daha bilinçli bir firmayız artık. Zaman içinde kendi içimizde bir IT ekibi kurduk ve şu an IAS müşterilerine açık kaynak kodu ile sunulan TROIA ile kendi sorunlarımıza çözüm bulabilecek seviyedeyiz.

tercih ederiz. Kendi alanında alternatifi olmadığını düşünüyorum. Danışmanlık anlamında da çok güvenilir ve profesyonel bir ekibe sahip. Birlikte çok yoğun çalıştığımız dönemleri aştık ama sağlam temelleri birlikte attık.

Kişisel tecrübenizi de göz önünde bulundurduğunuzda firmaların dijital dönüşüm sürecine dahil olmalarının önemini nasıl anlatırsınız?

Dijital dönüşüm pek çok anlamda zaten zorunlu kılındı. Bu bir lüks ya da tercih meselesinden çıktı. Hem veri güvenliği ve verinin doğru yorumlanması konusunda hem de pratiklik anlamında büyük avantaj sağlıyor. Firmamızdan yola çıkarak anlatmama gerekirse; bir veriye ihtiyaç duyduğumuzda zaman, mekan, araç fark etmeksizin ulaşım sağlayabiliyoruz. Önceden kaç yavru balığımız olduğunu görmek için iki gün bekleyen genel müdürümüz şimdi kendi elindeki cep telefonundan bile bu bilgiye ulaşabiliyor! Bu gibi şeyler karar verme aşamasında büyük bir avantaj sağlıyor. Bunun yanı sıra veri güvenliği açısından da dijital dönüşümü çok gerekli görüyorum. Firmanın bilgi birikimi, yeni gelenlere kolaylıkla aktarılabilir. Şahsım adına, ben gittiğimde benim arkamdan gelen, bu koltuğa oturan kişinin belirlenmiş bir sisteme adapte olmasının çok daha kolay olduğunu düşünüyorum. caniasERP sayesinde tecrübe kişiden çıkıp kuruma bırakılmış oluyor.

caniasERP'ye Güveniyoruz

caniasERP'yi tavsiye eder misiniz? Tabii ki tavsiye ediyorum. Son derece güvendiğim bir yazılım ürünü caniasERP. Sektörümüz için olmaz dedığımızı oldurdu bir kere! Geniş kapsamlı standart modüllerin yanında özel ihtiyaçlara çözüm sunan esnek yapısı büyük bir avantaj. Geçmişe geri dönsek yine caniasERP'yi seçeriz. Maliyet-fayda analizine de baktığımızda caniasERP'yi her zaman

