

canias4
TECHNOLOGIES



BAŞARI HİKAYESİ

Özge Plastik Turkey



Doğru Hedeflere Yürüyoruz

İş süreçlerindeki en önemli problemlere caniasERP sayesinde çözüm bulduklarını anlatan Özge Plastik Fabrika Müdürü Bilal Dal, "Tüm verilerimizi sistem üzerinde tutuyor, bu veriler ile tutarlı raporlamalar yapabiliyoruz. Bu raporlar bize farklı bir vizyon kazandırdı. Artık çok daha doğru hedefler koyarak buna göre aksiyon alıyoruz" dedi.

"Tüm iş süreçlerini canias ERP ile yöneten Özge Plastik, ERP sistemine geçiş yaptıktan sonra birimler arası entegrasyon ve depo kontrolü gibi önemli sorunlarına çözüm buldu" diyen Özge Plastik Fabrika Müdürü Bilal Dal, firmalarda dijitalleşmenin önemine vurgu yaptı. İleriye sağlam adımlarla yürümek için gelişimin kaçınılmaz olduğunu söyleyen Dal, "Önümüzdeki dört-beş yıl içerisinde tüm firmaların dijitalleşmesini kaçınılmaz olduğunu görüyorum. Çünkü dijitalleşme sürecinin dışında kalmak demek ERP yazılımları sayesinde elde edilen raporlama ve hedef gösterme gibi avantajlardan mahrum kalmak demektir. Sonuç olarak firmaların tek bir amacı var; para kazanmak. Doğru maliyet analizi yapamazsanız, doğru hedefler koyamazsanız, stoklarınızı doğru kontrol edemezseniz zarar edersiniz. Ayrıca dijitalleşmeyen firmalar kişilere bağımlı kalırlar. Şahıslar kalıcı değildir ama firma her zaman baki. Verileri tek bir sistem üzerinde tutmak firmalara bağımsızlık kazandırır" diye anlattı.

Firmanızdan biraz bahseder misiniz? Özge Plastik, 1970 yılında faaliyet göstermeye başlamış, sektörde lider bir firma. Tek kullanımlık gıda ambalajları üreten firmamız, her geçen gün arttırdığı üretim kapasitesi ile 45 dış piyasaya 55 ise iç piyasaya hizmet veriyor. Yenilikçi vizyonumuzla şu an 15 metre kare kapalı alanda kaliteli ve hijyenik yöntemler ile üretimimizi gerçekleştiriyoruz.

Dijital dönüşüm sürecine nasıl girdiniz? Gelişmeler her zaman müşteriden gelen talepler, teknolojik değişiklikler ve buna bağlı olarak kendi vizyonunuz sayesinde gerçekleşir. Biz de benzer bir süreç sonunda dijitalleşmemiz gerektiğine karar verdik. Sürece ilk önce kendimize özel yaptırdığımız bir yazılımla dahil olduk. Kendi ihtiyaçlarımız doğrultusunda geliştirmeler yapıyordu. Firma büyürken, artan müşteri taleplerini daha hızlı karşılamak ve kendi iç raporlamalarımızı daha sağlıklı şekilde yapabilmek için yeni bir yazılım ihtiyacı hasıl oldu. Ayrıca her departman kendi içinde farklı bir dil konuşuyordu. Satınalma, üretim, muhasebe, pazarlama gibi önemli birimler eskiden gelen kendi alışkanlıkları ve kendilerine özgü çalışma yöntemleri ile hareket ediyorlardı. Bu sebeple departmanların bünyemizde entegre olmalarını istedik. Bir diğer sebep ise stoklarımızda fark ettiğimiz ancak takibini sağlıklı yapamadığımız ufak tutarsızlıklardı. Son olarak pazarın ilerlemesi ve rekabet ortamının kızışması ile birlikte oluşan verileri toparlamak ve daha kontrollü hale getirebilmek

için yeni bir sisteme geçmemiz gerektiğini anladık. Böylece bir ERP yazılımı arayışına girdik.

caniasERP ile çalışmaya nasıl karar verdiniz? Sizin için belirleyici özellikler hangileriydi? ERP yazılımı kullanmaya karar verdikten sonra detaylı bir inceleme süreci başlattık. Büyük-küçük ölçekli hemen hemen bütün yazılım firmaları ile temas kurduk, karşılaştırma yaptık. Bunun sonucunda tercihimizi caniasERP yönünde kullandık. Çünkü biz, bizim dilimizden konuşabilecek, iş süreçlerimize adapte olabilecek bir yazılım arıyorduk. Kendi yazılım dili TROIA'ya sahip olan caniasERP, geliştirilebilirlik ve esneklik açısından bize en uygun yazılım oldu. Anlaşmanın ardından 2013 yılında projemizi başlattık.

caniasERP ile Yenilenmeye Devam Ediyoruz

ERP sistemine geçiş kararı aldıktan sonra ne gibi çalışmalar yaptınız? ERP sistemine geçiş konusunda kesin karar verdikten sonra yaşanabilecek olası tüm problemleri göze almıştık ve sıkı bir çalışma yaptık. Tüm altyapı hazırlıklarımızı öncesinde gerçekleştirdik; ürün ağaçları ve ürün isimlerini oluşturduk, program için yapılabilecek, ihtiyacımız olan geliştirmeleri belirledik. Bu konuda biraz daha tecrübeliydik; yalnızca bu iş ile ilgilecek bir ekip ayarladık. Benim de dahil olduğum

bu ekip, tüm verileri topladı. Birim yöneticileri, kendileri ile alakalı durumlarda projeye dahil oldular ve gerekli bilgileri sağladılar.

Canlıya geçiş süreciniz nasıldı? Hazırlıklarımız yaklaşık 10 ay sürdü ve 2014 yılında da canlıya geçtik. Canlıya geçtikten sonra her firma gibi biz de sıkıntılı dönemler yaşadık. Ne kadar iyi hazırlanırsak hazırlanalım canlıya geçtiğimizde problemlerle karşılaşacağımızı biliyorduk. Ancak buna kendimizi hazırlamıştık ve zorluklara göğüs gerdik. Özellikle açılan siparişler, ürün ağacı kontrolleri ve MRP çalıştırmaları gibi konularda ekstra efor sarf ettik. Tüm kontrollerimizi tekrar tekrar yapıp hataya izin vermedik. Bir-iki aylık sıkı çalışma sonunda canlıda sistemi tamamen oturtmayı başardık. Ardından kontrol mekanizmamızı kademeli olarak yumuşattık. 12 ayın sonunda sorunsuz şekilde caniasERP ile iş süreçlerimizi yönetmeye başlamıştık. Bu süreçte ara ara geliştirmeler yapıyorduk, IAS'den danışmanlar sürekli olarak bize destek verdi. Sistem tamamen oturduktan sonra tüm dikkatimizi bize özel yapılan geliştirmelere yönelttik.

Firmanız için caniasERP üzerinde ne gibi geliştirmeler yapıldı? caniasERP'nin esnek yapısı ve müşterilerine açık kaynak kodlu olarak sunulması bizim için en cazip özelliklerinden biriydi çünkü geliştirmelere çok önem veriyoruz. Ve muhtemelen standart yazılıma ek olarak firmamız ve sektörümüze özel en değerli geliştirmelerin yapıldığı projelerden biri biziz. caniasERP bizim iş süreçlerimizi iyileştirip geliştirirken bizim de caniasERP'nin sektörümüzdeki ihtiyaçları anlamasına çözümlerini geliştirmesine destek olduğumuzu düşünüyorum. İşin en başında her birim için çalışma metodları yeniden belirlendi ve bunlar sisteme adapte edildi. Fabrikanın nasıl çalışması gerektiğine karar verdik. Daha sonra standart yazılım üzerinden istediğimiz şekilde geliştirmeler yapıldı. Firmamız için yapılan en önemli geliştirmelerden bir tanesi şu an kullandığımız Üretim Kapasite Planlama ekranımız. Bu ekran, iş merkezlerimize, siparişlerin yüklenmesini, satınalma siparişlerinin oluşturulmasını ve üretim sürecinin tamamlanmasını sağlıyor. MRP modülünde de bazı geliştirmelerimiz oldu. Bunların yanında detaylı fonksiyonlar içeren Standart Maliyetlendirme Sistemi ekranı. Bu ekran ile yüzde 100 doğru maliyet analizi yapmaktayız. Stratejimize değer katacağını, yalınlık ve rekabette avantaj kazanacağımızı düşündüğümüz noktalarda geliştirmelere devam ediyoruz. Bu konuda ciddi bir yatırım yaptık. Bize göre geliştirme yapmayı durdurmak, problem demek. Sürekli olarak çalışacağız ve sürekli olarak gelişmeye, yenilenmeye devam edeceğiz.

caniasERP İle Nokta Atışı Kararlar Veriyoruz

caniasERP ile iş süreçlerinizi yönetmeye başladıktan sonra firmanızda ne gibi değişiklikler oldu? Öncelikle stok kontrollerimiz ve MRP çalışmalarımızda 100 kontrol sağlamaya başladık. Kapalı bir sistemimiz var ve artık hiç kimse haber vermeden depodaki tek bir ürünün dahi yerini değiştiremez. Ayrıca caniasERP ile çalışmaya başladıktan sonra tüm sistem birbirine entegre ve zincirleme bir hal aldı; herkes aynı dili konuşmaya başladı. Üretim biriminde bir ürüne 'X' deniliyorsa, pazarlama biriminde ya da son faturalandırma aşamasında da o ürün 'X' olarak adlandırılıyor. Tüm veriler doğru işlendiğinde hatasız raporlama yapabiliyoruz. Bu tutarlı raporlamalar bizlere çok farklı bir vizyon kazandırdı. Düz mantık ile iyi gittiğini düşündüğümüz işlerimizin aslında çok iyi olmadığını fark ettik örneğin. Veyahut kötü zannettiklerimizin iyi olduğunu gördük. Bu tarz konularda daha yerinde aksiyonlar alabiliyoruz artık. Ayrıca caniasERP ile standart maliyet de yapabiliyoruz. Tek bir tuşa basarak standart maliyet hesaplıyoruz ve 100 doğru çalışıyor. Bence bizim ne kadar iyi durumda olduğumuzun kanıtı budur. caniasERP, doğru hedeflere yönelmemizi sağladı. Nokta atışı kararlar verebiliyoruz. caniasERP sayesinde, daha verimli çalışabilmek için hangi süreçleri geliştirmemiz gerektiğini gözlemleyebiliyoruz.

Dijitalleşme Bağımsızlık Demektir

Kurumsal firmaların dijitalleşmesi konusunda ne düşünüyorsunuz? Piyasa koşulları pek iç açıcı değil. Artık bizde de, Avrupa'daki gibi, üretim yapan firmaların kar marjları çok düşük. Eğer böyle bir yazılım kullanılmazsa, küçük karlarla yüksek marjlar yakalamak hayal olur. Bir firma bu tarz bir program kullanmıyorsa, ERP kültürünü benimseyemediyse yaptığı işleri kontrol edemez diye düşünüyorum. Dijitalleşme konusunda konuşmaya gerek bile yok! Önümüzdeki dört-beş yıl içerisinde kesinlikle herkesin iş süreçlerini dijital ortamda yönetmeye başlaması gerekiyor. Dijitalleşmemek demek ERP yazılımları sayesinde elde edilen raporlama ve hedef gösterme gibi avantajlardan mahrum kalmak demektir. Sonuç olarak firmaların tek bir amacı var; para kazanmak. Doğru maliyet analizi yapamazsanız, doğru hedefler koyamazsanız, stoklarınızı doğru kontrol edemezseniz zarar edersiniz. Ayrıca işin bir de kurumsal hafıza boyutu var. Dijitalleşmeyen firmalar kişilere bağımlı kalırlar. İşin içinde insan faktörü ne kadar ağır basarsa hata yapma olasılığı da o derece artar. Şahıslar kalıcı değil ama firma her zaman bakii. Verileri tek bir sistem üzerinde tutmak firmalara bağımsızlık kazandırır.

caniasERP Özge Plastik'in Olmazsa Olmaz Parçası

caniasERP'yi sektörünüzdeki firmalara tavsiye eder misiniz? caniasERP diğer ERP programlarına göre çok daha esnek ve kullanması, adapte olması kolay bir yazılıma sahip. Bu nedenle kesinlikle öneririm. Standardın dışına çıkmayan programlara adapte olmak son derece zor. Öncesinde mutlaka benzer başka programlar kullanmış olmanız ya da ERP kültürünü tanımanız gerekir. Şu an tüm iş süreçlerimizi caniasERP ile yönetiyoruz; üretim personelimiz dahil kiokslar sayesinde sisteme veri girişi yapıyoruz. canias ERP artık Özge Plastik' in adeta bir uzvu, olmazsa olmaz bir parçası haline geldi.



