

BÜYÜME İVMESİ

Esnek ve hızlı



BAŞARI HİKAYESİ

Doğru ERP sistemi ile fırsatlar yaratın

Artan taleplerle, şirketler genellikle Excel veya Access gibi standart yazılımları kullanırken bazı sınırlar dahilinde kalmak zorunda kalır. O zaman mevcut ihtiyaçları karşılayan ancak onlarla birlikte büyüyen modern ve geleceğe dönük bir ERP sistemi gerekli hale gelir. Ambalaj çözümleri uzmanı romwell GmbH bu deneyimi yaşadı ve başarılı bir ERP sistemi ile tanıştı.

Bugün, ürün yelpazesi, oluklu mukavvadan yapılan karmaşık şekilli parçalardan çok çeşitli katlama sistemleri ve membran dolgulu ambalajların yanı sıra farklı varyasyonlarda lamine edilmiş plakalar ve dolgu profillerine kadar uzanmakta. Bunlar, mümkün olan en basit ve en ekonomik yollarla optimum ürün korumasına ulaşmak amacıyla her zaman müşteriye özel çözümler. Bu arada üç ürün alanı bulunuyor: Klasik oluklu mukavva pedler, membran pedler ve sözde büküm alanından ürünler. Elbette bugün bu segmentlerin her birinde rakiplelerimiz var. Ancak bizim avantajımız, müşteri için üç paketleme hattının tamamından doğru paketleme çözümünü geliştirmemiz. "Bu, piyasada benzersiz" diyor romwell GmbH Genel Müdürü Oliver Krogh. Ve BT yöneticisi Sven Appel ekliyor: "Müşterilere tüm ambalaj malzemelerini sağlıyoruz ve onlara kendi geliştirdikleri paketleme makinelerimizi ücretsiz sağlıyoruz. Bu tabii ki müşterilerimiz için ilginç çünkü düşük satın alma maliyetleri söz konusu."

En büyük tüketici endüstrisi yaklaşık yüzde 20 ile otomotiv sektörü. Oliver Krogh, müşteri tabanını „Farlar, fren diskleri ve diğer yedek parçalarla yapılan satış sonrası süreçlerden oluşuyor“ diyerek tanımlamaktadır. Ancak, müşterileri için iadelerle ilgilenen veya ürünleri nakliyeden önce paketleyen birçok lojistik şirketi de var. Cironun yüzde 85'i Almanya'da üretiliyor, geri kalanı komşu Avrupa'ya ihraç ediliyor. Önümüzdeki yıl, şirket ve 100 çalışanı 20 milyon Euro ciro engelini aşmak istiyor.

ERP ile büyümeyi destekledik

Şirketin rotası bir süredir bir büyüme yolunda olduğundan, şirket mevcut araçları güvenli bir yatırım ve geleceğe yönelik bir ERP sistemiyle değiştirmek istedi. 2009'a kadar, BT departmanı görevleri hala Microsoft standart ürünleri Access ve Excel ile yü-

rütülüyordu. Teslimat faturalarının ve üretim planlamasının oluşturulması Excel aracılığıyla yapıldı ve esas olarak üretim müdürünün sorumluluğundaydı. Lexware yazılımı finansal muhasebe için kullanıldı ve Access de bize bir CRM modülü olarak hizmet etti "diyor Sven Appel. „Dileğimiz, fiyat teklifinden siparişe ve üretimden faturalandırmaya kadar operasyonel olarak ilgili tüm verileri tek bir sistemde merkezi olarak yönetmekti,“ diye ekliyor BT yöneticisi. Kapsamlı pazar araştırması yapıldı, CEBIT ticaret fuarında değerlendirmeler yapıldı ve son olarak üç ERP çözümü kısa listeye alındı: SAP, Microsoft Dynamics NAV ve IAS'tan caniasERP. Sunumlardan sonra Dynamics NAV ve caniasERP seçimde kaldı. Maliyet açısından ikisi arasında pek bir fark yoktu, ancak caniasERP çok daha esnek bir sistemdi" diyor Oliver Krogh. Seçim için belirleyici nokta buydu.

"Ve böylece yönetim, BT ve bölüm başkanları tarafından ortaklaşa alınan karar, açıkça Karlsruhe merkezli Industrial Application Software GmbH (IAS) ERP standardı caniasERP'nin lehineydi. caniasERP'yi bir tür temel sistem olarak tanımladık. İlgilenmek zorunda olmadığımız farklı işlemlere sahip kapsamlı bir temel yapı kiti. Bu nedenle prensip olarak tüm endüstrilere uyuyor" diyerek Appel ERP çözümünün ana hatlarını çiziyor. "Örnek olarak, bir teklifin oluşturulmasından faturaya kadar standart sistemde yer alan belge akışından bahsedebiliriz. Doldurmak için ek alanlara ihtiyacımız var. Ve formlarımız farklı görünüyor" diyor ve devam ediyor BT yöneticisi, "Bu yüzden standart sistemde mevcut olanı kullanıyoruz ve geri kalanını ona kolayca ekleyebiliyoruz. Bu sistemle ilgili özel olan şey bu."

Kendi uyarlamaları ve yenilikleri

“Bununla, diğer şeylerin yanı sıra, proje yönetimini kastediyor: Burada, bir müşterinin talebinden malın üretim ve teslimatına kadar olan süreç eşleştirilir. Şirket, sipariş durumunun her zaman bilinmesi ve gerekli adımların ofis ve geliştirme departmanları tarafından hazırlanıp programlanabilmesi için bu süreçleri ayrı bir işlemde yönetmek ve izlemek istedi. Bu bizim için önemliydi, ancak standartta bu form yoktu. Şimdi, özellikle bizim için programlanan proje modülü o kadar derinlemesine entegre edildi ki, her müşteriye tıklayabilir, projelerini, mevcut durumu görebilir ve hatta B varyantının neden A varyantı değil, neden burada kullanıldığını bile anlayabilirsiniz. Her şey belgelenmiş durumda” diyor Oliver Krogh mutlu bir şekilde.

“Yeni yöneticimiz, şirketin faaliyetlerinin performansını belirleyen bir Temel Performans Göstergesi olan bir KPI'ye ihtiyaç duyduğundan, IAS ile bir değerlendirme modülünü de başlattık” diyerek Appel başka bir yeniliği dile getiriyor. “Artık bunu ERP'den kontrol edebiliyoruz ve Excel'den herhangi bir şeyi bir araya getirmeye gerek yok” Personel yönetimi dışında neredeyse her şey yeni ERP sistemiyle yapılıyor. Üretimde otomasyon gibi hala kullanılmayan modüller var, ancak caniasERP'nin hizmet portföyünün yüzde 80'inden fazlası halihazırda kullanımda. Sistemden bilançolar veya kar ve zarar tabloları oluşturmaya izin veren bütçe modülü gibi araçlar yakında entegre edilecek.”

“Elbette bazı süreçler de yeniden düzenlendi. Bir ERP sistemi kullanmak kendinizi kontrol etmek için de bir fırsat sunar. Standartı olabildiğince kullanmak istiyorsanız, süreçlerinizi de buna göre uyarlamalısınız,” diye ekliyor CEO.

„caniasERP SON DERECE
ESNEK VE NEREDEYSE TÜM
İŞLEMLERİ HERHANGİ BİR
DANIŞMAN OLMADAN
GEREKSİNİMLERİMİZE GÖRE
UYARLAYABİLİYORUZ.

BU, DİĞER ERP
PROGRAMLARA GÖRE
SUNDUĞU İKİ BÜYÜK
AVANTAJ.”

İyi organize edilmiş proje planlaması

„caniasERP'de biz de sürekli olarak optimize ettiğimiz bir işlemi kendimiz geliştirebildik”, diye anlatıyor Sven Appel. Proje planlaması için, bir satış elemanının bir müşteriyle ilk tartışma içeriğini kaydetmek - örneğin bir kırılmayı iyileştirmek için önemlidir. Örneğin lojistiği değerlendirin veya zayıflatın. Bu, daha sonra, ürün örneklerinin CAD çizimleri veya fiziksel olarak tedarik edilmesi gibi belirli görevlerle sonuçlanır, böylece şirketin kalbi olan geliştirme, bu önemli verilerle başlayabilir. Geliştirme ayrıca ne kadar süreceğini de ekler. Bu aynı zamanda iş akış süreçlerinin buna göre planlanmasına ve herhangi bir değişiklik olması durumunda projeye dahil olan herkesin bilgilendirilmesine olanak tanır. Her zaman devam eden 50 ila 100 projemiz var ve aynı zamanda göz kulak olmamız gerekiyor. Bu artık çok iyi çalışıyor” diye ekliyor.

Diğer bir örnek, yapının bağlantısı. Orada yeni bir makine tasarlandıysa, sistemde henüz bir ürün bulunmamakta. Geçmişte her şey Excel'de manuel olarak oluşturulurken, günümüzde tasarım departmanı parça ve malzeme listelerini CAD uygulaması üzerinden ERP sistemine aktarıyor, burada ürünler otomatik olarak ilgili ürün numarasıyla üretiliyor ve hatta standart tedarikçiler depolanıyordu. Bu, satın alma departmanının makinenin tamamını sipariş etmesini sağladı. Tasarımcılar tarafından yapılan değişiklikler çizimler de dahil olmak üzere otomatik olarak güncelleniyor ve böylece hatalı siparişler göz ardı ediliyor. EDI modülü, ERP yazılımında standart bir arayüz olarak mükemmel çalışıyor.

Gelecek için iyi konumlandırma

Romwell GmbH'de caniasERP ERP sisteminin en önemli özelliği esnekliği ve açıklığıdır: „caniasERP son derece esnektir ve neredeyse tüm işlemleri harici bir danışman olmadan gereksinimlerimize uyarlayabiliriz. Bunlar diğer ERP programlarına göre iki büyük avantaj” diyor Sven Appel. “Bu, bir yandan IAS tarafından sağlanan kaynak koduyla, diğer yandan yazılım tedarikçisi tarafından geliştirilen programlama dili ve geliştirme ortamı TROIA ile mümkün oldu. Temel SQL bilginiz varsa, basit işlemleri sadece birkaç komutla hızlı bir şekilde programlayabilirsiniz” diyen Sven Appel deneyimlerini anlatıyor. Ve zamanla daha karmaşık özelleştirmeler yazılabilir. TROIA programlama dili dahil, geliştirme ortamına aşına olmak için bir eğitim mevcut. Örneğin, artık finansal muhasebe verilerinden likidite raporları ve benzerlerini oluşturabileceğimiz birçok değerlendirme oluşturduk. Sonuçta, tüm diyalogları kendimiz tasarlayabilir ve karmaşık şeyleri hızlı bir şekilde uygulayabiliriz” diye ekliyor BT yöneticisi.

Ve Sven Appel “Oldukça basit çalıştığı için herkes sistemle çalışmayı seviyor. Çalışanlarımız kısa sürede caniasERP sistemi ile çalışmaya alıştı ve kabul-

lendi. Servis teknisyenleri bile raporlarını oraya yazıyor. Başka şirketlerden gelen ve diğer sistemlerle çalışan çalışanların kısa bir süre sonra caniasERP'yi çok takdir etmelerini sağladık"dedi.

Genel Müdür Oliver Krogh,"Geçmişte üretkenlik ve gelir açısından bugün yaptığımız şeyi asla başaramazdık. Eskiden 100 makale yönetirdik, bugün iki binin üzerinde makale yönetiyoruz. Ve ERP sistemimizin bireyselliği ve esnekliği sayesinde adım adım büyümeye devam edebiliyoruz. "Yakın geleceğe bir bakış, şu anda ana konunun tam bütçeleme olduğunu gösteriyor. Ancak bir sonraki adım, Endüstri 4.0'a doğru hareket ediyor: "Üretimi birbirine bağlamak ve makineleri entegre etmek istiyoruz, böylece proses verileri doğrudan onlardan alınabilir. Depoda dijitalleşme ve bugün hala kullanılmakta olan bir dizi manuel süreç, önümüzdeki yıl için çalışmayı planladığımız konu başlıkları. Elbette IAS ve caniasERP ile" diyerek memnuniyetini dile getiriyor.

Röportaj: Digital Business Cloud 5-2019
Oriijinal başlık: ERP – offen für
alle Gelegenheiten
Konuşmacı: Volker Vorburg

