ERP HABER
Türkiye'nin ilk ve tek ERP dergisi
Nisan 2017 | Sayı: 9



Cloudyflex Genel Müdürü

Haluk Çavuşoğlu

"ZOHO 'Ürün Geliştirme'yi 1. öncelik olarak görüyor ve *ürünlerine yeni yetenekler kazandırıyor.*"

Şirketlerin maddi kaybına çözüm: ERP

Dijital Dönüşüm İle Başarıyı Nasıl Yakalarsınız?

Serbest ekonomide en iyi teknoloji kazanır

Download on the App Store
Google play

Maximise your digital footprint
clickcarrot.com



HAYALLERİNİZ İÇİN EN GERÇEK VE YARATICI ÇÖZÜMLER

clickcarrot

Web | Video Animasyon | Seo | Grafik | İçerik | Fotoğraf | Marka Stratejisi | Sosyal Medya | Backlink

EDİTÖR

"Hepimiz yeniden doğmalıyız, sonra bir daha ve bir daha..." Bernard Shaw

Her şeyin hızla değiştiği bugünlerde, yazılım sektörü bu değişimin en keskin biçimde hissedildiği sektörlerin başında geliyor. Her sayımızda olduğu gibi Nisan sayımızda da bu hızı odağımıza yerleştirerek, sektörde uzun yıllardır varlığını koruyan ve çoğu kez ERP sistemleri içerisinde bir modül olarak algılanan CRM konusunu işledik.



Global CRM pazarının en güçlü isimi olan Zoho CRM'i Türkiye Pazarına tanıtan Cloudyflex'in Genel Müdürü Haluk Çavuşoğlu ile CRM'in değişimi üzerine gerçekleştirdiğimiz röportajın yanı sıra, yine ERP'ye dair tüm yenilikler, haberler ve makaleler Nisan sayımızda sizleri bekliyor!

Her şey böylesine hızla değişirken, karşısında durmak yerine değişime kendimizi bırakarak yeniden doğmalıyız... Bizler her sayımızda siz değerli okuyucularımızla yeniden doğuyor ve değişiyoruz!

Keyifli okumalar...

Yağmur Şahin

ERP HABER
Sayı:9|Nisan|2017

GENEL YAYIN YÖNETMENİ:
Harun Doyuran – ***harun.doyuran@erpnews.com***

EDİTÖR:
Yağmur Şahin – ***yagmur.sahin@erpnews.com***

İŞ GELİŞTİRME DİREKTÖRÜ:
Pınar Şengül – ***pinar.sengul@erpnews.com***

İÇERİK VE OPERASYON TAKIM LİDERİ:
Yağmur Şahin - ***yagmur.sahin@erpnews.com***

YAZILIM TAKIM LİDERİ:
Burak Özturan – ***burak.ozturan@erpnews.com***

SOSYAL MEDYA TAKIM LİDERİ:
Katie Slimov – ***katie.slimov@erpnews.com***

İÇERİK ASİSTANI:
Burcu Nihal Demirci– ***burcu.demirci@erpnews.com***

Türkçe İçerik Departmanı – ***info@erphaber.com***

İngilizce İçerik Departmanı – ***info@erpnews.com***

Reklam ve Pazarlama Departmanı – ***info@clickcarrot.com***

Adres:
İSTANBUL MERKEZ:
Altunizade Mah. Kalfa Çeşme Sok. Validebağ 20B-10 Altunizade - Üsküdar – İstanbul

İZMİR OPERASYON MERKEZİ:
Tuna Mah. 1690 Sok. No:5 Ofis:402 Karşıyaka - İzmir

İMTİYAZ SAHİBİ:
Click Carrot Digital Marketing Agency - **HARUN DOYURAN**

İÇİNDEKİLER



3	Editör
6-9	**Cloudyflex Genel Müdürü Haluk Çavuşoğlu**
10	7. Erp Headtohead Etkinliği Erp News Sponsorluğunda Gerçekleştirildi
12	**Türkiye'nin en büyük OSB'si, Uyumsoft ERP'yi seçti**
14-15	Software AG Cumulocity'i Satın Aldı ve Nesnelerin İnterneti Teknolojisindeki Liderliğini Güçlendirdi
16-17	**Ekonomi yeni CRM fırsatlarını yönlendiriyor; işletmeler ise onları kullanmakta zorluk çekiyor**
18-19	ERP, barkodlamanın montaj işçilerinin en iyi arkadaşına dönüşmesine nasıl yardımcı olur?
20-22	**eFinans dünya ile entegre katma değerli hizmetleri ile e-Dönüşüm'e yeni bir soluk getiriyor.**
24	Serbest Ekonomide En İyi Teknoloji Kazanır
25	**Dünyanın en büyük 15 liman operatöründen biri olan Yılport Holding, dijital dönüşüm sürecinde itelligence Türkiye'yi seçti.**
26-27	Şirketlerin Maddi Kaybına Çözüm: ERP
28-29	**Seri üretimin geleceği ERP'de yatıyor**
30	Bursa Sanayisi IFS Endüstri Günleri'nde bir araya geldi
31	**Marmara Üniversitesi İngilizce İşletme Bölümü'nde Microsoft Dynamics 365 (Axapta) ile ERP Eğitimi**
32-33	Her Ölçekte Şirket Kendini E-Dönüşüme Hazırlamalı
34	**Login Yazılım Toros Üniversitesinde Endüstri Mühendisleri İle Buluştu**
35	Mikro Yazılım, Eğitim Alanında Üniversiteler ile Olan İşbirliklerini Geliştirmeye Devam Ediyor
36-37	**abas Türkiye Satış ve Pazarlama Direktörü Ali Çatak ERP HABER 'in yerli ve yabancı yazılım konusunda sorularını yanıtladı.**
38-39	CRM Neden Bütün Satıcıların İhtiyaç Duyduğu Tek E-Ticaret Aracıdır?
40-41	**Dijital Dönüşüm İle Başarıyı Nasıl Yakalarsınız?**


Murat Erdem | KALDE


Yeşim Köktaş | ŞOTEKS


Erdem Keçeci | SİSTEM METAL


Ferit Dansık | PRINTPARK


Esra Kaban | ALTHERM


Erhan Bakaç | OKİDA

İNSAN İŞLER ~~TEKNOLOJİ~~ İLE YÜRÜR

(GİZLİ) ŞAMPİYONLARIN ERP YAZILIMI

abas, şampiyonlar için global iş ortağıdır. Ancak şampiyonlar her zaman çok ünlü değildir. Müşterilerimizin çoğu, kendi pazar segmentlerinde lider olan orta ölçekli şirketleriyle gizli şampiyonlardır. Peki ya sırları? İnsan.

Günümüzde iş ortamı hızlı adımlarla hareket etmeyi ve hızla değişen, gelişen koşullara uyum sağlamayı gerektirmektedir. Modern ve rekabetçi sektör liderliği, son teknoloji ERP yazılımları olmadan düşünülemez hale gelmiştir. Ama, teknoloji ve yenilik tek başına yeterli değildir. İşleri sonuçlandırıp başarıyı getiren yine insandır.

Biz abas ile müşterilerimize, onların günlük operasyonlarını aksatmadan süreçlerine uyum sağlayan yüksek performanslı bir yazılım sağlıyoruz; sağlam, tutarlı ve bakımı kolay olmasının yanı sıra, büyüme ve çeviklik için tasarlanmış bir sistem. Ancak, bizi asıl farklı kılan danışman ekibimizin uzmanlığı ve işimize olan tutkumuz. 35 yıllık deneyim ile müşterilerimizin %93'ünün halen abas'ı kullanmaları şaşırtıcı değil. Sektörümüzdeki gizli şampiyon biziz.

BİZ ABAS'IZ

MADE IN GERMANY

abas ERP

www.abas-erp.com/tr



Cloudyflex Genel Müdürü

Haluk Çavuşoğlu

CRM uzun yıllardır kurumsal hayatın önemli yardımcılarından biri olarak varlığını sürdürüyor. ERP sistemlerinin içinde çoğu zaman bir modül olarak algılanan fakat bundan daha fazlası olan CRM üzerine, dünyada CRM denilince akla gelen ilk firmalardan olan ZOHO'yu Türkiye pazarına sunan Cloudyflex'in yöneticisi Haluk Çavuşoğlu ile bir röportaj gerçekleştirdik.

Cloudyflex'den kısaca bahsedebilir misiniz?
Cloudyflex CRM alanında çözüm ve hizmetler sunan bir bilişim ve danışmanlık firması. Hedefimiz Türkiye'deki firmalara esnek, güçlü ve ekonomik bulut tabanlı iş uygulamaları ile tanıştırmak ve rekabet güçlerini, cirolarını ve karlarını arttırmak. CRM alanında dünya liderleri arasında yer alan Zoho CRM çözümlerinin Türkiye temsilcisiyiz. Zoho'nun Türkiye'deki tek temsilcisi olarak firmalara Zoho çözümlerini etkin olarak kullanabilmeleri için her türlü hizmeti sunmaktayız. Zoho'nun yanısıra 'Pazarlama Otomasyonu' ve 'CRM - Dijital Santral Entegrasyonu' konusunda SalesManago ve Tenfold çözümlerinin, video konferans çözümlerinde de Moxtra'nın Türkiye temsilciliğini yürütmekteyiz.

2017 yılı yazılım dünyası için birçok yenilik barındıracak gibi görünüyor. CRM dünyasında 2017'de ne gibi gelişmeler olmasını bekliyorsunuz?
CRM dünyasındaki gelişmeleri incelemeden önce CRM kavramının özünü ve temel hedeflerini hatırlamakta fayda var. CRM, kurumların en değerli varlığı olan müşterileri ile ilgili iş süreçlerinin etkinliğini arttırmayı hedefleyen çözümleri içeriyor. Bu iş süreçlerinin başında pazarlama, satış ve satış sonrası servis başlıklarını sayabiliriz. Tabii bugün sosyal medya yönetimi ve 'Dijital Pazarlama' süreçlerini de bu başlıklara eklemekte fayda var. Bugün kurumların rekabet güçlerini arttırabilmeleri ve 'Dijital Dönüşüm' yolunda başarılı olabilmeleri için bu saydığımız iş süreçlerinde mükemmelliği hedeflemeleri gerekiyor. İşte CRM kurumlara bu mükemmellik yolunu açıyor.

Bu kadar stratejik ve kritik önem taşıyan CRM alanında doğaldır ki dünya pazarında müthiş bir rekabet var. Her yıl iki hanenin üzerinde büyüyen CRM pazarında yıllık değil neredeyse aylık bazda yenilik ve gelişmeler olmakta. 2017 yılındaki beklentilerimizi de bir kaç konu başlığı altında paylaşabiliriz.

En önemli başlıklardan bir tanesi Mobilite. Günümüzdeki bir satış veya servis profesyonelinin mümkün olduğunca sahada olması gerekiyor. Daha fazla satış yapabilmek veya daha fazla müşteriye servis hizmeti vermek için sahadaki zamanın verimli kullanılması son derece kritik. Dolayısıyla bir satış profesyoneli gün içerisinde müşterileriyle sürekli toplantı halindedir ve zamanının büyük bir kısmını ofis dışında geçirmektedir Keza bir satış sonrası servis profesyoneli de mesaisinin büyük bir kısmını ofis dışında teknik destek veya benzeri saha hizmetleri sunarak geçirmektedir. Bu gerçeklik doğrultusunda bu profesyonellerin kullandıkları CRM sisteminin de mobil cihazlarda çalışabilmesi şart. Bu mobil uygulamalarının kullanıcı dostu olması ve sahadaki profesyonelin bir asistanı gibi çalışması da çok kritik. Diğer yandan mobilite konusu zorlu ve büyük yatırımlar gerektiren bir alan ve bu nedenle ancak kuvvetli CRM üreticileri mobil platformlarda kullanıcı dostu ve gerçekten profesyonellere yardımcı olabilen çözümler sunabiliyorlar. 2017'de bu alanda büyük gelişmeler bekliyoruz. Mobil CRM uygulamalarının hem yetenekleri artacak hem de diğer çözümlerle daha entegre olan mobil uygulamalar göreceğiz.

İkinci önemli başlık 'Entegrasyon konusu'. Artık günümüzde tek bir yazılım ürünü alıp bütün kurum süreçlerini bu ürün içerisinde çözebilmek mümkün olamıyor ne yazıkki. Bu yaklaşım yerine kurumların her alanda 'Türünün en iyisi' olarak adlandırılan birçok ürünü kullanarak kurumlarına özel ve en yüksek katma değeri yaratacak bir çözüm ailesi oluşturmaları gerekiyor. Bu açıdan, seçilen farklı yazılım çözümlerinin birbirleriyle bütünleşik çalışması kritik bir öneme sahip. Bir örnek verirsek, bugün bulut teknolojiler sayesinde türünün en iyisi bir CRM uygulamasını kullanırken, gelen müşteri adayları ile ilgili istihbarat edinmek için başka bir sistemi, toplu e-posta için başka bir sistemi, sosyal medya yönetimi, proje yönetimi, raporlama gibi diğer süreçlerde de farklı farklı teknolojileri veya çözümleri kullanabilirsiniz. Buradaki kritik nokta, seçtiğiniz CRM çözümünün diğer teknolojiler ile konuşabilmesi, bütünleşebilmesi gerekiyor. 2017 yılında bulut teknolojilerinin yaygınlaşması ve firmaların bulut teknolojilerinin getirdiği verimlilik ve maliyet avantajlarını keşfetmesi ile birlikte entegrasyon çok daha fazla önem kazanacak. Kurumlar CRM üreticilerinden diğer kullandıkları ERP, Üretim Takip ve benzeri sistemleri ile haberleşebilen ve entegre olabilen CRM çözümleri arayışında olacaklar.

3. başlıkta, 'Çoklu Kanal' olarak da adlandırılan 'Omni Kanal' kavramını ele almamızda fayda var. Günümüzde müşteriler ürün veya hizmet aldıkları kurumlar ile bir çok kanaldan iletişim kurabiliyorlar. Modern bir müşteri bugün Internet sitesinden kurumun ürünlerini inceledikten sonra telefonla kurumu arayabildiği gibi e-posta da gönderebiliyor. Daha sonra tekrar kurumun web sitesini ziyaret ederek bir iletişim formu doldurup zamanında cevap verilmezse çağrı merkezini arayabiliyor. Bir çok kurum bu farklı kanallardan iletişim kurduğu müşterileriyle yaptıkları dokunuşları ne yazıkki etkin olarak takip edemiyorlar. Kanalların biribirinden haberleri olmadığı gibi bu kanallarda müşterilere verilen hizmet de aynı standartta olamayabiliyor. Dünyada lider olan CRM çözümleri işte bu 'Çoklu Kanal' ihtiyacını etkin bir şekilde karşılayabiliyor. 'Çoklu Kanal' 2017'de kurumlar açısından önemini daha da arttıracak. Rekabette öne geçmek isteyen kurumlar bu alanda yatırım yapacaklar ve 'Çoklu Kanal' yetenekleri yüksek olan CRM çözümlerini tercih edecekler.

Son olarak 'Seçilen CRM çözümünün kurum süreçlerine göre ne derece kolay uyarlanabildiği' konusunu incelemekte fayda var. Satış ve satış sonrası servis süreçleri günümüzde sürekli olarak değişim gösterebilmekte. Müşterilerin değişen talepleri doğrultusunda kurumlar son derece çevik davranarak iş süreçlerini hızla değiştirebilmeleri gerekiyor. Bu nedenle CRM üreticilerinin de pazara sundukları ürünlerin kolay ve hızlı bir şekilde uyarlanabilmesi gerekiyor. Bu konuda başarılı olan CRM üreticileri kurumları büyük başarılara taşıyabilecekler. 2017'de

bu alanda da önemli yenilikler bekliyoruz. Bu alanda başarılı olan CRM ürünlerinde dakikalar, saniyeler mertebesinde iş süreçleri ile değişiklikler yapılabiliyor, ve bu değişiklikler anında saha ekiplerine ve müşterilerine yansıyabiliyor.

Zoho CRM de 2017'deki bu değişikliklerden etkilenecek mi? 2017'de Zoho CRM ile ilgili yenilikler nelerdir?

Kesinlikle! Zoho bir çok diğer CRM üreticisinden farklı olarak 'Ürün Geliştirme'yi 1. öncelik olarak görüyor ve ürünlerini sürekli olarak geliştirerek yeni yetenekler kazandırıyor. 2016 yılında Zoho CRM başta olmak üzere bir çok Zoho ürününde yenilikler yapıldı. Zoho CRM'in kullanıcı arayüzü tamamen yenilendi. Mobil uygulamalar baştan aşağı yenilendi ve CRM içerisine bir çok yeni özellik eklendi. Yeni eklenen 'Satış Sinyalleri' teknolojisi ile bir satış profesyoneli müşterisinin firmayla yaptığı tüm etkileşimlerden anında haberdar olabiliyor. Örneğin sıcak bir müşteri adayı kendisine gönderilen bir e-posta bültenini açarsa o müşteriden sorumlu satışçı anında haberdar ediliyor. Bu anında bildirimler satış profesyonellerine hızlı ve güncel istihbarat sağlıyor.



2016'da Zoho Marketplace (Pazaryeri) duyuruldu ve Zoho ürünleri ile bütünleşik çalışabilen yüzlerce dış uygulama pazaryerinde müşterilerin kullanımına sunuldu. 2017 yılında Zoho Pazaryeri'ne yeni uygulamalar eklenmeye devam edecek. Bu sayede kurumlar alıştıkları ve kullandıkları 'Türünün en iyisi' uygulamaları Zoho CRM ile bütünleşik halde kullanabilecekler.

Zoho, 2017'ye de son derece hızlı girdi. Mart ayında yapılan duyuruyla Zoho CRM'i daha da kuvvetlendiren yeni özellikler piyasaya sürüldü. Bunları kısaca sıralarsak, 'BluePrint' özelliği sayesinde kurumlar iş süreçlerini Zoho CRM içerisinde artık adım adım ve kurallara dayalı olarak icra edebilecek. Normalde pahalı ve yüksek efor gerektiren 'BPM - İş süreçleri Yönetimi' platformlarında sağlanan yetenekler artık Zoho CRM içerisinde yer almakta. 'Blue Print' özelliği ile kurumlar artık örneğin bir 'Satış Sürecinin' hangi adımlar ilerleyeceğini; her adımda ne gibi bilgilere ihtiyaç olacağını ve kimlere bilgilendirme yapılacağını adım adım tasarlayabiliyorlar. Bu sayede daha kontrollü ve hataları azaltan iş süreçleri tasarlanabiliyor.

Zoho, son dönemde moda olan "Yapay Zeka Asistanlar" konusunda da yatırım yaptı ve 'Zia' adlı sanal asistanı duyurdu. Zia, kullanıcıların CRM içerisindeki faaliyetlerini takip ediyor ve onlara tavsiyelerde bulunuyor. Örneğin Zia sayesinde Zoho CRM kullanıcılara her müşteriye hangi saatlerde ulaşmaları gerektiği konusunda ip uçları veriyor. Bu sayede satış ekipleri müşterileri doğru zamanda arayarak daha etkin sonuçlar alabiliyor. Zia günlük görevleri takip ediyor ve kullanıcıların performansı azaldığında kendilerine ufak uyarılarda bulunuyor. Satış müdürlerine de şirketlerindeki 'Müşteri Adayı Yaratma', 'Satış Fırsatları Yaratma' gibi süreçlerde zaafiyet olduğunda bunu farkederek bilgi verebiliyor.

2017 yılında her alanda yenilikler devam edecek. Zoho CRM ve diğer Zoho ürünlerindeki mobil uygulamaların yetenekleri artacak. Zoho, son dönemde popüler olan ve 'E-Posta' iletişimini ortadan kaldıran 'Slack' ürününe de rakip bir ürün çıkıyor : Zoho Cliq. Henüz detaylarını paylaşamıyoruz ama Nisan ayında bir blog yazısı ile duyuracağımız Zoho Cliq sayesinde kullanıcılar kendi aralarında daha etkin haberleşebilecek, satış, pazarlama ve servis departmanlarının verimliliği daha da artacak.

Türkiye'deki CRM sektörü hakkında neler söyleyebilirsiniz?

Türkiye'deki CRM pazarını 20 seneden uzun bir süredir takip etmekteyim. Günümüzde 1990'lı yıllarla karşılaştırdığımızda bir çok şeyin değişmekte olduğunu söyleyebilirim. Öncelikle daha önce yalnızca büyük firmalar, bankalar, büyük üretim firmaları veya telekom firmaları tarafından kullanılabilen CRM çözümleri artık en ufak kurumlar hatta bireysel girişimciler tarafından bile kullanılabilmeye başlandı. Bulut adını verdiğimiz teknoloji altyapıları ve bulut tabanlı ürünlerin ortaya çıkması bunun en büyük sebebi. Bundan 20 sene önce, donanım, yazılım ve hizmetler toplandığında en az 35-40,000 USD seviyelerinde yatırım gerektiren; daha büyük kurumlarda 200,300, 500,000 USD ve üzerine çıkabilen CRM yatırımları gerekebilmekteydi. Artık bu kadar büyük bütçelerin pek kalmadığını söyleyebilirim. CRM çözümleri artık kullanıcı başına 17-18 USD'den başlayan fiyatlarla ve herhangi bir yatırım yapmadan ve taahhüt verilmeden kullanılabiliyor. Bu derece uygun fiyatlar, CRM kullanmak isteyen kurumlar açısından son derece büyük bir avantaj. Tabii bu kadar uygun bütçelerle sunulan CRM ürünleri üretici firmalar arasındaki rekabeti de müthiş kızıştırıyor. Bu pazarda ürün geliştirmek isteyen firmaların işi gerçekten son derece zor.

Diğer yandan Türkiye CRM pazarı hızla ve dünya ortalamasının çok üzerinde büyümekte ve bu hızlı büyüme CRM üreticileri açısından da büyük fırsatlar doğurmakta. Kanımca bu alanda başarılı olabilmenin yolu artık uzmanlaşmaktan geçiyor. Dünyada bu konuda lider olan çözümlerin önde gelenleri Türkiye'de temsil ediliyor. Yerli CRM üreticilerinin bu ürünler ile rekabet edebilmeleri oldukça zor. CRM alanında dünya liderleri ile rekabet edebilecek düzeyde bir çözüm üretebilmek

için çok büyük yatırımlar gerekir ve yalnızca Türkiye ölçeğinde bu yatırımlardan geri dönüş alabilmenin mümkün olacağını düşünmüyorum. Bu alanda yatırım yapmayı planlayan yerli CRM üreticilerinin sektörel bazdaki ihtiyaç boşluklarını inceleyerek sektöre özel çözümler üretmelerini tavsiye ediyoruz. Hedef olarak da yalnızca Türkiye değil dünya pazarlarını hedef almak doğru olacaktır.

Zoho ürünlerinin piyasadaki ERP ürünleri ile entegrasyon kabiliyeti hakkında bilgi verebilir misiniz?

Zoho CRM, son derece açık bir platform ve bu açık yapısıyla hem dış sistemlere veri aktarabiliyor hem de dış sistemlerden veri alabiliyor. Burada önemli olan ERP firmasının dışarıya veri alma ve verme konusunda açık olup olmaması. Cloudyflex olarak her türlü ERP ürünü ile entegre olabiliyoruz. Bu konuda özel bir Entegrasyon çözümü geliştirdik. Bu çözüm sayesinde siparişleri ERP sistemlerine aktarabiliyor, güncel ürün kartlarını ERP ürünlerinden alabiliyor veya güncel cari hesap bakiyelerini ERP'den çekerek Mobil CRM içerisinde satış ekiplerinin görüntüleyebilmesini sağlayabiliyoruz. Her ERP'nin kendine has bir yapısı ve kurgusu var. Bu nedenle ERP sistemleri ile entegrasyon yaparken genellikle o ERP konusunda uzman olan çözüm ortakları ile çalışıyoruz.

CRM, ERP sistemlerinde bir modül olarak yer alıyor. Sizce CRM bir modül müdür? Hali hazırda içinde CRM modülü de olan bir ERP yazılımı kullanan firmalar neden CRM sistemini ayrı satın almalıdır?

Evet bir çok ERP ürününde 'CRM', bir 'modül' olarak değerlendiriliyor. Bu kanımca son derece yetersiz bir bakış açısı ve CRM'e yatırım yapmayı arzu eden kurumları da çoğu zaman yanıltabilmekte. Özellikle CRM kavramına aşina olmayan ve modern bir CRM platformunun yeteneklerini bilmeyen kurumlar ERP içerisindeki yetersiz CRM modüllerinin cazibesine kapılarak açıkçası zaman kaybediyorlar. Günümüzde zaman para demektir! Başarısız bir CRM projesinin kurumlara olan maliyeti yalnızca harcanan lisans veya hizmet bütçeleri değildir. Satış ekiplerinin etkin bir şekilde yönetilememesi ve dolayısıyla yaşanılan satış kayıplarının kurumun ciro ve karlılığına olan negatif etkileri kaçınılmazdır.

CRM bugün artık ERP içerisinde 'tek bir modül' olarak ele alınamaz. Vizyonu bu kadar dar olan ERP üreticileri ne yazıkki günümüz kurumlarının ihtiyaçlarını karşılayamazlar. CRM, ERP'den bağımsız ve en az ERP kadar önemli ayrı bir kategoridir. Kurumların da bu gerçeği doğru bir şekilde algılayarak CRM süreçleri ile ilgili ihtiyaçlarını ERP'den bağımsız olarak değerlendirmelerini ve projelendirmelerini tavsiye ediyoruz. Geçtiğimiz senelerde bu konuyu doğru olarak algılayamayan bir çok kurumun ERP ürünlerinin içerisinde ele aldıkları CRM projelerinin başarısız olduğunu ve kurumların ihtiyaçlarını karşılamakta yetersiz kaldıklarını gözlemledik.



Dijital Dönüşüm nedir? Firmaların dijital dönüşümüne Zoho CRM ile nasıl katkı sağlarsınız?

'Dijital Dönüşüm' kurumların iş yapış şekillerini, iş süreçlerini günümüzün modern bilişim teknolojileri ışığında yeniden ele almaları ve yeniden yapılandırmalarıdır. 1980-90'lı yıllarda moda bir terim olan 'Re-Engineering' (Yeniden Yapılandırma) kavramına benzer bir kavramdan bahsediyoruz. Dijital Dönüşüm, kurumların rekabet güçlerini, karlılıklarını ve cirolarını arttırabilmeleri için kritik önem taşıyor.

Zoho CRM kurumların 'Dijital Dönüşüm'ünde kilit taşı olarak adlandırabileceğimiz son derece kuvvetli bir platformdur.
Zoho CRM çözüm ailesi ile bir kurumun müşteriye dokunan bütün süreçlerini tam anlamıyla otomasyona kavuşturabiliyoruz. Bu sayede, kurumun sosyal medya kanalları, web siteleri, saha satış ve satış sonrası hizmet ekipleri, satış destek departmanları ve diğer operasyonel süreçler birbirine tamamen bütünleşik bir yapıda müşterilere hizmet sunabiliyorlar. Örneğin bir müşterimizde, bir Google reklamına tıklama ile başlayan satış yolculuğu kurumun web sitesinde başlayan bir chat/sohbet ile devam ediyor ve anında CRM sistemi içerisinde bir müşteri adayına dönüşüyor. Akabinde telefon, e-posta kanalı ve yüzyüze ziyaretler ile devam eden satış sürecindeki müşteri ile yapılan tüm dokunuşlar, yazışmalar, temaslar, e-postalar, teklifler CRM sisteminde otomatik olarak kayıt altına alınabiliyor. Daha sonra kendisine teklif iletilen müşteri kurumun web sitesini tekrar ziyaret ettiğinde, Zoho CRM anında ilgili satış temsilcisini 'Teklif verdiğiniz sıcak müşteriniz' web sitenizi ziyaret etti diye uyarabiliyor. Bu sayede ilgili satış temsilcisi anında müşteriyi arayarak satışı hızlandırabiliyor veya tamamlayabiliyor.

Zoho CRM'in en büyük avantajlardan birisi de son derece hızlı ve kolay hayata geçirilebilmesi. Artık bir 'Dijital Dönüşüm' projesi için aylar, yıllar gerekmiyor. Günler veya haftalar mertebesinde hızla hayata geçebilen CRM projelerinden bahsediyoruz. Tabii bu kadar hızlı hayata geçirilebilen CRM çözümü de hem kurumun riskini azaltıyor hem de toplam maliyetleri aşağı çekiyor.

CRM alanında adım atmak isteyen tüm kurumları Zoho CRM'i denemeye çağırıyoruz. Cloudyflex olarak Zoho gibi başarılı bir platformu Türkiye'deki firmalara sunabilmekten son derece mutlu ve gururluyuz ve Zoho'nun faydalarını tüm kurumların keşfetmelerini arzu ediyoruz.



7. ERP HEADtoHEAD ETKİNLİĞİ ERP News SPONSORLUĞUNDA GERÇEKLEŞTİRİLDİ

Lumenia'nın ev sahipliğini ve ERP News'in medya sposnsorluğunu üstlendiği Milton Keynes'daki MK Dons Stadyumunda düzenlenen yedinci ERP HEADtoHEAD™ katılımcılar ve satıcılar tarafından müthiş bir başarı olarak kabul edildi. Etkinlik İngiltere'nin önde gelen 12 satıcısı ve onların çözümlerini karşılaştırmak için 140 üst düzey yöneticiyi tek bir çatı altında buluşturdu.

Önde gelen bağımsız ERP danışmanları tarafından sağlanan ve iki gün süren etkinlikte Lumenia, 12 satıcı da sunumlarına katılmalarının neden iyi bir fikir olacağı konusunda katılımcıları ikna etmeye ve dört dakika içinde kendilerini tanıtmaya başladığında heyecan verici başa baş bir karşılaşma başladı. Daha sonrasında temsilciler Finans, Üretim, Tedarik, Satış Kotası ve Yüksek Hacimli Satış gibi iş süreçlerine ayrılan oturumlardan hangilerine katılacakların seçti.

Katılımcılar ayrıca Lumenia Danışmanlık tarafından 'ERP'yi Başarılı Bir Şekilde Uygulamak – Alınan Dersler' isimli etkileşimli satıcıdan bağımsız bir sunuma katılma fırsatının yanı sıra son kullanıcılarının ERP sistemini uygulama deneyimleri hakkındaki panelini de dinleme şansına erişti. Satıcılar çözümlerini daha derinlemesine tartışmak ve sorulara cevap vermek amacıyla fuar katında da hazır durumdaydı.

Etkinlik, "ERP HEADtoHEAD ™ En Tanıtım -UK 2017" ödülünün kazananının açıklanmasıyla sona erdi. Intact Yazılım tarafından tanıtılan Intact IQ %89,6'lık bir katılımcı memnuniyetiyle 2017 yılının kazananı oldu.

"ERP HEADtoHEAD™ etkinliğine yönelik olarak hem satıcılardan hem de katılımcılardan gayet olumlu geri bildirimler aldık. Lumenia'nın genel müdürü Sean Jackson, "Her bir etkinlik daha da büyük ve iyi konuma geliyor ve bir sonraki etkinliği önce 2017 yılının Ekim ayında Dublin'de ardından 2018'in Mart ayında İngiltere'de gerçekleştirmeyi planlıyoruz.," diye ekledi. Yıllar boyunca, katılımcılar bir dizi önde gelen üretici, dağıtımcı ve perakendecilerden oluştu. Katılımcılardan gelen yorumlar arasında şunlar da vardı: "Vaktimi iyi bir şekilde geçirdiğim mükemmel bir etkinlik"; "Bütün ürünleri aynı anda karşılaştırmak için çok kullanışlı".

Bir sonraki etkinlik Ekim 2017'de Dublin'dekine takiben Mart 2018'de İngiltere'de yapılacak. Daha fazla bilgi ve ön kayıt için etkinliğin web sitesini ziyaret edin **www.erpheadtohead.com**



Şirketiniz yerli, idealleriniz milli...
Ya yazılımınız?



Sanayi casusluğunun ve siber istihbaratın yaygınlaştığı günümüzde kuruluşların hayati verilerini barındıran ERP yazılımlarının güvenliği millî ve stratejik bir önem kazandı. Uluslararası standartlarda yazılım geliştiren, %100 yerli sermayeyle kurulan CPM olarak şirketlerimize sadece güvenlik ve güvenirlilik değil yüksek verimlilik ve yüzde 25'lere varan kârlılık vaad ediyoruz.

CPM Yazılım A.Ş.
Flatofis İstanbul, Otakçılar Cad. No: 78 Kat:1 D
Blok No:73 Eyüp - İstanbul / TÜRKİYE

444 8 177
www.cpm.com.tr

cpm
Yerli yerinde çözümler



Türkiye'nin en büyük OSB'si, Uyumsoft ERP'yi seçti

İkitelli Organize Sanayi Bölgesi Başkanlığı, iş süreçlerini entegre bir yönetim sistemine kavuşturmak için Uyumsoft ERP'yi seçti.

İkitelli OSB ile Uyumsoft arasında, 2 Mart 2017 tarihinde, "Uyumsoft ERP Projesi" için imzalar atıldı. İmza törenine, İkitelli OSB Yönetim Kurulu Başkan Vekili Şaban Gülbahar, Uyumsoft Genel Müdürü Hüseyin Şahin, İkitelli OSB Yönetim Kurulu Üyesi (Nikelajcılar San. Sit. Başkanı) Sebahaddin Kayas, İkitelli OSB Yönetim Kurulu Üyesi (Demirciler San. Sit. Başkanı) Mustafa Topçuoğlu, İkitelli OSB Yönetim Kurulu Üyesi (Pik Dökümcüler San. Sit. Başkanı) Nedim Çırpıcı, İkitelli OSB Bölge Müdürü Haydar Yıldız, İkitelli OSB İdari İşler Müdürü İbrahim Uğur Işık, İkitelli OSB Güvenlik Koordinatörü Dr. Eray Güçlüer ve Uyumsoft Kıdemli Satış Yöneticisi Mehmet Torun katıldı.

Yıl içerisinde devreye alınacak olan Uyumsoft ERP projesinde, İkitelli OSB'deki farklı birimler tek bir program üzerinden entegre olarak yönetilecek ve aynı zamanda OSB'lere özgü fonksiyonlar da uygulamaya alınacak. Proje ile üyelerin memnuniyetinin arttırılmasına devam edilecek.

300 bine yakın kişiye istihdam sağlıyor

30 bin işyeri, 300 bin çalışanı, yatırım değeri, üretimi, ihracatı, istihdamı ve ekonomiye katkısı ile İkitelli Organize Sanayi Bölgesi, Türkiye'nin en büyük Organize Sanayi Bölgesidir. Sektör çeşitliliğinde de dünya rekoru kıran İkitelli Organize Sanayi Bölgesi'nde, yılda yaklaşık 7 milyar Dolarlık ihracat gerçekleştiriliyor.

İkitelli OSB ile Uyumsoft arasında, "Uyumsoft ERP projesi" için imzalar atıldı

Uyumsoft, 20 yıldır yazılımda lider

Yazılım, danışmanlık, i-Dönüşüm ve e-Devlet projelerinin lider firması Uyumsoft, 20 yıldır ülkemizin yanı sıra, Avrupa ve Türki Cumhuriyetlerde başarılı projelere imza atıyor.

500'ün üzerinde Kurumsal İş Sistemleri (ERP, CRM, HRM, BI vd) projelerini hayata geçiren Uyumsoft, aynı zamanda, e-Fatura, e-Arşiv, e-Defter uygulamalarında 6.000'nin üzerindeki müşterisine lider entegratör firma olarak hizmet veriyor.

İkitelli OSB'de gerçekleşecek proje kapsamında, muhasebe, satış, envanter yönetimi, satın alma ve bordro gibi standart ERP iş uygulamalarının yanı sıra, Uyumsoft'un OSB'lere özgü (Üye Takip Sistemi, Sayaç Yönetimi, İmar – İskan Yönetimi, Aidat Yönetimi, Çevre ve Güvenlik Yönetim Sistemi, Üye İlişkileri Yönetimi, Küşat Yönetimi, Doküman Yönetimi) fonksiyonları ile e-Devlet uygulamaları yer alacak. Bu modüller sayesinde, İkitelli OSB'de, alt ve üst yapıya ilişkin tüm süreçler daha hızlı ve geriye dönük olarak raporlanabilir biçimde takip edilebilecek.



uyumsoft®

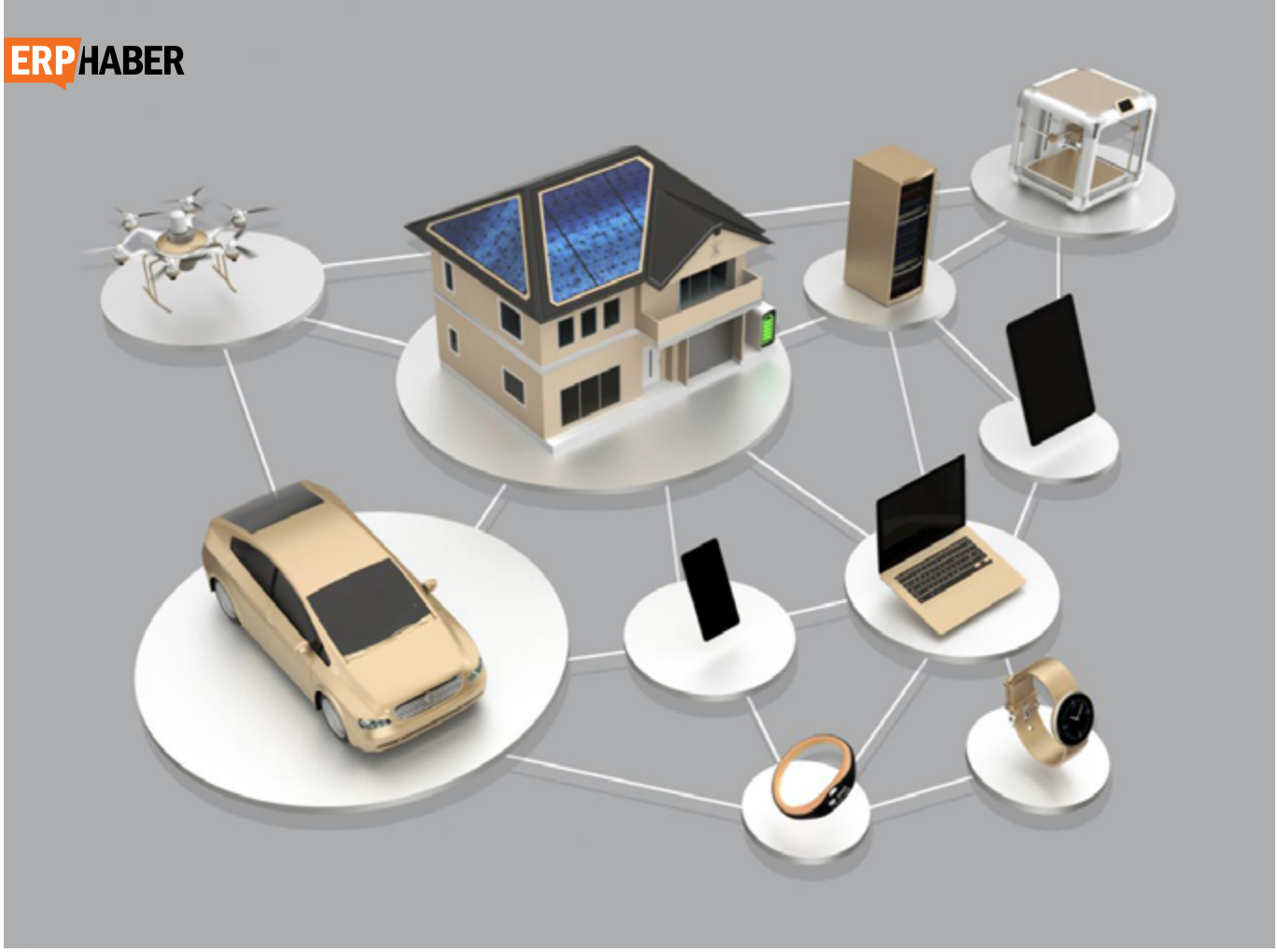
Türkiye'nin yerli ve milli ERP üreticisi



www.uyumsoft.com

YTÜ Davutpaşa Kampüsü Teknoparkı
A1 Blok – Kat:2 – No:201 P.K. 34220
İstanbul / TÜRKİYE

+90 (212) 467 33 33 (Pbx.)



Software AG Cumulocity'i Satın Aldı ve Nesnelerin İnterneti Teknolojisindeki Liderliğini Güçlendirdi

Cumulocity ağ tabanlı aygıtları entegre etmede kapsamlı bir IoT bulut platformu sağlıyor

Darmstadt, March 27th, 2017 – Software AG (Frankfurt TecDAX: SOW) bugün Almanya, Dusseldorf'da bulunan Cumulocity (GmbH) ("Cumulocity") şirketinin satın alma işlemini duyurdu. Cumulocity bulut tabanlı IoT aygıt yönetimi ve AEP (Application Enablement Platform) üzerinden ağ tabanlı dijital aygıtlar ve alıcılar için bağlanabilirlik sunuyor. Cumulocity'nin IoT çözümlerini Software AG'nin portföyüne eklemek işletmelerin maksimum kullanım kolaylığını, esnekliği ve sonuç itibariyle iş değerini sunan operasyonel IoT aygıtlarıyla kendi IT uygulamalarını entegre etmelerini mümkün kılıyor. Software AG için, aralık 2016'da yapay zeka şirketi olan Zementis'in başarılı bir şekilde gerçekleştirilen satın alma işlemine takiben, Cumulocity'nin satın alınması IoT alanındaki liderliğinin genişlemesinde ileri bir adım olarak değerlendirilebilir. Satın alma işleminin finansal detayları ise henüz açıklanmadı.

Stratejik bir ortaklık temelinde, Software AG Cumulocity'nin IoT Bulut Platformunu kendisinin Dijital İş Platformu yazılım portföyüne iki ay önce ekledi. Dijital İş Platformu ve Cumulocity'nin Uygulama ve Aygıt Yönetimi teknolojisinin birleşimi Nesnelerin Interneti'nin karışıklığını azaltıyor, milyonlarca aygıtın ağlarının esnek ve ölçeklenebilir bir şekilde yönetimini mümkün kılıyor. Ek olarak, işletmeler bu IoT edge aygıtlarını herhangi bir mevcut IT uygulamasıyla entegre edebilir ve bu aygıtlara diğer Dijital İş Platformu yazılımını yerleştirebilir.

Software AG'nin CEO'su Karl-Heinz Streibich, **"Nesnelerin İnterneti ve Endüstri 4.0 Software AG ve bütün teknoloji sektörü için merkezi büyüyen piyasa niteliğindedir. Cumulocity'nin satın alınmasıyla birlikte, teknolojik pazar liderliğimizi güçlendiriyor ve müşterilerimizin Nesnelerin İnternetine olan erişimine olanak tanıyoruz. Fiziksel alıcılardan alı-**

nan verileri yenilikçi, analitik yazılım çözümleriyle birleştiren geniş ve bütünsel bir ürün portföyünden faydalanıyorlar." dedi.

Cumulocity'nin CEO'su Bernd Gross **"Software AG ve Cumulocity arasındaki başarılı işbirliği stratejik IoT ortaklığı bağlamında 2015'te başladı – birleşme ise bir sonraki makul adımdır. Software AG'nin bir parçası olarak başarı hikayemizi hızlandırabileceğimiz konusunda ikna olmuş durumdayız. İki şirketin birleşmesinden özellikle partnerlerimiz ve müşterilerimiz faydalanacak,"** diye ekledi.

Cumulocity teknolojisinin satın alımı Software AG'nin ana Nesnelerin İnterneti yazılım hizmetlerini tamamlıyor. Bunlar, akış analitikleri, on-premise, bulut ve hibrit – ve artık IoT aygıtı –

Entegrasyonu, in-memory teknolojisi, dinamik süreç yönetimi ve IoT edge aygıt yönetimidir.

"Bu satın alma işlemi ile Software AG IoT pazarındaki lider konumunu daha da güçlendiriyor"

Software AG'nin portföyünden tamamen faydalanarak, işletmeler insan ve yapay zekâ ara yüzlerinde ideal olarak çalışabilir. Gerçek zamanlı, tarihsel ve tahmini verilerin analizi, değerlendirilmesi ve görselleştirilmesi için tamamlayıcı ürünler yapay zekanın karar verme süreçlerinde en iyi şekilde kullanılmasını sağlar. Üretim kontrolünde veya öngörücü bakımda uzaktan görüntüleme ve makinaların kontrolü örnek endüstri uygulama alanlarıdır.

Zementis'in satın alınmasının yanı sıra, Software AG yakınlarda Bosch, Octo, Dell ve Huawei de dahil olmak üzere büyük şirketlerle büyük, stratejik IoT veya Endüstri 4.0 ittifakını bildirdi.

Cumulocity Hakkında

Cumulocity öncü Nesnelerin İnterneti (IoT) aygıt yönetimi ve uygulamalarına olanak veren firmalardandır. Cumulocity Deutsche Telekom, Software AG ve Gardner Denver gibi markalar da dahil olmak üzere, markalar tarafından üretim, filo yönetimi, tüketici elektroniği ve daha da fazla alanlarda IoT çözümlerini güçlendirmek için kullanılmaktadır. Platformumuz gerçek zamanlı analitikleri ve görselleştirmeyi içermektedir ve açık olarak belgelenen API'ler ve açık UI framework'umuz aracılığıyla kolayca özelleştirilebilir. Cumulocity bulut, on-premise veya hibrit olarak mevcuttur. Büyük ölçekli güvenlik, ölçeklenebilirlik ve güvenilirlik milyonlarca IoT aygıtlarını yönetmek için ihtiyaç duyulan güvenceyi sunar. Aktif partner eko-sistemimiz, 2,500 güçlü geliştirici topluluğumuz ve GTM desteğimiz partnerlerimizin ve müşterilerimizin başarısını garantiye alır.





Ekonomi yeni CRM fırsatlarını yönlendiriyor; işletmeler ise onları kullanmakta zorluk çekiyor

Başkan Donald Trump seçmenleriyle Twitter üzerinden doğrudan bağlantı kurabiliyor, fakat işletmelerin büyük bir çoğunluğu sosyal medya üzerinden anlamlı bir şekilde bağlantı kuramıyor.

SAP 'de global vice president of customer engagement and commerce pozisyonunda bulunan Volkner Hildebrand bir dizi üçüncü parti anket ve rapordan alıntılar yaparak 2017 Customer Engagement & Commerce konferansında yaptığı bir açılış konuşmasında;**"- Başkan sosyal medyayla iletişim kurabiliyor. Herkes başkana sosyal medya üzerinden ulaşabiliyor, fakat müşterileriniz size ulaşamıyor mu? İşte bu kötü,"** dedi

Trump'ın destekçisi ya da karşıtı olsanız da, başkanın çevrimiçi etkileşimin yapısını derinden anladığına şüphe yok. Rekabette avantajlı konumda olmak isteyen işletmelerin sosyal ve CRM'i çağrı merkezi seviyesinde bağlaması gerekiyor çünkü satın alma kararlarını alan insanlar gittikçe self-servisi daha iyi kavradıkça, geleneksel satış fırsatları uçup gidiyor. CRM fırsatlarını kullanarak hizmet ve destek devreye girerek aksi takdirde satış elemanlarının radarlarında görünmeden önce çatlaklardan sızıp düşecek bir satışı zarar görmemiş bir şekilde tutabilir.

Hizmet ekipleri satışlarla birlikte daha da sıkı bir şekilde kaynaşacak

Hildebrand, Madison Avenue'nin efsanevi reklam ajansları sayesinde ülkenin bir imalat ekonomisinden satış merkezli bir ekonomiye geçiş yaptığı 1950 yılı boyunca Henry Ford'un Model T otomobilleri üzerinden ABD endüstrisinin yükselişinin izini sürdü. Reklamların daha az anlam ifade ettiği üçüncü bir geçişe tanıklık ettiğimizi ve CRM sistemleri ile otomasyonun satışları gerçekleştirmede önemli bir noktaya yükseleceğini söyledi. CRM bazı durumlarda müşteri hizmeti ve destek elemanlarının satışları çevrimiçi olarak gerçekleştirmesinde bir katalizör görevi görecek.

Fakat satış ekipleri satışları başka yollarla da artıracak. Hildebran'ın iş arkadaşı ve yardımcı sunucusu olan

Hans ThaulBauer bunu üretim endüstrisinde gösterdi. En ileri düşünceli makine tasarımcıları CRM fırsatlarından yararlanıyor ve makine satarak değil, makinelerinin üretim kapasitelerini satarak rekabetçilerini geçiyorlar.

Bu bir makine bir fabrikaya satıldığında satın alma işleminin ardındaki bakım ekibinin ve yazılım sistemlerinin aksama süresini en aza indirmek için arızaları önceden sezmesi ve belirli bir makinenin vaatte bulunduğu kapasiteyi yerine getirmesi anlamına geliyor. Bir müşteri için, bu şöyle görünüyor: IoT'ye bağlanmış alıcılar performansta ya da titreşimdeki normal dışı değişikleri saptıyor; algoritmalar bakımı tahmin ederek makine kapanmadan önce bir hizmet çağrısını başlatıyor.

SAP'nin nesnelerin interneti ve dijital tedarik zinciri çözümleri kıdemli başkan yardımcısı olan Thalbauer, IoT desteğine, tahmini analitiklere ve bunun gibi uygulamalarda kullanılan bildirim iş akışlarına atıfta bulunarak **"Anlaması kolay, fakat başarması zor,"** dedi. **"Fakat bu yapılabilir ve şirketler bunu yapıyor."**

Gerekli teknoloji hâlihazırda mevcut, fakat henüz uygulanmış durumda değil

Hildebrand hem tüketici hem de ticari müşteriler ve onlara hizmet eden işletmeler arasındaki büyüyen teknoloji açığını gösterdi.

Şirketler CRM fırsatlarını kaçırıyorlar. Daha aktif olması gereken sosyal medya kanalı sorunlarının üstüne, bir de bir milyardan fazla akıllı telefonun kullanımda olduğu fakat işletmelerin %83'ünün müşterilere hizmet veren mobil öncelikli bir yaklaşımının olmaması gibi genel bir problem var.

'doğru analiz ve bildirimlerle donatılan CRM sistemleri, bu sorunlardan bazılarının üstesinden gelip bunları aşmada müşteri desteği çalışanlarının daha atik hale gelmelerine yardımcı olabilir'

Pazarlama, satış ve hizmet departmanları henüz genel olarak tam anlamıyla bağlı durumda değil; işletmeler henüz sadece entegrasyon potansiyellerinin bilgi bağlamında yüzeyinin üstünden dahi geçebilmiş değiller. Hildebrand verileri birleştirmenin daha fazla satış fırsatının kilidini açacağına inanıyor. Mobil öncelikli bir yaklaşım etrafında dönmek bundan daha sonra geliyor.

İyi haber şu ki bir şirket için nereden başlaması gerektiğini anlamak zor olabilirken teknoloji bu bulmaca parçalarının hepsini bir araya getirmek için var. Uber gibi şirketler, işi bitirmeye doğru ilerlerken binicilerine müşteri güveni ve konforunu sağlamak için sürücüleri hakkında yeterli düzeyde veri ve gerçek zamanlı bölge verisi sunarak bu mobil müşteri deneyiminin nasıl çalıştığını anladı.

Fakat Uber bir istisna. Çeşitli anketleri alıntılayarak, Hildebrand çoğu şirketin neyle karşı karşıya olduğunu gösterdi: Çevrimiçi reklamların %99,76'sı dikkate alınmıyor; satın alma sürecinin %57'si ilk etkileşimden önce tamamlanıyor ve tüketicilerin %60'ı kötü bir hizmet deneyiminden dolayı bir satın alma işleminden vazgeçtiklerini belirtti.

Sosyal ve CRM sistemlerinin birleştiği nokta

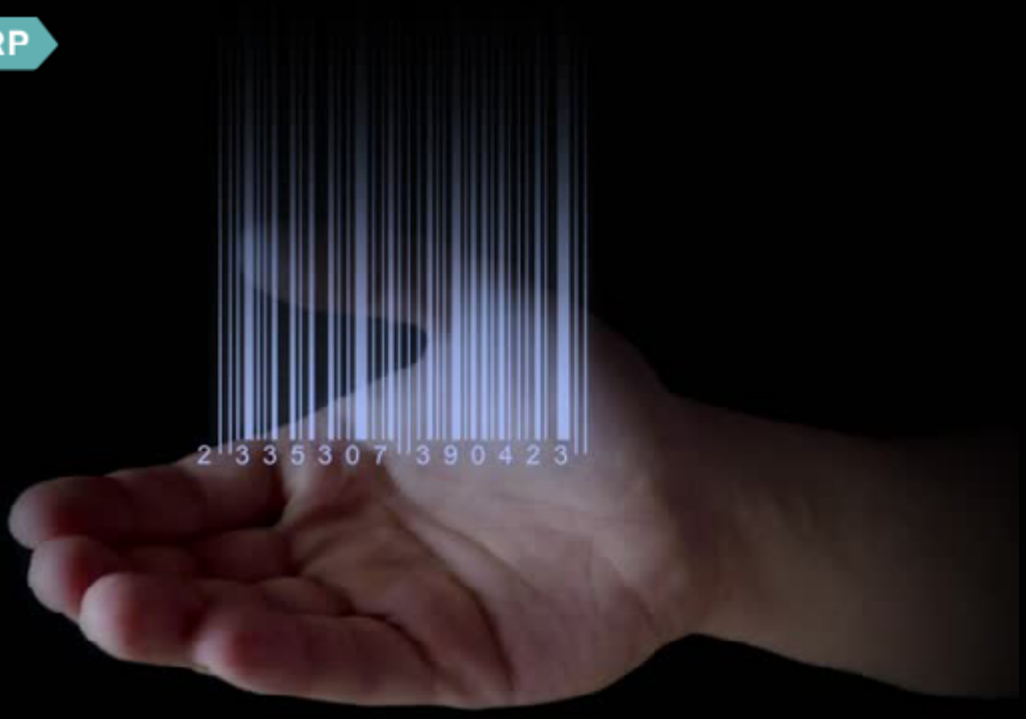
Bunların hepsi, bazı müşterilerin kredi kartlarını yerine koymadan ya da ürünleriniz için bir satın alma talebi imzalamadan önce kaçınılmaz olarak ortaya çıkan bilgi boşluklarını kapatmak için müşteri hizmetlerinden sağlanan pazarlama otomasyonu ve arka uç desteği gerektirir.

Daha sonra yapılan bir sunumda SAP Hybris Service'ın global başkan yardımcısı John Heald, **'doğru analiz ve bildirimlerle donatılan CRM sistemleri, bu sorunlardan bazılarının üstesinden gelip bunları aşmada müşteri desteği çalışanlarının daha atik hale gelmelerine yardımcı olabilir'** dedi.

"Sağlamanız gereken şey: Müşteri bir sorun yaşadığında, ona yardım etmek için buradasınız," dedi Heald. **"Müşteri bir toplulukta 'satın alma işlemimi gerçekleştirmeden önce bu son bilgiye ihtiyacım var' yazan bir bilgiyi paylaştığında arama merkezi ekibinizin orada olduğundan emin olmalısınız."**



abas ERP



ERP, barkodlamanın montaj işçilerinin en iyi arkadaşına dönüşmesine nasıl yardımcı olur?

Elektronik imalat endüstrisinde ERP ile çalışan lot takibi süreçlerinin değeri üzerinde durduğumuz önceki bir blog yazımızda kalite ve güvenceden bahsetmiştik.

Gelişmiş ileri seviye ERP çözümleri, işletmelerin özel lot takip bilgisini, kalite kontrol personeli, envanter yöneticileri, üretim denetçileri, bakım-onarım çalışanları ve hatta finans departmanındaki çalışanların bile görebileceği kadar veri paylaşımını mümkün kıldığından, entegrasyon da sağlanmış olur.

Her şey güzel ve iyidir, ancak barkodlama - üst düzey strateji oluşturmak için ERP ile lot takibini oldukça etkili yapan araç - üretim hattındaki montaj işçilerine nasıl yardımcı olur? Çalışanlar, kendilerini destekleyen güvenilir bir ERP sistemine sahip oldukları sürece bundan oldukça fazla fayda sağlayacaktır.

Daha akıllı zaman yönetimi

Tarih öncesi zaman kaydı cihazları öldü. Yaşasın 21. yüzyılın zaman yönetimi araçları.

Barkodlama, geleneksel zaman raporlamasını her an yener.

Yalın üretim uygulamaları değişkenliğin azaltılması için standardizasyon ile ilgilidir. Ancak, imalatçılar üretimin üzerine oldukça az düşmekte ve çalışılan ile çalışılmayan arasındaki gri alana değil, öğle molalarına, vardiya bitimine vs. odaklanmaktadır. Saniyeler bile oldukça kıymetliyken çalışanlar zaman aşımı yapmakta, dolayısıyla işverenler de sıkı marjlar ve dalgalı talepler nedeniyle zorluk çektikleri sektörde etkinliği geri kazanmak için küçük ama değerli fırsatlarını kaybetmektedirler.

Barkod entegrasyonu tüm bunları değiştirir. Üretim hatları, istasyondan ilk andan itibaren iş çıkış saatine kadar ekiplerin tam potansiyelinden yararlanarak verimlilik-avantaj kazanır. Ancak ERP ile bu teknoloji çok daha fazlasını yapar. İşletmelere, her bir montaj işçisinin nasıl performans gösterdiği, belirli bir görevi yerine getirmek için ne kadar zaman harcadığı, genel olarak takıldığı yerlerin nereleri olduğu vb. konularında veri odaklı bir içgörü sunma gücü vardır. Bu

sayede en iyi performanslara sahip olan çalışanlar belirlenerek istikrarlı ve güvenilir üretimi 7/24 desteklemek için vardiya boyunca eşit olarak dağıtılabilir.

İmleme olarak barkodlama

İş tüketici elektroniği montajında organize olmaya gelince, şans üretim hattının lehine değildir. Minyatürleştirme gibi trendlerin baskısı elektronik ürünlerde son 10 yılda baskılı devre kartlarındaki deliklerin ve çizgi genişliklerinin, yüzde 80 gibi yüksek bir düşüş yaşaması ve işlemci boyalarının son 90 yıl içinde ortalama 90 nanometre'den 14'e düşmesi doğrultusunda limitleri zorlamakta.

Minyatürleştirme gibi trendler limitleri zorlamakta.

Bu, birkaç minnacık ürün bileşeni için yapılır. Ancak tüketiciler sürekli olarak yeni teknolojilerin daha azıyla daha fazlasını yapmasını bekliyorlar; bu nedenle de parçalar ürün başına büyüdükçe sayıları küçülüyor. Bununla birlikte, işletmeler gelişmekte olan pazarlara yönelirken, temel montaj için emsal teşkil edecek bir standart operasyon prosedürü de bulunmamaktadır. İşçilerin, görevlerini etkili bir şekilde yerine getirmeleri için gereken rehberlik eksik olduğunda, yeni yollar denemek her ne kadar heyecan verici olsa da montajda hata olasılığı oldukça yüksektir.

Çalışanlar her adımdan sonra bir barkod okutarak, tam olarak nerede hangi süreçte olduklarını, hangi parçaların eklenmiş olduğunu takip eder ve bir sonraki adımda ne geldiğini ve monte edilmiş bileşenlerin hangi test sürecinden geçtiğini takip eder. Geçmişte bu türden bir doğruluğu elde etmek ve kayıt altına almak için işçiler titizlikle, el yazısı veya daktilo notları tutmak zorunda kalırlardı, bu da yapılması gereken işleri yapmak için geçirecekleri vakitlerini azaltırdı. ERP sistemi, taranan tüm barkodları işlemeye uygun dizilere dönüştüren yapıdır.

"karmaşık montaj işlemlerini küçük sıkıntılardan izole etmek için kusursuz bir yol bulunmamakla birlikte, barkodlama oldukça önemli bir riskin mümkün olduğunca aza indirgenmesine yardımcı olur: insan hatası."

abas ERP



İnsan hatasını denklemin dışına çıkarın

Kazalar elbette olur. Böyle karmaşık montaj işlemlerini küçük sıkıntılardan izole etmek için kusursuz bir yol bulunmamakla birlikte, barkodlama oldukça önemli bir riskin mümkün olduğunca aza indirgenmesine yardımcı olur: insan hatası.

İşverenlerin montaj ekiplerini ne kadar iyi eğittiği o kadar da önemli değil, yanlış tuşa basmayla oluşan yazım hataları ve manuel girişle ilgili diğer yaygın sorunlar daima alt satırlarını ve verilerin kalitesini etkiler. Tarayıcılar ve barkodlar, bu tehdidi ortadan kaldırırken, montaj aşamasında arızalı bileşenlerinin rapor edilmesi için gereken süreyi de azaltırlar. ERP, bu önemli veriyi doğru kanallar boyunca yaymak için gereken uçtan uca entegrasyonu sağlar.

Sonuçta, barkodları ve ERP'yi eşleştirmek, kaliteden ödün vermeden veya büyük veri denizinde boğulmadan zamandan tasarruf ederek üretim verimliliğinin artırılmasına yardımcı olur. Ama hepsinden önemlisi, bu yenilikçi kombinasyon, montaj işçisinin elinden gelenin en iyisini gerçekleştirmesine, dolayısıyla hem direkt olarak ekibine, hem de şirkete gerçek bir katma değer sağlamasına imkan verir.



eFinans dünya ile entegre katma değerli hizmetleri ile e-Dönüşüm'e yeni bir soluk getiriyor.

eFinans Genel Müdürü sn. Okan Murat Dönmez ile eFinans'ın ürün ve hizmetlerini ve e-Dönüşüm'ün ülke ekonomisine katkılarını konuştuk.

eFinans'tan kısaca bahsedebilir misiniz?

eFinans Elektronik Ticaret ve Bilişim Hizmetleri A.Ş., QNB Finansbank ve Cybersoft ortaklığı ile 2013 yılında kuruldu. e-Fatura ürünümüz ile çıktığımız yola, e-Defter, e-Arşiv Fatura ve Kayıtlı Elektronik Posta (KEP) ve müşterilerimize sunduğumuz birçok katma değerli servis ile devam ettik. Bu katma değerli servislerden en önemlisi eFinans'tan hizmet alan müşterilere QNB Finansbank tarafından sunulan eKredi ürünü. eKredi, eFinans e-Fatura kullanan QNB Finansbank müşterileri için yepyeni bir finansman imkanı sağlıyor. Türkiye'de müşterilerine bu imkanı sağlayan tek özel entegratör konumundayız. Kurulduğumuzdan bu yana 6.000'e yakın müşteriye, 8.000'den fazla ürün adedine ulaştık. eFinans sisteminden geçen e-Fatura ve e-Arşiv Faturası ise 75 milyonun üzerinde. Verdiğimiz eğitimler, düzenlediğimiz etkinlikler, üyesi ve sponsoru olduğumuz birçok platform ile sektörü ve müşterilerimizi bilgilendirmeye çalıştık. EESPA'nın (European E-Invoicing Service Providers Association) ilk Türk üyesi olarak müşterilerimize daha global çözümler sunabilmek adına yurtdışı operasyonlarımız için Basware ve Tesisquare gibi Avrupa'nın büyük firmaları ile işbirliği anlaşmaları imzaladık. eFinans olarak, yeni e-Dönüşüm ürünlerinin müşterilerimiz için yaratabileceği maliyet avantajları üzerine projeler geliştirmeye ve katma değerli hizmetlere yatırım yapmaya devam edeceğiz.

e-Dönüşüm halen tam olarak bir tanıma kavuşmuş değil. e-Dönüşümü nasıl tanımlarsınız?

Türk Dil Kurumu'na göre dönüşüm, olduğundan başka bir biçime girme, başka bir durum alma olarak tanımlanmış. Ancak e-Dönüşüm olarak ayrı bir tanım maalesef yok. e-Dönüşüm'ü bilginin, değerin, bir işin ya da sürecin elektronik ortama aktarılması olarak tanımlayabiliriz. e-Dönüşüm, her sektörde kendine farklı bir karşılık buluyor. Bizim sektördeki karşılığını ise finans ve muhasebe, vergiye konuyu verile-

rin dijital ortama taşınması olarak tanımlayabiliriz. Hangi sektörde olursa olsun, e-Dönüşüm bizlere zaman kazandırıyor, tasarruf sağlıyor ve iş süreçlerini kolaylaştırıyor.

e-Dönüşüm'ün ülke ekonomisine katkıları hakkındaki görüşlerinizi alabilir miyiz?

Firmalar, teknolojinin etkin kullanımı ile iş gücünden ve maliyetten tasarruf ederek verimliliklerini arttırıyor. Ticaret ve iş süreçlerinin dijital ortama taşınması ile birlikte iş süreçleri çok daha kolay ve düşük maliyette gerçekleştirilebiliyor. Yıllık 6 milyarı aşkın fatura işlemi gerçekleşen Türkiye'de e-Dönüşümün kısa vadeli yararlarının bile oldukça yüksek seviyede olduğunu görmekteyiz. Arşivleme maliyetleri, kâğıt, posta vb. giderlerin düşeceğini, muhasebe işlemlerinin basitleşeceğini, ödeme sürecinin kısalacağını ve raporlamanın da kolaylaşacağını söyleyebiliriz. Bunun yanı sıra uluslararası yatırımcıların vergi uyumu da kolaylaşmaktadır. Yalnızca 2014 yılında e-Fatura ile 650 milyon TL tasarruf sağlanmış ve 100 binden fazla ağaç kesilmekten kurtarılmıştır. O dönemden bugüne kadar, bu konuda yapılmış başka bir araştırma maalesef yok. Ancak bu tasarruf rakamlarının gelişen e-Fatura, e-Defter ve e-Arşiv Fatura pazarları ile birlikte çok daha yüksek rakamlara ulaştığını söylemek yanlış olmaz. e-Dönüşüm ürünlerinin yalnızca ekonomiye değil, çevreye ve enerji tüketimine de olumlu katkıları yadsınamaz bir gerçek olarak karşımıza çıkmaktadır. Daha önce de belirttiğimiz gibi yalnızca e-Dönüşüm ürünleri değil, bunlarla entegre farklı katma değerli servisler de ekonomiye katkı sağlıyor. QNB Finansbank ile birlikte sunulan eKredi ile KOBİ'ler oldukça kolay bir şekilde çok ucuz finansman imkanına sahip olabiliyor. eKredi gerek fiyat gerekse de operasyonel maliyetler açısından hem finansör kuruma hem kredi müşterisine hem de borçlu tarafa avantaj ve dolayısıyla ülke ekonomisine katkı sağlayan bir sistem.

Dünya genelindeki e-Dönüşüm ile Türkiye'deki e-Dönüşüm'ü karşılaştırırsanız aradaki farklar nelerdir?

Dünya Ekonomi Forumu tarafından 2001 yılında hazırlanmaya başlanan 'Küresel Bilgi Teknolojisi' raporlarında görüldüğü üzere mesele teknik altyapı göstergelerinden ibaret değildir. Ülkelerin bu hizmeti sunumu ve geliştirmesi mevcut durumu etkilemektedir. Türkiye'de e-Dönüşüm beklenenin üzerinde bir hızla ilerliyor. Teknolojiye oldukça yatkın ve istekli bir ülkeyiz. Dünyada e-Dönüşüm gelişmiş ülkelerin yanı sıra gelişmekte olan ülkelerde büyük önem arz etmektedir. Türkiye e-devlet yolunda yaptığı çalışmalarla, Birleşmiş Milletlerin hazırlamış olduğu raporda, 169 ülke arasında 43. sırada yer almaktadır. Türkiye, 1.88'lik e-Devlet endeksi ile dünya ortalamasının biraz üstündedir. eFinans olarak e-Fatura ve finansal servislerde Avrupa'nın önde gelen firmalarından Basware ile Türkiye'deki e-Fatura projeleri ve dış ticaret operasyonları için yaptığımız anlaşma ile 30 farklı ülkede 195 farklı özel entegratör ile birlikte çalışabilen, Türkiye'nin tek, Avrupa'nın ise sayılı küresel e-Fatura servis sağlayıcısı haline geldik. Bu sayede e-Dönüşüm alanında Dünya ile daha bütünleşik bir hizmet anlayışı ile müşterilerimize hizmet vermeye devam edeceğiz.

e-Dönüşüm hizmet sağlayıcısı olarak, eFinans'ın hedeflerinden bahsedebilir misiniz?

Hedefimiz her zaman sektörün öncü ve en iyi hizmet veren firması olmaktır. eFinans olarak önceliğimiz, mevcut e-Fatura, e-Defter, e-Arşiv ve Kayıtlı Elektronik Posta (KEP) ürünlerimizin kalitesini korumak, geliştirmek ve sürekli katma değerli servisler hizmete alarak mükelleflerin işini kolaylaştırmak, onları dijital dünyaya daha kolay ve uygun maliyetlerle entegre edebilmektir. Mükellefler, özel entegratörünü seçerken kaliteli servis ve güvenlik gibi unsurları artık daha ön planda tutuyor. Önümüzdeki dönemde Gelir İdaresi Başkanlığı'nın (GİB) özel entegratör şirketler ve entegrasyon yöntemi ile e-Fatura'ya geçmiş şirketlere uyguladığı denetimlerin artması ile birlikte gelecek olan yaptırımlar ve yeni mevzuatlar sektörün yapısını oldukça değiştirecek. Bununla birlikte önümüzdeki dönemde e-Fatura, e-Defter, e-Arşiv ürünlerine yönelik ciro sınırının aşağıya çekilmesi öngörülüyor. Bunun doğal sonucu olan zorunlu mükellef sayısının artışı rekabeti tetikleyecek, bu da fiyatlara yansıyacaktır. Biz tüm bu olasılıklara hazırız. Önümüzdeki dönemde sektörün ve müşterilerimizin ihtiyaçlarına yönelik yeni ürünler ve bu ürünler ile entegre katma değerli servisleri hayata geçirmek istiyoruz. Bunun için gerekli plan ve yatırımlarımız devam ediyor. 2017 yılı ile birlikte yeni bir ürün segmentasyonu ile

" Dünya ile daha bütünleşik bir hizmet anlayışı ile müşterilerimize hizmet vermeye devam edeceğiz."

müşterilerimize hizmet vereceğiz. Birincil amacımız, e-İrsaliye gibi kamusal e-Dönüşüm ürünlerine ek olarak 'Finansal' ve 'Finansal Olmayan' şeklinde segmente edeceğimiz katma değerli yeni ürünler ile müşterilerimizin günlük hayatlarını kolaylaştırmak, ticari işlemlerinin verimliliğini arttırmak, kamu ve müşterilerimizin ilişkilerini geliştirmek olacak. Kurulduğumuz 2013 yılından bu yana sürdürdüğümüz sektör önderliğini, artan ürün gamı, yükselen müşteri memnuniyeti ve hizmet kalitesi ile perçinlemeye devam edeceğiz.

Devletin işletmeler için yasalar ile sınırlarını çizdiği e-Dönüşüm, bugün hangi aşamadadır? Dönüşüm tamamlandı mı? Yeni neler bekleniyor? Süreç nasıl olacak?

Türkiye'de aktif olarak kullanılan e-Dönüşüm ürünleri e-Fatura / e-Defter / e-Arşiv / e-Beyanname / e-Tebligat şeklinde sıralanabilir. Bu ürünler içerisinde e-Tebligat haricinde Türkiye'deki mükelleflerin %100'ü tarafından kullanılabilir e-Dönüşüm ürünü bulunmamaktadır. Bu kapsamda öncelikli hedef, yapılacak yeni düzenlemeler ile kapsamı genişletmek ve ürünlerin kullanımını arttırmak olmalıdır. Bunun yanı sıra e-Dönüşüm ürünlerinin şirketler açısından maliyet tasarrufu ve kolaylaşan iş süreçleri gibi faydalarını ön plana çıkartarak gönüllü geçişleri arttırmak hem devlet kurumlarının hem de eFinans gibi özel entegratörlerin birincil hedeflerinden olmalıdır.

Türkiye'de e-Dönüşüm sadece yukarıda sıraladığımız ürünlerden ibaret olmayacak. 100'ün üzerinde yasal belgenin e-Dönüşüm'e konu olması bekleniyor. Bu kapsamda 2017 yılı içerisinde öncelikle e-İrsaliye başta olmak üzere Serbest Meslek Makbuzu / Gider Pusulası / Müstahsil Makbuzu ürünlerinin e-Dönüşüm ürünleri kapsamına girebilir. Tüm bu ürünlerin GİB tarafından standartları belirlenip özel entegratörler aracılığı ile mükelleflerin kullanımına açılması bekleniyor.

e-Dönüşüm hizmet sağlayıcısı olarak, sektörde geliştirilmesi gereken, hala eksik olan noktalar var mıdır? Eğer varsa bunlar için yetkililere neler söylemek istersiniz?

Her sektörde olduğu gibi eksik olan, geliştirilmesi veya yeniden düzenlenmesi gereken hususlar e-Dönüşüm sektöründe de mevcut. eFinans olarak en önem verdiğimiz husus e-Dönüşüm hizmet kalitesinin standart hale getirilerek mükelleflerin sıkıntısız hizmet alabilmesinin sağlanması. Bunun için öncelikle hizmet sağlayıcıların düzenli olarak denetlenmesi gerektiğini düşünüyoruz.

Mükellefler, e-Dönüşüm ürünlerini ERP / muhasebe programı veya fatura üretim merkezlerinde oluşan verileri uygun formata çevirerek servis sağlayıcıları aracılığı ile kullanmaktadır. Bahsedilen bu programların uygun verileri uygun koşullarda sağlamadığı durumlarda mükellefler sıkıntı yaşayabilmekte ve istedikleri hizmet sağlayıcı ile özgürce çalışamamaktadır. Bu nedenle bu verileri oluşturan sistemler için bir regülasyonun getirilmesinin mükelleflerin yararı için şart olduğunu düşünüyoruz.



e-Fatura ile yeni tanışacak firmalara hizmet yine eFinans'tan



eFinans'ta e-Fatura
9.90 TL

Standartla yetinmeyin, fazlasını ucuza isteyin!

Paket Ücreti YOK!

Giriş Ücreti YOK!

Aylık Sadece 9.90TL

Yıllık 1.000 adet e-Fatura kontörü hizmetinizde.



e-Dönüşüm tek portalda
e-Dönüşüm ürünlerini tek bir noktadan kolay ve güvenli bir şekilde yönetebilme imkanı.



10 yıl süreli güvenli saklama
e-Faturalarınız için banka güvencesinde 10 yıl süreli saklama hizmeti.



Finansal çözümler
Finansbank desteği ile e-Fatura teminatlı kredi ve daha fazlası...



eFinans Mobil
Ücretsiz eFinans mobil uygulaması ile faturalarınız her an yanınızda.

eFinans

eFinans Elektronik Ticaret ve Bilişim Hizmetleri A.Ş.
Mecidiyeköy Mahallesi Büyükdere Caddesi No:85 Stadhan Kat:1 34387 Şişli / İstanbul
Tel: 0(212) 370 42 00 | Faks: 0(212) 212 00 35 | Müşteri Hizmetleri: 0850 250 67 50
Bilgi: info@efinans.com.tr | Teknik destek: destek@efinans.com.tr
www.efinans.com.tr



Serbest Ekonomide En İyi Teknoloji Kazanır

Bir iş arkadaşım yakınlarda Londra metrosunda bir reklamın fotoğrafını çekti ve bu fotoğraf beni oldukça düşündürdü.

Öncelikle "Serbest Ekonomide En İyi Teknoloji Kazanır" iddiasından ziyade beni şaşırtan şey IT'nin ne kadar yaygın haline gelmiş olmasıydı.

İşte burada ortalama her gün işe gidip gelen yolcumuzu hedef alan, iş modellerinin temeli için teknolojinin kullanımına vurgu yapan bir reklamımız var ve reklamcı okuyucunun bundan uygun bir biçimde etkilenmesini bekliyor.

IT tamamen hâkim eğilim olma yoluna giriş yapmıştır; artık kendi kendine ayakta olan bir alan olmadığınız söyleyebiliriz. Her bir yönetici veya yönetici adayının IT'ye ve IT sonucu ortaya çıkan iş olanaklarına aşina olması gerekir.

Frankfurt'taki Goethe İşletme Okulu tarafından sunulan Dijital Dönüşüm Yönetimi Ustası bölümünün giriş metnini alıntılamak gerekirse: "İş stratejinizi dijital teknolojilere dayandırmak için yeterince donanımlı mısınız? Uygun ve gelişmekte olan pek çok teknolojinin hangilerinin endüstrinizde, işletmenizde ve kariyerinizde uzun süren bir etkisi olacağını belirleyebilir misiniz? İşletmelerde IT teknolojisinin değerini belirleme becerisine hâkim olmak sizi dijitalleşme çağı için daha donanımlı hale getirecektir. Bunu görmezden gelmenin bedelini ödeyebilir misiniz?

Bunların hepsi gayet güzel sorular. Günümüzde herhangi bir departmandaki hangi yönetici endüstrilerindeki yeniliklerin öncülerinden habersiz olmanın bedelini ödeyebilir? Belki de MBA seviyesinde değil fakat —Almanlar bir şeyi yaptıklarında onu hakkıyla yaparlar (Tesla'ya örneğini verebiliriz.)— yöneticiler, CEO'lar, CFO'lar, COO'lar, CXO'lar hepsinin IT tarafından mümkün olanı gerçekleştirmenin gündelik bir gerçeklik haline getirilmesi sanatı hakkında tamamen bilgilenmeye ihtiyacı vardır.

Fakat reklama geri dönmek gerekirse, "Serbest bir ekonomide en iyi teknoloji kazanır"— bu hikâyenin sadece yarısıdır. Dolayısıyla dijital kırılmaya yön veren yenilikçi bir iş fikri tarafından desteklenmelidir. Fakat iddia temel olarak doğrudur.

Aynı paranın iki yüzü olan yenilik ve dijital kırılma, tabii ki başlıca yenilikçi yazılım geliştirme ve destekleyen bir donanım altyapısı tarafından yönlendirilir.

IT üzerinden yenilik şu anda türünün en iyisi sayılmaktadır. CEO'nun işletmedeki çevik kurum içi yazılım geliştirme ve yazılım mimarisi bilgisi üzerinden firmanın yenilikte bulunma becerilerini desteklemeye odaklanması gerekir. Eğer ERP tarafından sunulan hazır işletme mantığı ve modellerine, diğer görece durağan olan uygulamalara güvenirseniz dijital çağda hayatta kalmak mümkün değildir. Her bir işletmenin bir yazılım işletmesi haline dönüştüğünü görüyoruz ve her firmanın yazılımları kendi rekabet avantajını artırmak için kullanması şarttır.

Yeni tamamen dijital işletmelere bakın – Apple, Alibaba, Airbnb, Facebook, Google, Netflix, Skype veya Uber – başarıları kendi eşsiz yazılım platformları üzerine kurulmuştur. Direkt raftan gelen paketler üzerine değil. Anlayacağınız üzere oyunun kuralları tamamen değişti!

Her C-seviyesi bir yönetici IT yazılımı bağlamında düşünebilecek konuma gelmeli, yeni olanakları hayal edebilmeli, dijitalleşme tarafından ortaya çıkan tehditleri belirleyebilmeli ve kuruluşu ile yarının yeni değer zincirini yeniden şekillendirebilmelidir.

Bir MBA gereklilik olmayabilir. Örneğin General Electric, birkaç yıl süresince binlerce geliştiriciyi işe almanın yanı sıra artık bütün yöneticileri günümüzün teknolojisinde yer almalarını mümkün kılmak için bir IT kursundan geçiriyor.

Hiç kimse IT'yi görmezden gelmenin bedelini ödeyemez.



Software AG
Chief Customer Officer (CCO)
Eric Duffaut



NTT DATA Business Solutions
itelligence

Dünyanın en büyük 15 liman operatöründen biri olan Yılport Holding, dijital dönüşüm sürecinde itelligence Türkiye'yi seçti.

Dünyanın en büyük 15 liman operatöründen biri olan Yılport Holding, dijital dönüşümünü itelligence Türkiye ile gerçekleştiriyor.

8 ülkede işlettiği 20 liman ve 6 kara terminaliyle 2025'e kadar dünyanın en büyük ilk 10 işletmecisi arasında yer almayı hedefleyen Yılport, itelligence Türkiye'nin sunduğu uçtan uca SAP uygulama hizmetleriyle, BT altyapısını sadeleştirerek, tüm fonksiyonlarını tek elden yönetmeyi planlıyor. Proje kapsamında, iş süreçlerini kolaylaştıran ve hızlandıran SAP çözümleri uygulanarak, Yılport Holding'in global büyüme stratejisi desteklenecek.

Atlas adı verilen proje, Yıldırım Şirketler Grubu çatısı altındaki şirketlere özel bir dijital dönüşüm projesi olarak başlatıldı. Yılport Holding, projenin ilk uygulama ayağını oluşturuyor. Holding'in Türkiye, İsveç, Norveç, Portekiz, Peru ve İspanya gibi birçok ülkedeki liman operasyonlarında kullanılan lokal fiyatlandırma yapılarını, aktivite bazlı esnek fiyatlandırma modelleriyle global bir bütünlüğe ulaştırmak ve terminal bazlı özelleştirilebilir fonksiyonlarla kolay yönetilebilir hale getirmek, projenin temel hedefleri arasında yer alıyor. Bu doğrultuda limanlarda verilen servislerin tarifeleri; müşteri sözleşmeleri ve operasyonel aktiviteler üzerinde eş zamanlı kontrol ve faturalandırma yapılması hedefleniyor. Finansal raporlamaya kadar tüm süreçler birbirine entegre edilerek hızlandırılıyor, kolay arayüzler sayesinde verimlilik artışı sağlanıyor.

itelligence Türkiye CEO'su Dr. Abdülbahri Danış, **"Yıldırım Şirketler Grubu, Türkiye'nin en hızlı gelişen endüstriyel grupları arasında yer alıyor. Özellikle madencilik ve liman işletmeciliği alanlarında sürekli büyüyen Grubun, dijital dönüşüm yolculuğunda çözüm ortağı olmaktan büyük mutluluk duyuyoruz. itelligence'ın 28 yıllık birikimiyle, Yılport Holding gibi köklü kurumların dijital dönüşümüne yardımcı oluyor, gelecek hedeflerine ulaşmalarını sağlıyoruz."** dedi.

itelligence Hakkında

1989'da Almanya'da kurulan itelligence, iş uygulamaları alanında dünya lideri yazılım SAP'nin ekosisteminde yer alan en büyük uluslararası iş ortaklarından biri. 24 ülkedeki 5.600 çalışanıyla SAP çözümlerini tamamlayıcı yaklaşımlar üretiyor. Gelişen teknolojiyi kurumların hizmetine sunarak rekabet güçlerini artırıyor. Dijital dönüşüm ve sürdürülebilir büyüme hedeflerine ulaşmalarını sağlıyor. SAP'nin Platin İş Ortağı konumundaki itelligence, 2000 yılından bu yana ülkemizde de faaliyet gösteriyor. Şirketin en büyük pazarları arasında Almanya, Amerika, Danimarka, İngiltere ve İsviçre'nin yanı sıra, SAP ekosistemindeki öne çıkan performansıyla Türkiye de yer alıyor. itelligence, Türkiye'deki 460 kişilik uzman ekibiyle, 360'ın üzerinde müşteriye SAP kurumsal yazılım çözümleri ve danışmanlığı alanında hizmet veriyor.



Şirketlerin Maddi Kaybına Çözüm: ERP

Teknoloji dünyasındaki gelişmeler şirketlerin geleneksel yapılarını değiştirmeye devam ediyor. Temel amacı bir işletmenin tüm operasyonel faaliyetlerinin dijital ve elektronik ortamdan yönetilmesini sağlayan yazılım programları, uzun zamandır şirketlerin en önemli gündem maddesi. Bu konuda çıtayı yüksek tutan şirketler, sadece bugünün ihtiyacına cevap veren paket programlar yerine, şirketlerin ihtiyaçlarına göre revize edilip, geliştirilebilen ERP programlarını kullanıyorlar.

Bu konuda çıtayı yüksek tutan şirketler, sadece bugünün ihtiyacına cevap veren paket programlar yerine, şirketlerin ihtiyaçlarına göre revize edilip, geliştirilebilen ERP programlarını kullanıyorlar.Konuyla ilgili açıklamalarda bulunan CPM Yazılım Yönetim Kurulu Üyesi Serkan Ahtagil ***"Kurumsal Kaynak Yönetimi (ERP) sayesinde global bir holding dahi idaresini tek bir noktadan yapabiliyor. Kobiler başta olmak üzere sanayi kuruluşları, yazılım programlarına hızlı bir giriş yaparak, paket programları yerine şirketlerine özel ekleme yapabildikleri yazılımı tercih ediyor."*** dedi.

Günümüzde şirketler, sektörü ne olursa olsun hayatta kalabilmek için yazılıma gereken önemi vermek zorunda.Stok takibinden, malzeme ihtiyacına, planlamadan risk yönetimine, Ar-Ge planlarından, rakamsal verilere, krediler ve

yasal defterlerden, uluslararası raporlamaya ve kalite yönetiminden, toplam verimlilik yönetimine kadar birçok sistemin bir arada çalıştığı entegre sistemler bütünü olan ERP, bir şirketin en önemli bilgilerini içinde barındırıyor.

Ancak sektörde **"Paket Program"** ve "ERP" sistemlerinin aynı hizmeti verdiği algısı oluşuyor. Oysa ki paket programlar şirketlerin belirli ihtiyaçlarına yönelik çalışıp günün beklentilerine cevap verecek halde hizmet verirken, ERP sistemleri şirketlerin hem bugünü hem de gelecekteki isteklerine göre esneyip, özelleştirilip, geliştirilebiliyor. Üstelik bunu yaparken şirketlere ekstradan alt yapı kurulum maliyeti de doğmuyor.

ERP ile paket programları arasındaki en önemli farkın"geliştirme" olduğunu belirten, yüzde yüz yerli sermaye ile kurulan Türkiye'nin lider ERP şirketi CPM Yazılım'ın Yönetim Kurulu Üyesi Serkan Ahtagil; ***"Her sektörün veya firmanınözgün yazılım ihtiyaçları olabiliyor. Bir ERP sistemi sahibi iseniz Know-how'ınızı yazılım firmasına aktarıp onların geliştirmesini isteyebileceğiniz gibi bunu kendi bünyenizde çalışan mühendisleriniz ile de yapabilirsiniz."***- dedi.

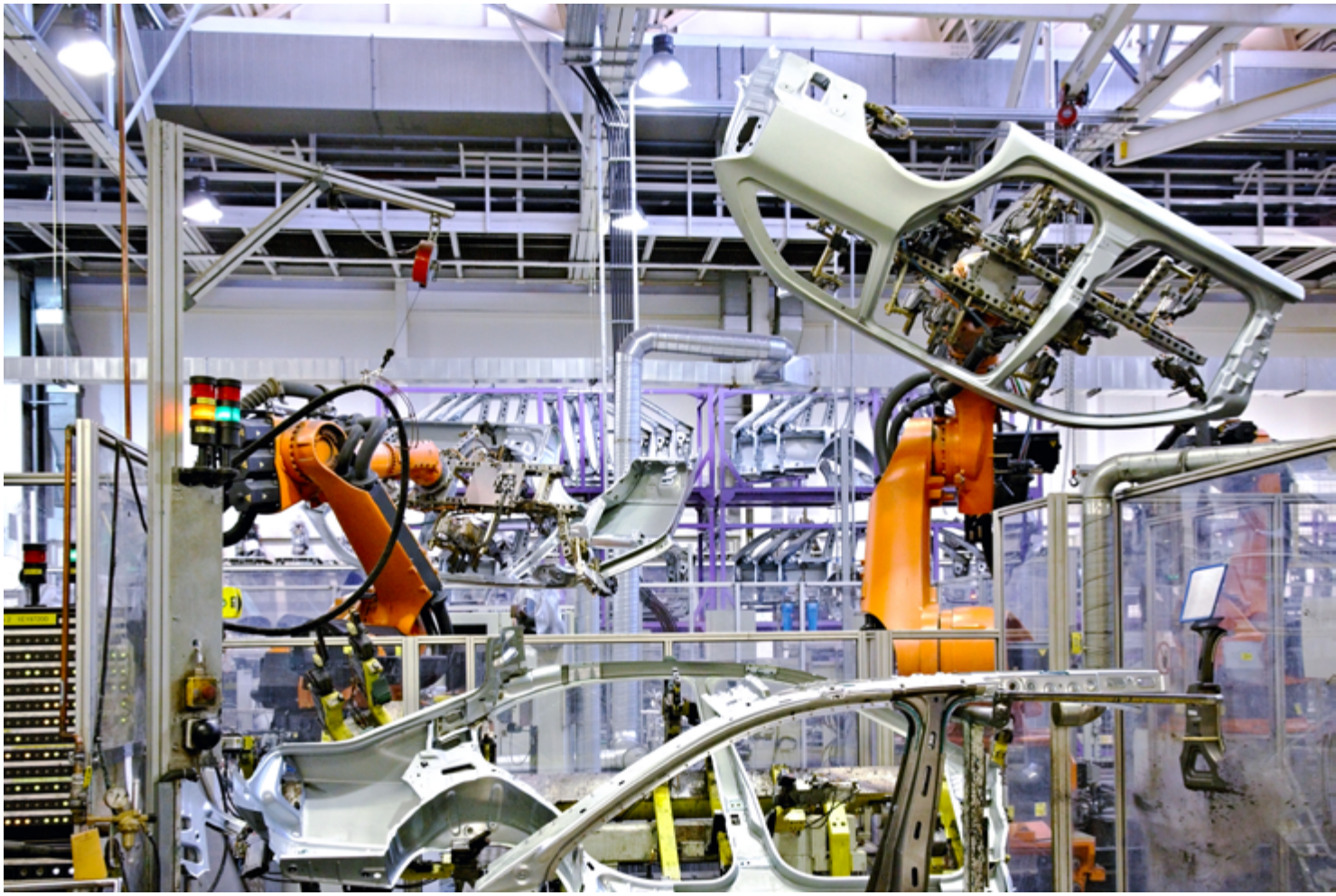
ERP Sistemlerinde Söz Şirketlerin

ERP sisteminin başka bir avantajına değinen Ahtagil, veri tabanına rahatça tablo ve alan ekleme yapılabileceğine dikkat çekiyor. Paket programlarda böyle bir alt yapının söz konusu olmadığını belirten Ahtagil: ***"Özellikle yabancı ERP sistemlerinde bir tablo veya alan eklediğiniz zaman sadece kendi yapısıüzerinden geliştirme yapmanıza izin verir. Yani sınırlandırılır. Ancak yüzde yüz yerli yazılım olan bizim ürünümüzde o sınır da yok. Alt yapımızın esnekliği nedeniyle lego mantığı gibi programa eklemeler yapılabilmektedir. Firmalar burada yazılım şirketlerine muhtaç kalmadan kendi gelişimlerini gösterebilirler. CPM Yazılım olarak biz buna fırsat sunuyoruz. Çalıştığımız markalara eğitimler veriyoruz. Çünkü biliyoruz ki günümüzde en önemli değer zaman tasarrufudur. ERP sistemiyle sunduğumuz hizmet sayesinde şirketlerin milyonlarca lirakar elde etmesini sağlıyoruz."*** dedi.

Milyonlarca Dolarlık Tekrar Maliyet Riski

Türkiye'de 25.000 orta ve büyük işletme olduğunu ve bu işletmelerden sadece 7.000'inin ERP kullandığını belirten Ahtagil, bu oranın gün geçtikçe hızla arttığınısöylüyor. Ahtagil; ***"Şirketlerin artan ihtiyaçları doğrultusunda milyon dolarlık alt yapılara imza atarak kurduğu yazılımların yetersiz kalmaları çok ciddi mali kayıplara yol açmaktadır. ERP sistemlerinde bütün akış süreçleri birbirine bağlıdır ve sonsuzluk vardır.Ne ihtiyacınız doğarsa şirket içerisinde onuda akış sürecine ekleyebilirsiniz. Paketprogramlarda ise hizmet limitlidir, devamı olmayıp, tüm iyileştirmelere ve geliştirmelere kapalıdır. Şirketlerin ERP sistemine geçişleri kısa bir sürede gerçekleşir."*** dedi.





Seri üretimin geleceği ERP'de yatıyor

Her şey Ford montaj hattı ile başlamış olabilir, oysa bugün her çeşit yenilik seri üretimin ne anlama geldiğini yeniden tanımlıyor. ERP ise bu süreçte en önemlileri arasında. Peki gelişmiş ERP çözümleri, endüstri liderlerini yeni zirvelere ulaşmaya zorlarken, seri üretim geleneğini canlı tutmaya nasıl yardımcı olur?

Uygun maliyetli üretim için akıllı tedarik zinciri yönetimi

Malların büyük miktarlarda imalatı, birim başına üretim maliyetlerini azaltır, ancak doğal olarak değil. Bu tasarruf mekanizmasının büyük bir kısmı, işletmelerin tüketicilere dayanan hammaddelerine nasıl yatırım yaptığı ve kullandığı üzerine kuruludur. Ciddi sanayi rakipleri talebi doğru bir şekilde tahmin edebilmekte, buna bağlı olarak bol miktarda malzeme sipariş verebilirken, israfız ve kesintilere karşı dayanıklı üretim sürecini yönetebilmektedir.

Böyle bir uyumu sağlamak için seri üreticiler, departmanlar arasında hayati verilerin aktarılması ve yönetim biriminden mavi yakalı çalışanlara kadar değerli bilgilerin erişilebilir hale gelmesi için özel bir yönteme gereksinim duyarlar. ERP yazılımı, farklı departmanlar arasındaki iletişim kanallarını açarak, zahmetsiz işbirliğini destekler ve işin daha verimli yapılmasını sağlar.

Standardizasyon ile gelen istikrar

Seri üretim olsun veya olmasın, müşteriler her zaman kullandıkları ürünlerden kaliteyi ve istikrarı bekliyor olacak. En sevdiğiniz dondurma markasının tadı bir gün bile size biraz farklı geldiğinde hala favoriniz olmaya ne kadar süre devam edebildi? Bir başka ürüne geçeli ne kadar zaman oldu? Ne kadar zaman önce arkadaşlarınıza tavsiye etmeyi bıraktınız?

Günümüz teknolojisinde, özellikle internet üzerinden ürün araştırmanın bu kadar kolay ve yaygın olduğu bir dönemde en ufak bir söylenti dolaşmasının bile marka üzerinde inanılmaz bir etkisi olabilir.

Seri üretimde istikrar asla göz ardı edilemez.

Maalesef, sürekli yüklü adetlerde mal sirkülasyonu olan bir tesis yönettiğinizde, önlem almayıp dikkat etmediğiniz takdirde, istikrarsızlığın ortaya çıkma riskini arttırırsınız. ERP, bu gibi sorunlu senaryoları tersine çevirmenize yardımcı olur.

Üretim denetçileri veya kalite güvence sorumluları, belirli veri alanlarına sınırlar koyabilir ve teknik özelliklerin, istenen kriterlerin dışına çıkan değerlere dayalı otomatik aksiyonlar programlayabilir. Örneğin, belirli bir ekipman parçası için üretilen çıktı miktarı çok düşük olursa, ERP yazılımı, bu durumun nedenlerinin araştırılması, günlüğe kaydedilmesi ve ürünlerin olumsuz bir şekilde etkilenmemesi için uygun bölümleri bilgilendirebilir, böylece marka bütünlüğünü korur.

Ek olarak, ERP, işletmelerin modern standartlaştırılmış işlem prosedürü kurmalarına ve buna bağlı kalmalarına yardımcı olur. Geleneksel yöntemlerle bunu yapmak çok zaman, para, yönetim ve gözetim gerektiriyordu. Fakat artık, özelleştirilebilir kokpitler ve en iyi ERP çözümleri ile gelen eksiksiz uçtan uca entegrasyon sayesinde işletmeler, operasyonel verilerini daha etkin bir şekilde kullanabilir ve böylece daha az çaba ve daha az giderle mükemmelliği elde edebilir ve devam ettirebilirler.

Daha akıllıca yapılan istihdam ve eğitimle geleceğe yatırım

ERP, işletmelerin modern standartlaştırılmış işlem prosedürü kurmalarına ve buna bağlı kalmalarına yardımcı olur.

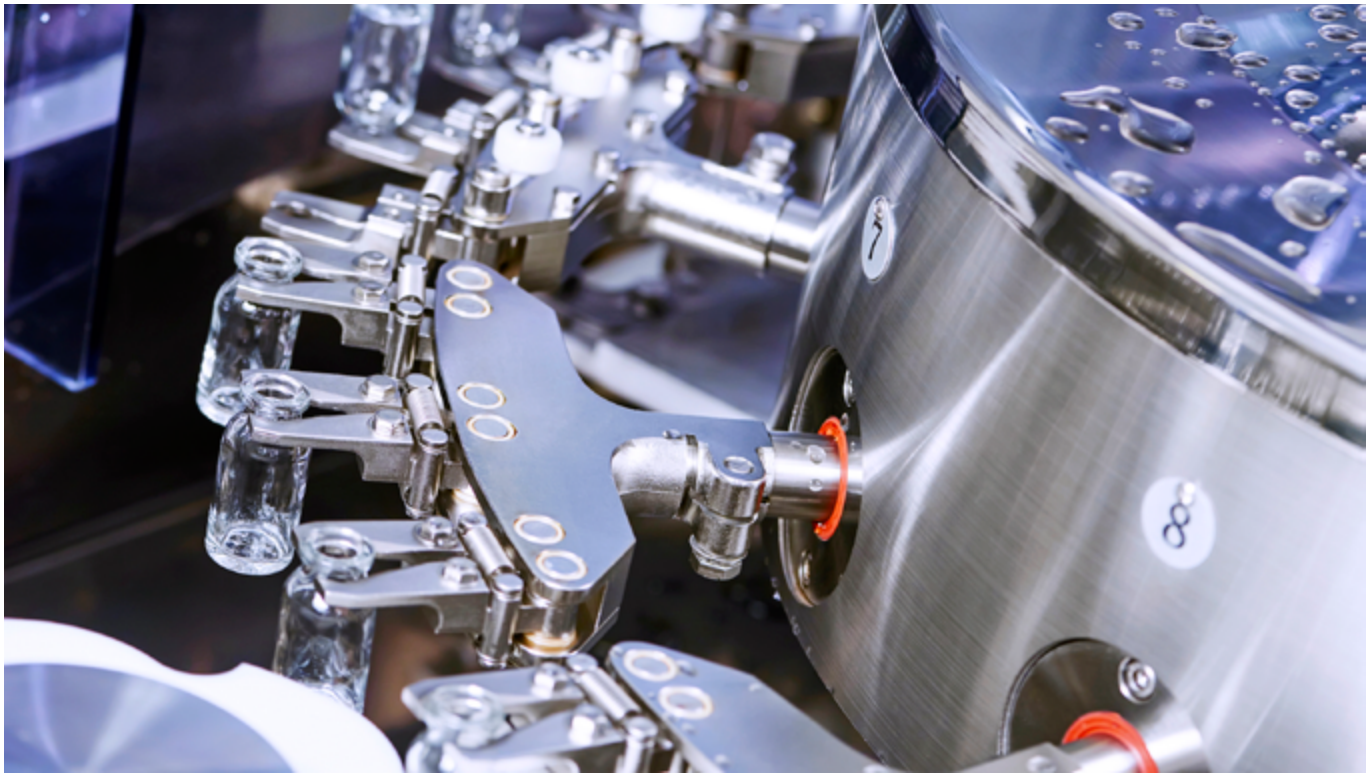
Belirli küçük endüstri gruplarının liderleri 'yüksek kapasiteli teknisyenlere verilen her kuruşa değer' derler ve muhtemelen de haklılar. Ancak, tüm işletmeler aynı yöntemlerle işlerini yürütmezler. Diğerleri, seri üretim modelinde olanlar gibi, işleri farklı yöntemlerle yapar. Bu nedenle, uzmanlaşmış beceri setleri olan çalışanlara gereksinim duymazlar. Bunun yerine, bu şirketler yerinde eğitilmiş, kategorilere ayrılmış profesyonel ekiplerden yararlanırlar. Bu şekilde, acil ihtiyaçları doğrultusunda işgücünü şekillendirmek ve gerektiğinde işe alım yoluyla genç, parlak yeteneklerden fayda sağlamak için işbirliğinde oldukları ajansları ellerinde tutarlar.

Tüm bu avantajlar bir yana, seri üreticiler maliyetlerden ne kadar tasarruf ediyorlarsa, bununla kullanıcı deneyimini basitleştiren sezgisel teknolojiye yatırım yapmalıdırlar.

Sonuçta, operatörler ve montaj görevlileri, zamanlarını veri kaydı oluşturmak, giriş hatalarını kontrol etmek, el ile rapor hazırlamak veya hayati cevapları aramak için harcamaktansa, üretim hattındaki becerilerini artırmak, kendilerini geliştirmek için kullanmalıdır.

ERP, çalışanların en iyi arkadaşıdır. İşletmeler, alışkın oldukları iş süreçlerini otomatikleştirerek ve ERP'nin tüm gücünü mobil uygulamalar ile bir çalışanın avucunun içine koyma yetisine sahip olduklarında, üretken kalmak ve sürekli ilerlemeye devam etmek için herkesin ihtiyaç duyduğu bilgiye ve desteğe her zaman ve her yerden erişmesini sağlar.









Bursa Sanayisi IFS Endüstri Günleri'nde bir araya geldi

Global Kurumsal Yazılım şirketi IFS, pek çok sektöre özel geliştirdiği sektörel çözümlerini paylaşacağı IFS Endüstri Günleri etkinlik serisini otomotiv sektörünün kalbi Bursa'da, Otomotiv sektörü için ERP çözümlerini anlattığı OTOMOTİV GÜNÜ ile başlattı.

29 Mart 2017 Çarşamba Günü Hilton Bursa Convention Center'da düzenlenen IFS OTOMOTİV GÜNÜ'nde, yoğun rekabet, yüksek kalite beklentileri, düşük kar marjları, uluslararası üst düzey standartlar ve ana sanayi baskısı ile her geçen gün daha kontrollü ve verimli üretim yapmak zorunda olan otomotiv sektörü için geliştirilen IFS ERP Otomotiv Çözümleri anlatıldı.

Etkinlikte IFS'in dünyada Tier 1 'den Tier 4'e kadar yüzlerce otomotiv müşterisinden edindiği global tecrübe ile oluşturulmuş, farklı ölçekteki otomotiv işletmelerinin ihtiyaçlarına uygun IFS ERP çözümleri hakkında bilgi verildi.

IFS Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ergin Öztürk'ün IFS'in dünya genelindeki yenilikleri anlattığı açılış konuşması ile başlayan etkinlik, IFS Türkiye Genel Müdür yardımcısı Göksel Sanbay'ın IFS'in dünyada ve Türkiye'deki Otomotiv referansları sunusu ile devam etti. IFS Türkiye Kıdemli ERP danışmanları ve IFS Türkiye çözüm ortakları Proceed, Track ve Egeria'nin kıdemli ERP danışmanları tarafından yapılan sunumlarda, tasarım ve yeni ürün devreye alma, EDI, Müşteri ve Tedarikçi Çizelgeleri, Yalın Üretim, Kanban, Kalite Yönetimi ve Sonlu Kapasite Planlama hakkında IFS Applications'ın özellikleri anlatıldı. IFS ERP projesini devreye almış NSK Group İcra Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü Sinan Zırhlı'nın IFS ERP projesi süresince yaşadıkları ve yol haritaları hakkında katılımcılara bilgi vermesinin ardından IFS'in son versiyonu IFS 9 ile gelen iş zekası ve raporlama aracı IFS Lobby hakkında bilgi verildi.

Etkinlikte IFS'in dünyada Tier 1 'den Tier 4'e kadar yüzlerce otomotiv müşterisinden edindiği global tecrübe ile oluşturulmuş, farklı ölçekteki otomotiv işletmelerinin ihtiyaçlarına uygun IFS ERP çözümleri hakkında bilgi verildi.

Bursa'dan pek çok farklı sektörden iş adamları ve yöneticilerin yoğun katılım gösterdiği IFS Otomotiv Günü, IFS'in gelişmiş çözümleri ve iş yapış şekilleri hakkındaki konuşmalarla son buldu.

IFS dünyada BMW, Volvo, Scania, Mini, Linamaar, Fev, VBG Group ve Türkiye'de de Teknorot, Yeşilova Grubu - Canel Otomotiv, SKT, AKO Group-Petlas, SIO Otomotiv, Formpart, Maysan Mando, Feka, FSS Fren, NSK Group-Rota, Atak Taşıt, Sumitomo, Kentpar, Revar, Omtec, Bayrak, Güçsan, Şahin Motor Yatakları, Thierry Diniz gibi firmalar tarafından kullanılıyor. Ayrıca IFS'in Almanya'da tamamen otomotiv sektörü için ürün geliştiren bir Ar&Ge merkezi de bulunuyor







Marmara Üniversitesi İngilizce İşletme Bölümü'nde Microsoft Dynamics 365 (Axapta) ile ERP Eğitimi

Sosyal sorumluluk projesi dahilinde 2 yıldır Marmara Üniversitesi öğrencilerine Microsoft Dynamics 365 for Operations (Axapta) ile ERP eğitimi veren Pargesoft'a, üniversitenin İngilizce İşletme Bölümü'nden Doç. Dr. İlker Akgün tarafından teşekkür plaketi verildi. Plaketi, Pargesoft adına Satış ve Pazarlama Müdürü M. Aydın Karabacak aldı.

Marmara Üniversitesi, Microsoft Türkiye ve Pargesoft arasında yapılan sosyal sorumluluk projesi iş birliği kapsamında, Marmara Üniversitesi İngilizce İşletme Bölümü öğrencilerine uygulamalı Microsoft Dynamics 365 for Operations (Axapta) üzerinden ERP eğitimi verilmektedir.

2016'da başlayan eğitimler, 2017 yılında da devam etmiş ve sosyal sorumluluk projesi kapsamında ileriki yıllarda da devam etmesi öngörülmüştür.

Marmara Üniversitesi öğrencilerinin aldıkları eğitim neticesinde iş hayatında farklı kariyer fırsatları elde etmesini amaçlayan çalışmalara, Pargesoft konusunda uzman ve kıdemli personelleri ile destek vermektedir.



Her Ölçekte Şirket Kendini E-Dönüşüme Hazırlamalı

Devlet tarafından hazırlanan e-Dönüşüm Strateji ve Eylem Planları ilk etapta vatandaşın devletle olan işlerini kolaylaştırmak ve kamunun üzerindeki operasyonel yükü azaltmak üzerineydi. Kamunun birçok kuruluşunda başarıyla uygulanan e-Dönüşüm, vatandaşlardan sonra firmaları da kapsayacak şekilde genişledi ve genişlemeye devam ediyor.

Teknolojinin gelişmesi ve yürürlüğe giren düzenlemelerle birlikte Türkiye'de e-Dönüşüm giderek gelişip yaygınlaşıyor. 2014 yılının başında e-Fatura ile başlayan e-Dönüşüm uygulamaları, ek düzenlemeler ve yeni ürünler ile daha fazla alanda kullanılmaya başlandı.

eFinans Genel Müdürü Okan Murat Dönmez'in dikkat çektiği gibi, tüm bu ürünlerin ortak noktası; devlet tarafından belirli sektör ve hacimdeki firmalar için zorunlu olmaları. Birçok firma kârlılıklarını arttırmak için üretim ve fiyatlamaya odaklanırken, farklı şekillerde tasarruf ve kârlılık sağlayacak e-Dönüşüm yatırımlarından kaçınıyor. Bu noktada kamunun bu zorunlu teşviği, ilk etapta firmalar için bir ek maliyet ve operasyonel yük getirse de, birçok firma cesaret edip gönüllü geçemediği bu ekosistemde kısa sürede kayda değer tasarruf ve dolaylı kârlılık sağlıyor. **"Yani zorunlu mükellef de, gönüllü mükellef de sonuçtan memnun kalıyor"** tespitini paylaşan Okan Murat Dönmez, bu başlıkta süreci şöyle anlatı: **"İlk tebliğde kriter sektör ve ciroydu, daha sonra gelen tebliğ ise sektörden bağımsız olarak ciroyu hedef aldı ve bu ciro kriteri gittikçe daha çok firmayı kapsayacak şekilde devam edecek. Henüz sisteme geçmemiş firmalara önerimiz, şimdiden kendilerini e-Dönüşüm ekosistemine hazırlamaları. e-Dönüşüm yalnızca ülkemizde değil, tüm dünyada gündemin üst sıralarında. Avrupa Birliği'nin dijital dönüşümle ilgili ayrı bir ajandası var. e-Dönüşüm, tüm ülkelerde en çok devletin yaptırımları ve büyük firmaların aldığı kararlar ile gelişiyor. Türkiye'de de durum aynı."**

Üçüncü çeyrekte e-İrsaliye gelecek

2017 yılında e-Dönüşüm başlığında hayata geçmesi beklenen düzenlemelere bakıldığında, Okan Murat Dönmez'e göre, pazardaki oyuncuların, yeni gelecek mükelleflere göre altyapısını, istihdamını ve yatırımını yapması gerekiyor. Önümüzdeki dönemde e-İrsaliye, Serbest Meslek Makbuzu, Gider Pusulası, Müstahsil Makbuzu gibi birçok uygulamanın da e-Dönüşüm kapsamına girmesi bekleniyor. Ek olarak, İhracat Faturası ve ilki eFinans üzerinden düzenlenen Tax-

Free faturaların da 1 Temmuz 2017 itibarı ile e-Fatura olarak düzenlenmesi zorunluluğu Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB) tarafından duyuruldu. e-İrsaliye'nin 2017'nin 3. çeyreğinde hayata geçmesi ve 2018 yılı başında da genel kullanıma açılması bekleniyor. "Bu ürünlerin sayısı ve çeşitliliği giderek artacak" beklentisini dile getiren Okan Murat Dönmez, "Biz, eFinans olarak tüm bu ürünler için hizmet vermeyi planlıyoruz. Bu doğrultuda tüm gerekli yatırımları gerçekleştirdik. Yatırımlarımızı ve iş planımızı müşterilerimizden gelen taleplere ve sektör ihtiyaçlarına göre genişleterek sürdüreceğiz" bilgisini veriyor. Türkiye'de gerçek ortam Tax-Free (yolcu beraberi) e-Faturalarından ilki eFinans sistemi üzerinden düzenlendi ve süreci Dönmez şöyle anlatıyor:

Katma değerli ürünler de gelecek

"Perakende sektörünün ve Tax-Free dünyasının iki devi ile ortaklaşa gerçekleştirdiğimiz pilot uygulamada, perakende mağazasından yapılan alışveriş sonrası kesilen Tax-Free e-Fatura, GİB (Gelir İdaresi Başkanlığı) aracılığı ile Gümrük ve Ticaret Bakanlığı'na dijital ortamda gönderildi ve GTB (Gümrük ve Ticaret Bakanlığı) tarafından onaylanan yolcu beraberi e-Fatura, yine eFinans sistemi üzerinden yetkili aracı kuruma iletildi. Biz, eFinans olarak hem en iyi fiyatı hem de en güvenilir ortamı mükelleflere sağlayacağımızı taahhüt ediyoruz. Ürünlerimizin tümü finansal dünya ile bağlantılı olduğundan, rekabetle birlikte sürekli kendimizi yenileyerek bu ürünler ile entegre katma değerli servisleri hayata geçirmeye devam ediyoruz. Müşterilerimiz, diğer özel entegratörler yerine bizimle çalışarak, banka güvencesinde saklamaya ek olarak, e-Dönüşüm ürünlerini finansal hizmetler ile entegre kullanabilme imkanına sahip oluyorlar. 2017 yılında hizmete alacağımız 'Finansal' ve 'Finansal olmayan' katma değerli ürünlerimiz ile hedef pazarımızı, zorunlu

"eFinans olarak amacımız; yalnızca müşterilerimize değil sektöre de katkıda bulunmak"

kamusal ürünlerin dışına çıkartarak, müşteri sayımızı arttırmayı hedefliyoruz."

Birçok KOBİ de e-Dönüşüm kapsamına girecek

Kamu tarafında, Kayıt Dışı Ekonomiyle Mücadele Bilgi Sistemi projesi kapsamında bu projeler planlanıyor. Yeni ürünlerin gelmesi ile kayıtdışı işlemlerin azalması hedefleniyor. Serbest Meslek Makbuzu ve Müstahsil Makbuzu'nun devreye alınması ile birlikte birçok KOBİ'nin de e-Dönüşüm kapsamına girmesi bekleniyor. Bu da sektörün yapısını oldukça değiştirecek. **"eFinans olarak amacımız; yalnızca müşterilerimize değil sektöre de katkıda bulunmak"** diyen Dönmez, şu bilgileri paylaşıyor:**"2014 yılından bu yana sponsor olduğumuz, e-Fatura için küresel referans kaynağı olan Billentis Raporu'nu paylaşıyoruz. Yurtiçi ve yurtdışındaki gelişmeleri takip etmek ve bu gelişmelere katkıda bulunmak amacıyla EESPA (Avrupa e-Fatura Servis Sağlayıcıları Birliği), e-Invoicing Platform (e-Fatura Platformu) ve ETİD gibi dernek ve oluşumlara iştirak ediyoruz. Müşterilerimizi ve mükellefleri düzenlediğimiz seminerler, eğitimler, dijital ve geleneksel mecralar aracılığıyla, mevcut ürünlerimiz ve potansiyel yeni e-Dönüşüm öğeleri hakkında bilgilendiriyoruz. Türkiye'nin dört bir yanında bulunan bayilerimiz de bizimle bu konuda paralel çalışmalar yapıyor."**

BİRÇOK 'İLK'E İMZA ATTIK

eFinans; mevcutta e-Fatura, e-Defter, e-Arşiv Fatura ve KEP ürünleriyle müşterilerine hizmet veriyor. Mükelleflere bu 4 farklı e-Dönüşüm ürünü, tek bir portal altında birçok katma değerli sevisle birlikte sunuluyor. Bu katma değerli servislerden en önemlisi eFinans'tan hizmet alan müşterilere QNB Finansbank tarafından sunulan eKredi ürünü. eKredi; eFinans e-Fatura kullanan QNB Finansbank müşterileri için yepyeni bir finansman imkanı sağlıyor. "Türkiye'de müşterilerine bu imkanı sağlayan tek özel entegratör konumundayız. Kurulduğumuzdan bu yana 6 bine yakın müşteriye, 9 bine yakın ürün adedine ulaştık" bilgisini veren eFinans Genel Müdürü Okan Murat Dönmez, hayata geçirdikleri 'ilk'leri şöyle örnekliyor: "eFinans olarak Türkiye'de birçok ilki gerçekleştirdik. 100'den fazla ülkede 200'den fazla entegratör ağı bulunan, e-Fatura ve finansal servislerde Avrupa'nın önde gelen firmalarından Basware ile Türkiye'deki e-Fatura projeleri ve dış ticaret operasyonları için bir işbirliği anlaşması imzaladık. Bu, Basware'in Türkiye'de bir e-Fatura hizmet sağlayıcısı ve özel entegratör ile yaptığı ilk anlaşma olma özelliğini taşıyor. Yine Avrupa'nın öncü firmalarından Tesisquare ile benzer bir anlaşma imzalamıştık."

GİB FAALİYET RAPORU'NDA ÖNE ÇIKANLAR

e-Fatura

- 2016 yılı sonu itibariyle e-fatura düzenleyen mükellef sayısı 61.013.
- Uygulamayı entegrasyon yöntemiyle kullanan mükellef sayısı 3.535
- Özel entegratör sayısı 61
- Özel Entegratörler üzerinden e-Fatura uygulamasına dahil olan mükellef sayısı 45.483
- Düzenlenen e-Fatura adedi 163.456.644

e-Arşiv

- Kayıtlı Özel Entegratör 52
- e-Arşiv Fatura Uygulamasına kayıtlı kullanıcı sayısı 6.161
- Düzenlenen e-Arşiv adedi, e-Fatura adedinin 6 katı

e-Defter

- Toplam Ticari Yazılım Sayısı 187
- e-Defter mükellef sayısı 59.451







Login Yazılım Toros Üniversitesinde Endüstri Mühendisleri İle Buluştu

ERP Yazılımını Görmeden Mezun Olmayan Endüstri Mühendisliği öğrencisi Kalmayacak! sloganıyla Login Yazılım ve Endüstri Mühendisliğim Platformu güç birliği ile EnERP Etkinliklerinin ikincisi Mersin Toros Üniversitesi'nde gerçekleştirildi.

ERP Yazılımını Görmeden Mezun Olmayan Endüstri Mühendisliği öğrencisi Kalmayacak! sloganıyla Login Yazılım ve Endüstri Mühendisliğim Platformu güç birliği ile EnERP Etkinliklerinin ikincisi EnERP-2 olarak 7 Mart Salı günü Mersin Toros Üniversitesinde, Toros Üniversitesi Endüstri Mühendisliği ve Verimlilik Kulubü bünyesinde Endüstri Mühendisliğim Platformu temsilcisi ve aynı zamanda Endüstri Mühendisliği öğrencisi Ebru Yurtman'ın organizatörlüğünde gerçekleştirildi.

Yoğun bir katılım ile gerçekleşen etkinlikte CMA CGM South Turkey firmasından İş Süreçleri Yöneticisi ve IT Müdürü Buğra ÇOĞAL öğrenciler ile çok keyifli bir söyleşi gerçekleştirdi. Heyecan ve merak ile sorularını hazırlayan öğrenciler bizzat Buğra ÇOĞAL'a sorularını sorma ve birebir cevapları dinleme fırsatı yakaladılar. Ardından Login Yazılım'dan ERP Çözümleri Danışmanı Ahmet Savaş GÖKTÜRK ise Endüstri Mühendislerini sanayide bekleyen ortamlara bizzat sanal bir tur ile ulaştırıp iş süreçleri hakkında bilgi sahibi olmalarını sağlayıp akabinde Login ERP yazılımı üzerinden canlı olarak bir mobilya fabrikasında üretilen koltuğun siparişten üretime kadar olan tüm akışını öğrenciler ile paylaştı. Ayrıca 2 ayrı bölümde web platformu üzerinden ufak testler de gerçekleştiren Ahmet Savaş GÖKTÜRK, bu testlerden başarılı sonuç alanlara Başarı Sertifikalarının hazırlanması için sonuçları anlık olarak web üzerinden Endüstri Mühendisliğim Platformu kurucusu Bahadır KAYA'ya ulaştırdı.

Öğrencilere Katılım Sertifikalarının da verilmesi ile birlikte konuşmacılara Toros Üniversitesi Endüstri Mühendisliği ve Verimlilik Kulubü Başkanı Aslan DURU tarafından Teşekkür Belgelerinin taktim edilmesi ile etkinlik tamamlandı.

Endüstri Mühendislerini Login ERP yazılımı üzerinden canlı olarak bir mobilya fabrikasında üretilen koltuğun siparişten üretime kadar olan tüm akışını öğrenciler ile paylaştı.



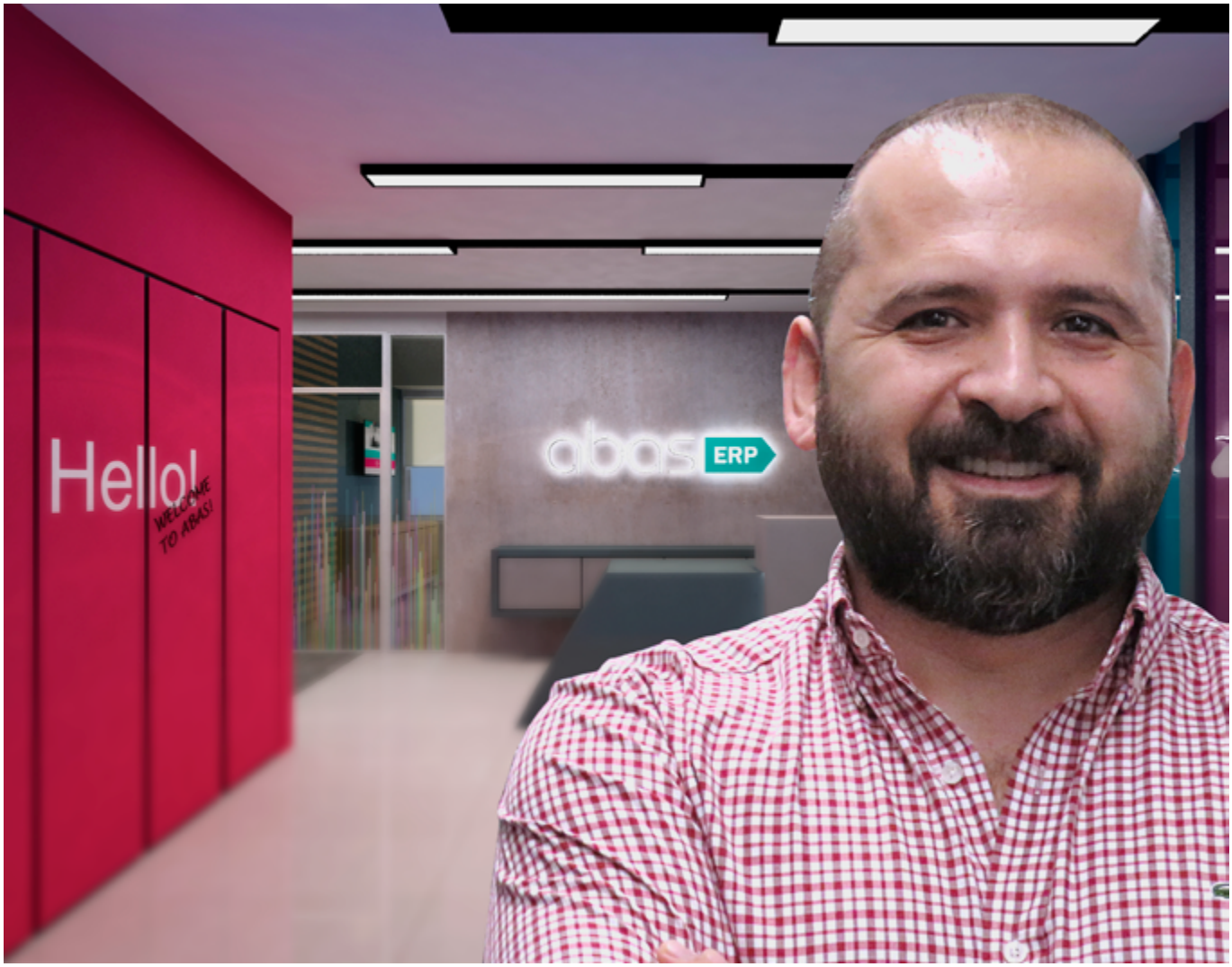
Mikro Yazılım, Eğitim Alanında Üniversiteler ile Olan İşbirliklerini Geliştirmeye Devam Ediyor

Mikro Yazılım, Sakarya Üniversitesi Ferizli Meslek Yüksekokulu Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Bölümü arasında ortak bilimsel araştırma ve çalışmalar yapmak, meslek içi eğitimlerdeki güç ve birikimlerini birleştirmek ve sonuçlarını paylaşmak konularında bir işbirliği protokolü imzaladı.

Türkiye'nin önde gelen kurumsal ve ticari yazılım firmalarından Mikro Yazılım, eğitim alanında Üniversiteler ileyaptığı işbirliklerini geliştirmeye devam ediyor. Mikro Yazılım, bu kapsamda Sakarya Üniversitesi Ferizli Meslek Yüksekokulu Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Bölümü'nde 1 tam günlük eğitim düzenledi. İlgili bölüm öğrencilerinin yanı sıra Bölüm Başkanı Yrd. Doç. Dr. Gökhan BARAL ve Yüksekokul Sekreteri Adnan ÇETİN'in de katıldıkları eğitimde, Mikro Yazılım ürünlerinin "Uygulamalı Meslek Dersleri" kapsamında nasıl kullanılacağı anlatıldı.

Mikro Yazılım Destek ve Satış Sonrası Hizmetler Departmanı'ndan İlker BEKDEMİR'in verdiği eğitimin yanı sıra, Mikro Yazılım ve Sakarya Üniversitesi Ferizli Meslek Yüksekokulu Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Bölümü arasında bir işbirliği protokolü de imzalandı. İşbirliği protokolü, Sakarya Üniversitesi Ferizli Meslek Yüksekokulu Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Bölümü ile Mikro Yazılım arasındaki bilimsel etkinlikler, araştırma, meslek içi eğitim konularındaki anlayışlarını, eğitmenleri, çalışanları ve öğrenciler arasındaki ilişkileri teşvik etmek, mevcut olanları geliştirmek ve işbirliği çalışmalarının sonuçlarının ortak kullanımını sağlamak ve bunları yayımlamak, tarafların bilimsel amaçlı organizasyonlardaki deneyimlerini birbirlerine aktarmak temel amaçlarından hareketle oluşturulmuştur.

Mikro Yazılım, daha önce de Uluslararası Kıbrıs Üniversitesi ile yine aynı kapsamda bir işbirliği protokolü imzalamıştı.

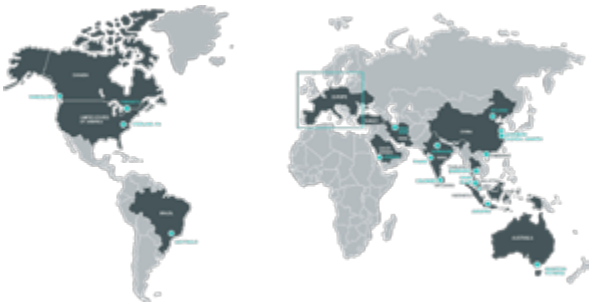


abas Türkiye Satış ve Pazarlama Direktörü Ali Çatak ERP HABER 'in yerli ve yabancı yazılım konusunda sorularını yanıtladı.

Öncelikle abas hakkında okuyucularımıza kısaca bilgi verebilir misiniz?

abas, sektördeki faaliyetlerine 1980 yılında başlamış ve MRP, MRP2 ve ERP süreçlerinin tamamını yaşayarak günümüz abas ERP çözümlerini oluşturmuştur. Müşteri ihtiyaçlarını en iyi şekilde analiz edip, bu ihtiyaçları gelişen teknolojiyle harmanlayarak terzi usulü IT çözümleri sunmakla birlikte, yerel, kanuni ve kültürel karakteristiklerini de göz önüne alır. abas, ERP hizmeti ve desteği sunan yerel olarak konumlandırılmış firmalardan oluşan global bir gruptur. İşletmelere, 35 yıllık tecrübesi ile esnek ERP çözümleri sunmaktadır. Almanya Karlsruhe merkezi ile birlikte 29 ülke ve 65 lokasyonda 1.000'den fazla çalışanı bulunmaktadır.

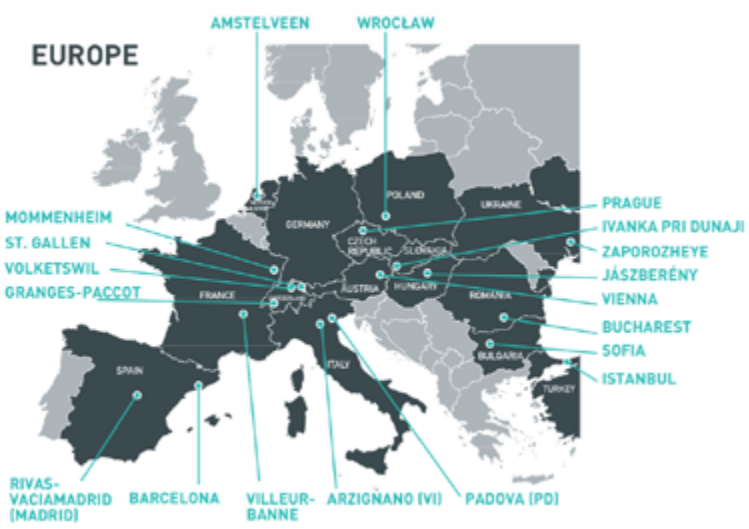
2005 yılı itibariyle, abas Türkiye olarak, Türkiye'de faaliyet göstermeye başlamış, lokalizasyon çalışmalarının tamamlanması ile birlikte ERP pazarına açılmıştır. O tarihten bu yana aralıksız olarak çalışmalarını sürdüren abas Türkiye, her geçen yıl artan performansı ile abas'ın global partner ağında da önemli bir yer edinmiştir.



Özellikle son yıllarda yerli ve yabancı kavramları hemen her sektörde sıkça konuşulur hale geldi. Bu durumdan yazılım sektörü de payını almış durumda, abas olarak konu hakkındaki görüşleriniz nelerdir?

Sizin de belirttiğiniz gibi özellikle son dönemde bu konu çok daha baskın bir şekilde gündeme getirilir oldu. Bunda tabii ki yaşanan olayların, bu olayların milli duygulara etkisinin rolü büyük. Lakin, global markalar ile her alanda o denli iç içe bütünleş-

mişken, bu gibi kavramlardan net ayrımlarla bahsetmek oldukça güç. Sonuç olarak, bugün kullandığımız cep telefonunun, bindiğimiz otomobilin, hatta yediğimiz muzun bile yabancı menşeili olduğu gerçeğini göz ardı edemeyiz takdir edersiniz. Menşeinin haricinde, yerli ürünlerin bileşenlerinde bile yabancı içeriklerin bulunduğu da bir diğer su götürmez gerçek. Tabii bunun aynısı yabancı ürünler için de geçerli. Bulunduğumuz sektörden yola çıkacak olur isek, bugün %100 yerli yazılım üreticisi olarak faaliyet gösteren pek çok firmanın, ürettikleri bu yazılım çözümleri yabancı veritabanları üzerine inşa edilmekte. Dolayısıyla bu gibi unsurlar da "Yerli ne kadar yerli?", "Yabancı ne kadar yabancı?" gibi soruları akıllara getiriyor.



Sektörümüzde yabancı olarak adlandırılan firmaların ülkemizdeki oluşumlarını, çalışan profillerini, ülkemiz endüstrisine özel sundukları çözümleri de ayrıca irdelemek gerekir. Keza arasında abas Türkiye'nin de bulunduğu bu firmaların pek çoğu, her ne kadar yabancı markaların ürünlerinin satışını ve desteğini gerçekleştirseler de özlerinde ya farklı oranlarla ya da tamamen yerli sermaye ile hareket etmekte ve istihdam sağlamaktadır.

Yabancı yazılımların Türkiye ekonomisine ve sektöre katkısı konusunda neler düşünüyorsunuz?

Yabancı yazılımların Türkiye'de farklı oluşumları söz konusu. Bunlar bir markanın direkt olarak kendisinin Türkiye'de faaliyet göstermesinin yanı sıra, altında kendisinden bağımsız bayilerinin veya iş ortaklarının bulunması şeklinde olabilmekte. Dolayısıyla marka ile organik bağı bulunmayan bu işletmelerin özünde yerli firmalar olduğunu söylemek mümkün. Lakin her 3 tipte de firmaların gerçekleştirdikleri ticari faaliyetlerin yanı sıra, yadsınamaz oranda yarattıkları istihdam da Türkiye ekonomisine direkt olarak sağladıkları faydaları bize göstermekte. Bunun yanı sıra, sundukları dünya standartlarındaki çözümler ile, Türk endüstrisinin global oyuncularla rekabet edebilecek seviyeye gelmesine yardımcı olmalarını da endirekt katkıları arasında sayabiliriz.

Yabancı yazılımların sektöre katkıları ise sadece günümüz için bahsedilebilecek bir unsur değildir. Çünkü nihayetinde yerli yazılım geliştiricileri ve üreticileri yabancı yazılımlar sayesinde, bu yazılımların fonksiyonlarından feyz alarak faaliyetlerine başlamışlardır. Zaman içerisinde teknoloji, endüstri ve lojistiğin global arenadaki değişimi ve gelişimi doğrultusunda, bu gelişim ve değişime global yazılım çözümlerinin eş zamanlı olarak adapte olmaları da gayet doğaldır. Yerli oyuncular da takip eden olarak bu unsurları hali hazırda globalde gerçekleştirilen örnekler ışığında bünyelerinde oluşturmaktadır. Güncel bir örnek üzerinden gidecek olur isek, Endüstri 4.0'ın yazılım sektörüne etkileri yerli çözümlerce son 2 yıldır ele alınmaktayken, bu konu doğduğu yerin Almanya olmasının da etkisi ile yabancı çözümlerce 2011 yılından beri ele alınmaktadır.

abas yazılım, Türkiye ekonomisi ve sektör bağlamında değerlendirildiğinde ne kadar yerlidir?

Bildiğiniz üzere ERP projelerinde ücretlendirme 2 unsura dayanıyor. Bunlardan biri lisanslar, bir diğeri de danışmanlık, uyarlama ve eğitim gibi başlıkları içeren hizmetler. abas'ın da Türkiye ekonomisine direkt katkısı daha buradan başlıyor. Satışını gerçekleştirdiğimiz lisans bedellerinin belli bir oranı, verdiğimiz hizmetlerin bedellerinin ise tamamı abas Türkiye bünyesinde kalmakta ve bizler tüm bunların vergilerini abas ERP yazılım çözümümüzün merkezinin bulunduğu Almanya'ya değil ülkemize ödemekteyiz. Sektör bazında değerlendirdiğimizde ise, bizler abas Türkiye olarak abas ERP çözümümüzün yerel mevzuatlara uygunluğu noktasındaki tüm çalışmaları, projelere özel uyarlamaları ve hatta spesifik geliştirmeleri tamamen kendi bünyemizde gerçekleştirebilen global tecrübe ile harmanlanmış bir ar-ge'ye ve her geçen gün daha da gelişen ve genişleyen Türk mühendislerden oluşan atik bir ekibe sahibiz. Tecrübeli ekibimiz ve dünyanın en iyi ERP yazılımları arasında yer alan abas ERP yazılım çözümümüz ile Türkiye'de farklı sektörlerde faaliyet gösteren ve her birinin kendine özel süreçleri olan pek çok firmaya çözüm sağladık, gelişen teknoloji ve değişen sektör gereksinimleri doğrultusunda da sağlamaya devam edeceğiz.



CRM Neden Bütün Satıcıların İhtiyaç Duyduğu Tek E-Ticaret Aracıdır?

Geçen yirmi yılda, e-ticaret endüstrisi gelişti ve yıllık olarak trilyon dolarlık bir endüstri haline geldi. 90'ların sonundan beri her biri müşteriye kolaylık ve değer sunan yeni çevrimiçi hizmet sağlayıcıları, satıcıları ve pazar yerleri ortaya çıktı. Geçen yirmi yıldan edinilen veri ve analitiklere dayanarak, satıcılar artık daha etkili ve araştırılıp düşünülmüş kararlar alıyorlar.

E-ticaretteki en önemli geçişi anlarken, müşterinin yolculuğu listenin şüphesiz en üst sırasında yer almaktadır. Çevrimiçi satıcılarının artık verileri daha iyi analiz edebilecekleri, satışlarını ve pazar yeri kanallarını optimize edebilecekleri ve her bir olası müşteri için dönüşüm oranını en yüksek düzeye çıkarabilecekleri uygulama takımları ve eklentileri var. Pek çok çözümü birleştiren e-ticaret CRM'i gibi daha yeni yazılım araç setleriyle, satıcıların artık eskiden olmadığı kadar daha kuvvetli müşteri ilişkileri, analitik ve pazarlama silahları var.

İşte bu araçların internet ticareti çevresini neden sonsuza dek ve daha iyiye doğru değiştirdiğinin birkaç sebebi;



Yeni Yöntemlerle Müşteri Verilerini Kullanmak

Günümüzün e-ticaret dünyasında, satıcıların sosyal mevcudiyetiyle de bir alışveriş sepeti hizmeti tarafından barındırılan

web sitelerini ve birincil satış kanallarını, eBay ve Amazon gibi pazar alanlarıyla dengelemesi gerekir. Bu dengeleme eylemi riskli olabilir çünkü bu kanallar gerçekten de birbiriyle iletişim halinde değiller.

Fakat hepsi bir arada CRM sunucularında bulunan daha yeni entegrasyonlar ve API düzenlemeleri bütün bu kanalları birbirine bağlayabilir. Ortaya çıkan sonuçlar, bütün kanallarını bağlayan, satıcılara çevrimiçi varlıkları hakkında bütün bir görünüş sunan ve davranışları, trendleri, satın alma ve iade örüntülerini daha iyi bir şekilde belirlemelerini mümkün kılan detaylı, çapraz kanallı analitiklerdir.

Erişilebilir Çapraz-Platformlu Fonksiyonellik

Erişilebilirlik ayrıca sıkıcı bir hal alabilir. Bu bir satıcının belirli bir sayıda ekip üyesine sahip olduğundan dolayı meydana gelir ve hepsi yerinde veya hareketteyken kendi ve iş yeri aygıtları tarafından erişime gereksinim duyar. Fakat yeni daha hafif müşteri uygulamaları bütün takımı tek bir şemsiye altında toplayan

CRM sistemlerinin gelecek yıllarda alacağı daha pek çok övgü varken, elektronik ticaret çağına doğru evrimlerini görmek ilginçtir. CRM sistemleri satıcıların nihai kar-zarar hanelerini geliştirmek için kullandıkları en önemli araçlardan biri haline gelebilirler.

bir şemsiye platformunda bağlayarak bu fonksiyonelliği mümkün kılar. Sonuç uç kullanıcının internet erişimi olduğu ve gerekli aygıtta az yer kaplayan müşteri uygulamasının olduğu herhangi bir yerden diğer ekip üyeleriyle iletişim kurma ve izleme becerisiyle birlikte erişilebilirlik ve özgürlüktür.

Proje Yönetimini Yeniden Düşünmek

Proje yönetimi, e-ticaret de dâhil olmak üzere başarılı bir iş girişiminin artan bir yönüdür. Fakat birkaç yönetim sistemi dışında çoğunluk ne kullanıcılarına çapraz kanallı yayınlarla bütün kullanıcı geçmişine erişim olanağı sağlıyor ne de takvim, sohbet veya not fonksiyonelliği gibi özellikleri sunuyor. E-ticaret için daha yeni CRM ile bu özellikler birer gerçeklik halini alır ve daha iyi gelir üreten kampanyalar elde etmeye yardımcı olurken, satıcının nihai kar-zarar hanesinden faydalanan verimliliği artırmaya yardımcı olur.

Müşteri Yolculuğunu İyileştirmek

Günümüzün e-ticaret ikliminde başarılı olmak, çok fazla ileri düşüncelilik ve yaratıcılık gerektirir. Inc. Dergisinin de söylediği üzere, konu tamamen müşteri yolculuğunu takip etme ve bir şirketin markasını ve sunumlarının temelini oluşturan hatırlanmaya değer bir deneyim yaratma hakkındadır. Bu süreçle birlikte – her biri daha yeni e-ticaret CRM çözümlerinin sunduğu önemli teklifler olan analitik, ilişki modeli ve etkili proje yönetimi de beraberinde gelmektedir.

CRM sistemlerinin gelecek yıllarda alacağı daha pek çok övgü varken, elektronik ticaret çağına doğru evrimlerini görmek ilginçtir. CRM sistemleri satıcıların nihai kar-zarar hanelerini geliştirmek için kullandıkları en önemli araçlardan biri haline gelebilirler.





Dijital Dönüşüm İle Başarıyı Nasıl Yakalarsınız?

Günümüzde Dijital dönüşüm pek çok kuruluşun ilgi odağı olduğundan, kurumların IT ekiplerine mümkün olan en çevik ve rekabetçi iş ortamını sağlamak adına dijital iş modellerini güçlendirmeleri gerektiğini söyleyebiliriz. Mevcut olan yeni araç ve platform çeşitleriyle IT, dijital iş dünyasına düzgün bir geçiş yapmak için en iyi stratejiyi bulmalıdır.

İşletmeler uygun adımlarla kuruluşlarını gelecek iş hedefleriyle uyumlu bir dijital işletmeye dönüştürecek sıçramayı yapabilirler. Hatta İşletmelerin Dijital Dönüşümü adındaki yeni bir Harvard İşletme İncelemesi raporu dijital dönüşüme uyum sağlayan işletmelerin eskisinden daha fazla fayda sağladığını keşfetti.

İşletmelere, işletmelerini dijitale taşımada yol gösteren çeşitli adımlar;

Organizasyonun Dijital Gereksinimlerini Karşılamak

Bir kuruluşta dijital dönüşüm gerçekleşmeden önce, kuruluşun dijital gereksinimleri incelenmelidir. Bir iş yeteneği haritası kullanarak, kuruluşta dijitalleşmeden en çok hangi alanın fayda sağlayacağını belirlenebilir. Bunlar genellikle müşteriyle birebir olan etkinlikler veya farklılaşan yetkinlikler olarak karşımıza çıkmaktadır.

IT ekiplerinin işletme hakkında sorular sorması gerekir. Kuruluş bir dijital müşteri deneyimine ihtiyaç duyuyor mu? Uygulama geliştirme teknolojisini dikkate alın. Peki, nasıl tamamen daha iyi ve hızlı kararlar alınır? Nesnelerin İnterneti (IoT) analitiklerini uygulamak yardımcı olabilir. Dijitalleşme gereksinimlerinin ne olduğunu bilmek girişimlerin önemli olduğu noktaya odaklanmasını— ve hangi dijitalleşme teknolojilerinin uygun olduğunu anlamayı daha kolay hale getirecek diyebiliriz.

İş Stratejisini Doğrulamak

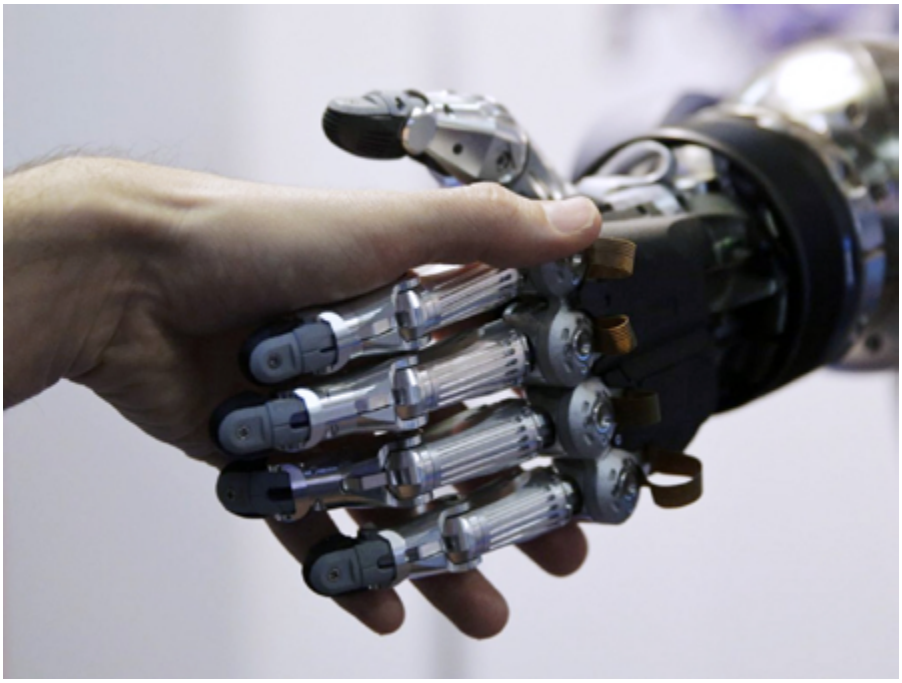
İş stratejisi, üst düzey yöneticiler, iş birimleri ve teknoloji ekiplerinden gelen birçok çeşitli girişimler nedeniyle çoğu kuruluşta biraz belirsiz olma eğilimindedir. Bundan dolayı, girişimlerin her birinin gerçek anlamda şirket stratejisini hedef aldığından emin olmak için strateji doğrultusunda tamamen denetlenmelidir.

Strateji ayrıca başarıyı sağlamak için ihtiyaç duyulan yetkinlikler tarafından da doğrulanmalıdır. Yetkinliklerin kendilerini destekleyen doğru uygulamaları var mı ve bu uygulamalar kendilerini destekleyecek doğru teknolojilere sahip mi? Eğer öyleyse, o zaman strateji

başarı sağlayabilir. Dijitalleşmede nelerin değişmesi gerektiğini bilmek için mevcut durumdaki dijitalleşme seviyesini ve yeteneklerin gereksinim duyduğu dijitalleşmeyi değerlendirmek gereklidir.

Kuruluşun gereksinimlerini karşılayan halihazırdaki mevcut iş gereksinimlerine IT değişikliği ve dijitalleşme için yenileri eklenebilir. Sonrasında — zaman çizelgesinden bütçe seçimine proje planlarının oluşturulması gerekir. Karar verildiğinde, dijital dönüşüm uygulanabilir.

Bir işletmeyi tamamen dijitalleştirerek ve dijital iş modellerini güçlendirerek işletmeler şirket genelinde faydalı olan çeşitli iş süreçlerinde sürekli iyileşme görüyor.



Stratejinin Başarı Elde Etmesini Sağlamak

Dijital teknoloji iş stratejisini yönlendirmek için uygulandığından, IT'nin kuruluş adına her şeyin uygun ve etkili bir şekilde çalıştığından emin olması gerekir. Uygulama ve hizmet gözetimi ile, IT ekipleri işletmeyi desteklemede teknolojinin hangi alanda iyi hangi alanda kötü performans gösterdiğini denetleyebilir. Bu, IT'nin yalnızca kuruluş için etkili olan çözümleri uygulayıp uygulamadığını izlemeye yardımcı olur.

İşletme Modelini Analiz Etmek

Bir sonraki adım işletme modelini analiz etme. İşletmeler ana iş süreçleri için bile IT'ye giderek daha fazla bağımlı hale geldiğinden dolayı, ya da daha da önemlisi, IT iş sürecinin merkezinde olduğunda—IT'nin işletmenin teknolojiyi en iyi potansiyelinde kullandığından emin olmak için anlaşılması ve iş planlamasına dâhil edilmesi gerekiyor. IT planlamacıları ve strateji uzmanlarının maksimum iş verimi adına bir temel oluşturmaya yardımcı olmak için iş faaliyetlerini derinlemesine incelemeleri gerekiyor. Bu seviyedeki bir işletme planlamasında çalışma becerisi planlamacılar ve strateji uzmanlarının iş ihtiyaçlarına maksimum verim adına uygun bir şekilde cevap vermesine süreçler ile kaynakların etkili bir entegrasyonu ve standardizasyonu üzerinden yardımcı oluyor.

Faydaları Görün

Dijital dönüşüm için iş stratejisini planlama ve temkinli olarak dijital iş sorunları üzerine işletmelere tavsiye vermede IT'nin işletme ile işbirliğinde olması çok önemlidir. Stratejiden başarı elde etmek için iş modeli, iş stratejisi ve iş yetkinlikleri hakkında karşılıklı bir anlayış olmalıdır.

İş stratejisi doğrulaması, iş stratejilerinin sistematik olarak IT girişimlerinden elde edilmesi adına bir altyapı sağlar. Bu, iş stratejisini, mimaride belirli değişikliklere dönüştürülebilen bir düzeye kadar tanımlamak ve böylece kurumsal mimari işlemlerinin ticari geçerliliğini sağlamak için kullanılır.

Bunun altını çizen işletme ve IT iletişimi için gerekli olan ortak anlambilimi sağlayan iş yetenekleri yönetimidir. Bir iş yeteneği haritası IT desteğini işletme ihtiyaçlarına haritalamada istikrarlı bir platform sunar. Haritayı kullanarak işletmeler her bir iş yeteneği için mevcut durumdaki IT desteğini değerlendirir ve örneğin önceliğin düşük maliyet mi yoksa yüksek çeviklik mi olduğunu analiz etme gibi hangi destek tipinin uygun olduğu üzerine strateji oluşturur. Bunun gibi değerlendirmeler ve strateji oluşturmalar, IT etkinliğini daha hızlı çözüm sunabilmek adına odaklamak için bir ısı haritasına yol açar.

Bir işletmeyi tamamen dijitalleştirerek ve dijital iş modellerini güçlendirerek işletmeler şirket genelinde faydalı olan çeşitli iş süreçlerinde sürekli iyileşme görüyor.

canias ERP

CANIAS ERP PARDUS ÜZERİNDE DE ÇALIŞIYOR!



Her İşletme için Uygun ERP Çözümleri

ESNEK, ENTEGRE, AÇIK KAYNAK KODLU, ÖLÇEKLENEBİLİR...

Farklı sektörlerden elde ettiğimiz tecrübemiz ve ödüllü esnek altyapımızla işletmeniz için en uygun ERP yazılımını geliştirdik.

canias ERP;

- Açık kaynak kodludur. Kendi yazılım geliştirme ortamı olan TROIA ile şirketinizin ihtiyaçlarına yönelik özel çözümler üretebilirsiniz.
- Platform bağımsızdır. Dilerseniz farklı veritabanı ve işletim sistemlerini tercih edebilirsiniz.
- Etkin çözümler sunar. Tüm iş süreçlerinizi tamamen entegre bir platform üzerinden şeffaf ve daha hızlı takip edebilirsiniz.

canias ERP milli işletim sistemimiz Pardus ile sadece „İstemci" katmanında değil; „Uygulama Sunucusu", „Veritabanı Sunucusu", „Yük Dengeleyici", „İstemci" vb tüm katmanlarda uyumlu olarak çalışmaktadır.

ias Industrial Application Software

www.ias.com.tr