ERP HABER
Türkiye'nin ilk ve tek ERP dergisi
Ağustos 2017 | Sayı: 12



Login Yazılım İkinci Kuşak Firma Sahibi

Levent SILAY

"*Genç nesil teknolojinin nimetlerinden yararlandıkça* **dijital dönüşümün momentumu çığ gibi büyüyecek.**"

IFS Dijital Dönüşüm Anketi'nin Sonuçları Açıklandı

Plastik Enjeksiyon, Daha İyi İmalat İçin ERP Yazılımı ile Tanışıyor

Perakende Sektörünün Geleceği

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



Merhaba,
ERP HABER olarak yaz dönemlerinde sektörde yaşanan durgunluğu fırsat bilip Temmuz ayında bir mola vererek mobil uygulamalarımızın altyapısını güncelleme kararı aldık. Ağustos başında yeni android uygulamamızı yayına aldık. yeni ve güncellenmiş iOS uygulamamızı ise Eylül sayımız ile birlikte yayına alacağız

Medya sponsorluğunu yaptığımız global etkinlikleri de merakla ve ilgiyle takip ettiğinizi biliyoruz. Haziran ayında ERP News medya sponsorluğunda gerçekleşen inanılmaz SAP Insider etkinliklerinden sonra, kısa bir yaz dönemi durgunluğu ertesinde, önümüzdeki sonbahar aylarında sponsor olduğumuz yeni etkinlikleri sizlere büyük bir heyecanla duyurmaya devam edeceğiz.

Ağustos sayımızda aile şirketlerinde ERP yazılımlarının yerini ve önemini Login Yazılım 2. nesil firma sahibi Sn. Levent Sılay ile konuştuk. Kendileri de bir aile şirketi olan Login Yazılım'ın ERP konusunda aile şirketlerine tavsiyelerini keyifle okuyacağınıza eminiz. Ağustos sayımızda ayrıca sektörde yaşanan en son gelişmeleri sizlere aktarmaya çalıştık. Özellikle sektördeki oyuncuların düzenlemiş olduğu etkinlikler, aldıkları ödüller ve haberleri ile sektördeki alt başlıklara dair makaleler de Ağustos sayımızda yer alıyor.

Keyifli okumalar.

Pınar Şengül

ERP HABER
Sayı:12|Ağustos|2017

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

EDİTÖR:
Pınar Şengül – ***pinar.sengul@erpnews.com***

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

İÇERİK VE OPERASYON TAKIM LİDERİ:
Fulden Kahyaoğlu – ***fulden.kahyaoglu@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 Login Yazılım İkinci Kuşak Firma Sahibi Levent SILAY

10-11 Plastik Enjeksiyon, Daha İyi İmalat İçin ERP Yazılımı ile Tanışıyor

12-13 IFS Dijital Dönüşüm Anketi'nin Sonuçları Açıklandı

14-15 Uyum Akademi Yaz Staj Okulu Başarı Sertifikaları Verildi

16 e-Arşiv fatura zorunluluğunda ciro şartı 1 milyon TL'ye düşüyor

17 KYOCERA, IFS'in IoT uyumlu servis yönetimi çözümünü tercih etti

18 Uluslararası Kıbrıs Üniversitesi ile Login Yazılım Buluştu

20 Mikro Yazılım,Aynı Güne İki Ödül Birden Sığdırdı.

21 Zoho, Yeni Bütünleşik İş Yönetimi Çözümü, Zoho One'ı Duyurdu

22 Uyumsoft 12 Ay'da %65 Büyüme Gösterdi

24-25 ERP çözümleriyle oluşturulan 3 temel iş akış yönetimi bağlantısı

26-27 Şirketiniz müşteri ilişkilerinde yapay zekayı benimsiyor mu?

28 Bulut HR ile İşgücünde Etkin Yönetim

Harun Savsar Uyumsoft İnsan Kaynakları Yöneticisi

30 Depolarda FIFO ve FEFO ile SKT Yönetimi

Ahmet Savaş Göktürk Login Yazılım İş Çözümleri Yöneticisi

32-34 Perakende Sektörünün Geleceği

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



Login YAZILIM

Login Yazılım İkinci Kuşak Firma Sahibi
Levent SILAY

“Genç nesil teknolojinin nimetlerinden yararlandıkça dijital dönüşümün momentumu çığ gibi büyüyecek.”

Login Yazılım, 1989 yılından beri Özelleştirilmiş Kurumsal Yönetim Bilişim Sistem Çözümleri sunmaktadır. Hedef müşteri kitlesi olan orta ve büyük ölçekli müşterilerine kendi geliştirdiği ürünlerle hizmet vermektedir. Login Yazılım'ın kuruluş amacı, şirketlerin müşteri odaklı iş yönetimi performanslarını yükseltmeyi ve değişen iş şartlarına her an hazır olmalarını sağlayacak; böylelikle bilgiye ulaşmak, onu ortaya çıkarmak ve kullanmakta büyük beceri gösteren başarılı şirketler arasında yer almalarına imkân tanıyacak yazılım ürünlerini geliştirmektir. Firmaların değişik coğrafi bölgelerdeki yatırımlarının, dağınık veri tabanları ve bütünleşme yoluyla yönetilmesine ortam hazırlayarak, işletmeler arasında ve işletme içi bölümlerde hızlı, gerçekçi ve güncel bilgi akışını sağlamak da Login Yazılım'ın bir diğer önemli hedefini oluşturmaktadır.

Standart yazılım geliştirme faaliyetlerinin yanı sıra dünyanın önde gelen şirketleri ile işbirliği yaparak daha geniş bir yelpazeden, firmaların değişen piyasa şartlarına daha hızlı ve doğru tepki vermesini sağlayacak bilgisayar uygulamaları geliştirmekte, özel ve anahtar teslim projelerle çözümler üretmektedir.

Danışmanlık, Uygulama Geliştirme, Proje Yönetimi ve Teknik Destek konularında Türkiye'nin önde gelen şirketlerine uluslararası standartlarda hizmet vermek Login Yazılım çalışanları açısından gurur kaynağı olmaktadır. Müşteri memnuniyeti ön planda tutulduğu için her müşterinin ihtiyaçları detaylı bir şekilde analiz edilerek firmaya özgü gerekli özelleştirmeler kolaylıkla yapılabilmektedir.

Aile şirketleri nasıl dijitalleşir?

İş dünyası, 1980 ila 1999 arasında dünyaya gelen Y kuşağının çalışma modellerini ve iş yapış biçimlerini nasıl değiştirdiğini konuşuyor. Dünyanın dört bir yanında kurumsal şirketler; internet ve teknolojiyle büyüyen bu nesil için mesai saatlerinden yan haklara kadar pek çok noktada düzenlemeler yapıyor. Eğitim olanaklarının arttığı, dünya ekonomisinin küreselleştiği bir çağda yetişen Y Kuşağı; işe girdiği şirketin kurallarına uymak yerine, bulunduğu ortamı kendi düzenine uyduruyor.

Aile şirketleri için de durum farklı değil. 1980'li yıllardan itibaren Türkiye'de kurulmuş pek çok aile şirketi; bugün orta ölçekli birer işletme olarak yönetimi ikinci nesle devretmek için hazırlık yapıyor. Ne var ki asıl kurucularından daha iyi bir eğitim alan, uluslararası standartlara göre iş yapmayı öğrenen Y kuşağı genç yönetici adaylarının OBİ düzeninde çalışmaya alışması sanıldığı kadar kolay değil.

Şirket kurucularının kendi dönemlerinde uyguladıkları yöntemler günümüzde kendini daha otonom yapılara bıraktı. Genç neslin teknolojiye olan bağlılığı bu değişen süreçlerin kolay bir şekilde yakalanmasına yardımcı olmakta. Kurucuların kendi yöntemlerinin yerine her operasyonun dijital bir kaydı olmasını sağlayan yönetim biçimleri her geçen gün etrafımızı sarmakta. Defterlerin, dosyaların yerini dijital uygulamalar alıyor ve alacak. Bu değişime ayak uydurabilen işletmeler nesil geçişini çok daha kolay gerçekleştirecek.

Aile şirketlerindeki Dijital Dönüşümde ERP sistemlerinin rolü nedir?

Şirketin kurucularının aksine, ailesinden işletmeyi devralacak olan genç yöneticilerin sıfırdan bir sistem kurma imkânı bulunmuyor. Aldıkları eğitimin tam aksine bir düzende çalışan, çoğunlukla uluslararası iş standartlarının dışında kalan ve geçmişe yönelik arşivlenmiş güçlü bir bilgi birikimi olmayan sistemler; aile işini yapmak için motivasyonu ve eğitimi yeterli olanlar için bile önemli bir zorluk oluşturuyor.

Orta ve büyük ölçekli işletmelerin geleneksel yöntemlerle ve kişiye bağlı olarak işleyen süreçleri, büyük ölçekli şirketlerde bile çoğu zaman kısıtlı kaynakları, muğlak hedefleri bulunuyor. Bu durum ise standart süreçlere ve etkin kaynak yönetimine göre eğitim almış Y Kuşağının anlayışıyla taban tabana zıtlık gösteriyor. Bu nedenle aile şirketini devralmak isteyen genç liderler; işe güçlü bir ERP projesini hayata geçirerek başlıyor. Genç nesil teknolojinin nimetlerinden yararlandıkça dijital dönüşümün momentumu çığ gibi büyüyecek.

ERP kullanan bir aile şirketi ile ERP kullanmayan bir aile şirketi arasında ne gibi temel farklar vardır?

Türkiye'nin OBİ dinamiklerini yakından tanıyan bir ERP çözümünün kullanılması; bir yandan ailenin yeni neslinin işi daha iyi öğrenmesini sağlarken, öte yandan işletmenin süreçlerini modern iş dünyasıyla uyumlu hale getiriyor. Login Yazılım; tamamen yerel kaynaklarla geliştirdiği yazılım çözümleri sayesinde, uluslararası standartlarda iş süreçlerini Türkiye'nin orta ve büyük ölçekli işletmelerinin ihtiyaçlarına göre özelleştirebiliyor.

Bu sayede işletmeye dair veriler yüksek performanslı bir altyapıyla kayıt altına alınıyor, bilgi birikimi kaybolmamış oluyor ve sistemin sürdürülebilirliği sağlanıyor. ERP projeleriyle kişiden bağımsız hale gelen işletmeler; yeni nesil yöneticilerin bilgi ve becerilerini çok daha etkili kullanarak büyüme hedeflerine daha kolay ulaşmalarına zemin oluşturuyor.

Aynı zamanda projenin paydaşları arasında bulunan yeni nesil firma sahibi, şirketteki tüm süreçlerle ilgili bilgi sahibi olmakta, bir nevi kendi aile şirketinde MT (Management Trainee) programı tamamlamış olacaktır.

Bu dijitalleşen dünyada, ERP kullanmayan bir aile şirketinin karşılaşacağı zorluklar nelerdir?

Dijitalleşmeyi öncelikleri arasına almayan aile şirketleri, kişilere olan bağımlılığı atlatmakta yaşayacağı zorluklardan dolayı yeni neslin şirkete entegrasyonunda zorluk çekecek, sorumluluk alması gereken yerde zorlanan genç firma sahibi motivasyon kaybedecektir.

Bir aile şirketi Neden ERP kullanmalıdır?

Büyümek sadece dev şirketler için değil; gelecek hedefleri olan her ölçekte kurum için önem taşıyor. ERP projeleri bu nedenle sadece büyük ölçekli kuruluşlar için değil, KOBİ'ler için de hızlı ve gerçekleştirilebilir faydalar sağlıyor. Bu fay-

dalar maliyet tasarrufundan, verimlilik artışına kadar uzanırken; aynı zamanda çok daha etkili ve hızlı bir karar mekanizmasını yönetim kademesine kazandırmak mümkün oluyor. Aile şirketlerinin ikinci nesle geçişte bir ERP projesiyle yola çıkması; yeni yöneticilerin şirket hakkında çok daha kapsamlı ve güncel bilgi sahibi olmalarını sağlarken, süreçleri insan hatasından arındırarak standartlaştırıyor.

Başarıyla tamamlanan bir ERP projesinin işletmelere sağladığı somut kazanımlar şöyle sıralanıyor:

Daha Düşük Maliyet

Login ERP gibi sizin süreçlerinize özgü geliştirmeler yapabilen bir çözüm ortağıyla çalıştığınızda, işinize entegre edeceğiniz yazılım ve uygulamalar sayesinde müşteri beklentilerini öngörebilir, stok bilgilerine çok daha hızlı ve kapsamlı biçimde ulaşabilirsiniz. ERP yazılımının işletmenize kazandıracağı stok üzerinde daha çabuk aksiyon alma becerisi sayesinde daha az stok ile çalışır, maliyetlerinizi kayda değer oranda düşürürsünüz.

Daha Yüksek Müşteri Memnuniyeti

ERP ile iş süreçleriniz insana bağlı pek çok hatadan ayıklanır. Yanlış kesilen faturalar, hatalı teslimatlar, üretimde ortaya çıkan aksaklıklar iyi bir ERP projesiyle ortadan kaldırılır. Üretim hattından müşterinin adıyla çıkan ürünler sayesinde hataya yer kalmaz. Böylelikle müşterilerinizin ihtiyaçlarına çok daha hızlı ve etkili biçimde yanıt verir, müşteri memnuniyetini ve marka değerini artırırsınız.

Daha Hızlı Raporlar

Firmalar için rapor oluşturmak, bir çalışanın belki de bir hafta boyunca Excel dokümanları arasında kaybolması demektir. Oysa tüm iş süreçlerinin ERP ile dijitalleştirilmesi sonucunda, merkezi bir veri tabanında raporlamaya hazır bekleyen veri üzerinden tek bir tıkla, saniyeler mertebesinde rapor almak mümkün hale gelir. Bu sayede hem çalışanlar hem de yöneticiler rapor hazırlamaya değil, şirketi büyütecek ve satışları artıracak iş fikirleri geliştirmeye yönelebilir.



Daha Fazla Üretkenlik

ERP yazılımları verimliliğin yanı sıra, her bir çalışanın şirkete kattığı değeri de artıracak fonksiyonlarla üretkenliğe destek olur. Özellikle büyüme aşamasında farklı departmanlar oluşturan firmalar, şirket hedeflerinin her zaman tüm çalışanları motive edecek şekilde şeffaf ve anlaşılır şekilde sunulmasını ERP uygulamalarıyla sağlayabilirler. ERP yetkinliği kazanan çalışanların şirkete bağlılığı ve üretkenliği artış gösterir.

Daha Etkili Yönetim

Hızlı raporlar ve daha verimli İK süreçleri; yönetim kademesinin de daha etkili ve anlık kararlar alabilmesinin önünü açar. Örneğin aile şirketlerinde ikinci neslin devralma sürecinin bir ERP projesiyle gerçekleştirilmesi; hem mevcut hem de yeni yöneticilerin tüm süreçleri dijital bir perspektiften görmesine ve sahip oldukları veriyi anlamlı bilgi olarak kullanabilmelerine imkân tanır.



Aile şirketlerine ERP seçerken nelere dikkat etmelerini önerirsiniz?

Şirket içinde ERP kurulumuna karar vermek kadar, doğru yazılım şirketini seçmek de hayati önem taşıyor. IT sorumluları bu noktada büyük ve bilindik yazılımları tercih ederek, riskten korunmaya çalışabiliyor. Ne var ki bu tür yazılımlar ve kurulumu gerçekleştiren çözüm ortakları; çoğu zaman seri üretime yakın bir düzende çalıştığı için birçok firmanın büyük ihtiyaç duyduğu özelleştirmeleri yapamıyor. Oysa bu özelleştirmeler ve canlıya geçiş sonrası sunulan destek, bir ERP projesinde yanlış yatırımla gerçek başarı arasındaki farkı belirliyor.

ERP'nin uzun soluklu bir yatırım olması; yerel ve özel çalışan yazılım şirketlerinin geleceğe hazır olmasını gerektiriyor. Bu tür bir çözüm ortağıyla çalışmayı düşünen işletmelerin örneğin 10 yıl sonra devam edebilecek bir hizmetten emin olmaları gerekiyor.

Firmalar için ERP projesine başlayacakları yazılım şirketini seçerken şu soruların yanıtlanması gerekiyor:

Yazılımın Arkasında Kimler Var?

Yazılım ve donanım teknolojilerindeki gelişme neticesinde, çoğu yazılım birbirine benzer sonuçlar veriyor. Bu nedenle ERP yazılımını geliştiren, işletmenize entegre eden ve sonrasında bakım ve destek hizmeti sunan danışmanların yetkinliği ve iş disiplini; projenin işletmenize fayda sağlamasında yazılımın kendisinden daha büyük rol oynuyor.

Güçlü Bir Vizyonu Var mı?

ERP yazılımının minimum 10 yıl boyunca sorunsuz bir şekilde çalışması için gerekli hazırlıkları yapmış, güçlü bir gelecek vizyonu olan, sınırsız destek gibi benzersiz avantajlar sunan bir çözüm sağlayıcısı size güven sağlayacaktır. Projenin başında sadece danışmanların değil, üst düzey yöneticilerin de yer alması sayesinde tüm süreçler daha sorunsuz ve verimli ilerleyecektir.

İhtiyaç Duyduğunuz Özelleştirmelere Açık Mı?

ERP kurulumunun öncelikli amacı, şirketinizdeki süreçlerde verimlilik sağlayarak maliyetleri düşürmektir. Bunu gerçekleştirmek için çalıştığınız sektöre ya da personelinizin iş yapış biçimine göre çeşitli özelleştirmelere ihtiyaç duyacaksınız. Standart programlarda bu özelleştirmeleri yapmak çoğu zaman mümkün değildir ya da proje ölçeğini (ve bütçeyi) gereksiz biçimde büyütecek iş yükleri ortaya çıkarır. Oysa Login ERP gibi kendi geliştirdiği yazılımı entegre eden bir çözüm ortağı; dilediğiniz şekilde özelleştirme yaparak projeden maksimum faydayı almanızı sağlar.

Sizinle Aynı Motivasyonu Paylaşıyor mu?

Her yıl sayısız ERP projesi yapan danışmanlar için her bir projenin önemi ve o projeye ayrılan kaynaklar azalır. Oysa butik çalışan, alanında uzman, genç ve kemikleşmiş bir kadroyla iş yapan çözüm ortakları, büyüme eğrisini sürekli kılmak için her projede en yüksek performansla iş yapar. Login ERP gibi özel yazılım firmaları, her yıl belirli sayıda proje gerçekleştirdiği için sahip olduğu müşterilere büyük özen gösterir.



Plastik Enjeksiyon, Daha İyi İmalat İçin ERP Yazılımı ile Tanışıyor

Plastik enjeksiyon kağıt üzerinde oldukça açık bir kavramdır. Hazne içerisine plastik granüller veya reçine yükleyin, onları işleyin, kalıba enjekte edin, tamamlanmış plastik ürünü çıkarın ve bu aşamaları sonsuza dek tekrarlayın.

Plastik enjeksiyon günümüzde halen bir seri üretim sistemi olarak görülmesine rağmen, mevcut teknoloji devrimi plastik imalatı ve montajını yeni bir kalite anlayışı ile tanıştırmıştır. Bugün plastik üreticileri, ürettikleri karmaşık ürünlere değerli özellikler katan gelişmiş malzemeler kullanmaktadırlar. Bu üreticiler, mallarını hafiflettiği sürece mevcut müşterilerine bağlı kalırken, bir yandan da medikal teknoloji gibi nispeten yeni endüstrilerle ortaklıklar kurarak, otomotiv sektöründen inşaat sektörüne, hatta sportif malzemelere kadar geniş bir endüstri dalını dönüştüren yenilikçi bir konseptle ilerlemeye devam etmektedir. Yenilik yaparken verileri iyi yöneten ve avantajlı bir şekilde uygulayan plastik üreticileri, herhangi bir ihmal olmadan verimlilik gücünü korumaktadırlar.

ERP yazılımı modern plastik enjeksiyon üreticilerine bu optimal sonuçları nerede sağlayacak?

Gözler Deponun Üzerinde

Farklı temellere sahip malzemelerin karakteristik özellikleri, benzersiz ürünler yaratmaktadır. Isıya dayanıklılık, hidrofobi, yüksek gerilme mukavemeti ve esneklik; plastik ve polimerler bitmiş bir ürün için her türlü görevi yerine getirmektedir. Ancak kimyasal olarak atfedilen nitelikler çoğaldıkça ve kalıpçılar kendi malzeme protföylerine yeni malzemeler ekledikçe, gelişmiş envanter yönetimi yetenekleri de bir gereklilik haline gelmektedir. Nihayetinde raf ömrü, özelleştirilmiş materyallerle dolu bir depoda, ürünler henüz tamamlanmamışken takibini sağlayabilmek için oldukça zor bir ölçüttür.

ERP sistemi kullanıcıların, işletmeler tarafından üretilen veya kendilerinin topladıkları gerçek zamanlı verilerin her baytını (tedarik, üretim, talep vb.) dikkate almalarını ve ilgili taraflara uyarlana-

bilir uyarıları otomatik olarak gönderebilmelerini sağlamaktadır. Bu sayede, çalışanlar depoda arta kalan ne varsa onu kullanmak zorunda kalmaz veya depo raflarında fazla stoklanmış reçinenin kullanım ömrünü doldurmasına izin veremez. Plastik enjeksiyon tesisleri için lot takibi yapmak ve montajla baş edebilmek de zorunlu bir unsurdur. Tam entegre bir ERP sistemine sahip olmayan işletmeler içerisindeki çok miktarda veri, yöneticileri oldukça korkutmaktadır. Eğer ERP normal operasyonların iç ve dış süreçlerini destekleyemiyorsa, malların geri dönüşümü için gereken ters lojistik de o oranda karışmaya yatkınlığı bulunmaktadır.

"kimyasal olarak atfedilen nitelikler çoğaldıkça ve kalıpçılar kendi malzeme protföylerine yeni malzemeler ekledikçe, gelişmiş envanter yönetimi yetenekleri de bir gereklilik haline gelmektedir."

Kalıbı kır(ma)mak



Organizasyon, geniş bir kalıp skalasına sahip üreticiler için de önemlidir. Ekipman operatörleri ihtiyaç duydukları kalıpları bulamadıklarında değişimler uzar, buna bağlı olarak da duruşlar üretim potansiyeli ve kârlılığı oldukça düşürmektedir. Daha da ötesi, enjeksiyon kalıplarının her biri binlerce dolara mal olabilmektedir.

Tek bir hasarlı kalıp tüm fabrikanın durmasına sebep olabiliyorken, neden böyle bir yatırımı kontrolsüz bırakırsınız?

Sorumluluk sahibi kalıp ve plastik üreticileri ERP yazılımının, kalıpların bulunduğu yeri izlemesini ve değişim esnasında yaşanan gereksiz çalışma sürelerini önlemesini isteyebilmektedir. Kalıpları kim kontrol etti? En son nerede görüldü? Kalıplar mevcutta hangi makineye bağlı? Tüm bunlar doğru RFID teknolojisi, mobil cihazlar ve ERP çözümü ile mümkündür.

Steril odalar

FDA onaylı ve ISO sertifikalı steril plastik enjeksiyon odaları yalnızca bir gecede oluşturulamamaktadır. Bu odalar, yüksek derecede emek ve titiz bir rutinin ürünleridir. Plastik enjeksiyon üreticileri tıbbi ve biyomedikal cihaz pazarlarına girdikçe, kalite kontrol ile ilgili prosesler de çok daha fazla emek gerektirmektedir. Bu noktada ERP yazılımı, akıllı bir depo gibi davranarak önemli Kalite Kontrol verilerini dokümante etme sürecine yardımcı olabilmekte ve pahalı bir soruşturmayı tetikleyebilecek hataları önleyebilmektedir.

Bu sistemler kalite kontrol uzmanlarının, kontaminasyon veya kalite ihlalinin ortaya çıkması durumuna bağlı olarak, prosesleri ve uygulamaları incelemek zorunda kaldıkları zamanlarda kullanabilecekleri araçlardır. Denetçiler elektronik çizelgeler üzerinden hareket etmeye daha az odaklanırlar ve ihtiyaç duydukları bilgileri hemen bulabilmektedirler. Sorunlar ne kadar çabuk çözülebilirse, iş veya marka üzerindeki etkisi de o kadar az olmaktadır.



IFS Dijital Dönüşüm Anketi'nin Sonuçları Açıklandı

IFS'in 16 ülkeden 750 yöneticinin katılımı ile gerçekleştirdiği Dijital Dönüşüm anketinin sonuçları açıklandı. Anket dünyadaki yeni trend Dijital Dönüşüm konusundaki çarpıcı gerçekleri gözler önüne seriyor.

Global kurumsal uygulamalar şirketi IFS; üretim, petrol ve gaz, havacılık, inşaat ve taahhüt, hizmet gibi sektörlerde dijital dönüşümün olgunluk seviyesini değerlendirmek üzere, 16 ülkeden 750 yöneticinin katılımıyla yapılan Dijital Değişim Anketi'nin sonuçlarını açıkladı.

Büyük Veri, Kurumsal Kaynak Planlama (ERP) ve Nesnelerin İnterneti (IoT), dijital dönüşüm için en önemli yatırım alanları olarak kabul edilmektedir ancak bu alanlarda yetenekli personel eksikliği nedeniyle her üç şirketten biri, bu dönüşüme hazırlıklı değildir.

Yatırım için istekliler

Ankete katılan şirketlerin yaklaşık yüzde 90'ı, dijital dönüşüm için "yeterli" veya "uygun" fona sahip; bu da rekabet avantajını korumak ve büyümek için yatırım yapma ve işletmeyi dijital olarak dönüştürme konusunda güçlü bir isteğin olduğunu göstermektedir. Öncelikli yatırım alanları sorulduğunda, ilk üç sırada Nesnelerin İnterneti, ERP ve Büyük Veri & Veri Analitiği yer almaktadır.

IFS Global Sektör Çözümleri Başkan Yardımcısı Anthony Bourne, bu sonucu şöyle yorumluyor: ***"Günümüzde şirketlerin acil olarak dijital dönüşüme odaklanma gerekliliğini anladıkları çok açık. Büyük Veri & Veri Analitiği, ERP ve Nesnelerin İnterneti gibi teknolojiler, bir işletmeyi dönüştürmek açısından büyük önem taşıyor. Şirketlerin, başarılı olmak ve rekabet avantajı elde etmek için inovatif teknolojileri, ilgili sektör uzmanlığıyla birlikte uygulamaları gerekiyor. Ancak o zaman dijital dönüşüm hem anlamlı hem de güçlü olabiliyor."***

Yetenekli personel eksikliği

Ne yazık ki şirketlerin üçte birinden fazlası (yüzde 34) yetenekli personel eksikliği nedeniyle dijital dönüşüm karşısında kendilerini biraz veya tamamen hazırlıksız hissetmektedir. Yetenekli personel sıkıntısının yaşanacağı alanlar İş Zekâsı (yüzde 40) ve Siber Güvenlik (yüzde 39) olarak dile getirilmektedir. Bu sıralamadaki diğer alanlar ise yapay zekâ ve robotik (yüzde 30), büyük veri/analitik (yüzde 24) ve bulut (yüzde 21) şeklindedir.

Antony Bourne, bu konuda da şu yorumu yapıyor: ***"Yeni teknoloji dijital dönüşüm için ciddi öneme sahip olmasına rağmen, değişim iletişiminin ve doğru yeteneklere erişimin de başarıda önemli rol oynadığı çok açık. Üç şirketten en az birinin dijital dönüşümü yönetmek için yeterli personele sahip olmaması bir uyarı niteliğinde. Bu işletmelerin, sektörlerinde başarı için kritik öneme sahip rolleri ortaya koyacak, somut personel yatırım planlarına odaklanmaları gerekiyor. Bunun ardından da yeni yetenekleri bulmak, cezbetmek ve mevcut personeli eğitip onlara yeni yetenekler kazandırmak büyük önem taşıyor."***

Diğer yandan, ARC Advisory Group Kurumsal Yazılımlar Başkan Yardımcısı Ralph Rio da şunları belirtiyor: ***"Endüstriyel Nesnelerin İnterneti yatırımları, teknolojinin benimsenmesini motive edecek mükemmel yatırım geri dönüşü sağlıyor. Ancak, IFS anketinin de gösterdiği gibi, yetenek meselesi bir kısıtlama olarak ortaya çıkıyor. Bu nedenle, Nesnelerin İnterneti kullanıcıları, IFS gibi Nesnelerin İnterneti çözümlerinde lider şirketlerle ortaklık kuruyorlar."***

Sektörler arasındaki büyük farklılıklar

İşletmelerinin dijital dönüşüm olgunluk seviyesi, yani gerçek ilerleme seviyesi sorulduğunda, yanıt verenlerin yüzde 31'i işletmelerinin beş seviyeli bir ölçekte olgunluğun en yüksek iki seviyesinde olarak değerlendirilmektedir. Havacılık sektörü katılımcılarının yüzde 44'ü dijital dönüşümden yararlanma becerisi konusunda sektörlerini ileri seviye olarak değerlendirmektedir. Sektör bu anlamda ilk sırada yer almaktadır. Hemen ardından inşaat ve taahhüt sektörü gelmektedir.(yüzde 39). Yelpazenin diğer ucunda ise petrol ve gaz sektörü bulunmaktadır. Bu sektördeki katılımcıların sadece yüzde 19'u kendilerini dijital dönüşümden faydalanabilecek durumda görmektedir.

Anthony Bourne şunları söylüyor: ***"Sektörlerin dijital olgunluk seviyelerindeki farklılıklar dikkat çekici. Havacılık sektörünün yüksek oranda rekabetçi doğası ve öngörüye dayalı bakım, 3D yazıcılarla yedek parça üretimi gibi yeni teknolojilerin hızlı benimsenme oranı, havacılık sektörünün başarılı dijitalleşmesinin ardındaki kilit faktörleri oluşturuyor."***

İtici güçler ve yatırım odağı

Araştırmaya katılanların yüzde 43'ü "iç süreçlerindeki verimliliği", dijital dönüşümün arkasındaki bir numaralı itici güç olarak tanımlamaktadır."İnovasyonun hızlandırılması" (yüzde 29) ve "yeni pazarlarda büyüme fırsatı" (yüzde 28) da ikinci ve üçüncü sıradaki itici güçler olarak tanımlamaktadır.

Dijital dönüşümün önündeki engeller

Dijital dönüşümün uygulamadaki ve teknik karmaşıklıklarına rağmen, değişimin önündeki bir numaralı engel insanlardan gelmektedir: "Değişime karşı isteksizlik" (yüzde 42). İkinci ve üçüncü büyük engeller ise daha somut olan "güvenlik tehditleri/endişeleri" (yüzde 39) ve "doğru organizasyonel ve yönetişim modelinin bulunmaması" (yüzde 38).

En dönüştürücü teknolojiler hangileri olacak?

En dönüştürücü, yani mevcut yapıyı bozup dönüştüren teknolojilerin hangileri olacağı sorulduğunda, Büyük Veri 10 üzerinden 7.2'lik bir puanla listenin en üstünde yer almaktadır. İkinci sırada Otomasyon (7.0), üçüncü sırada da Nesnelerin İnterneti (6.6) gelmektedir. Büyük Veri'nin genel olarak en üstte yer almasına rağmen, en büyük etkiyi otomasyonun yaratacağını düşünen önemli bir kitle bulunmaktadır. Otomasyonun dönüştürme seviyesi, yüzde 40'ın üzerinde bir çoğunluk tarafından 10 üzerinden 8 olarak puanlandırılmıştır; Büyük Veri'ye ise bu türden yüksek oranları sadece katılımcıların yüzde 32'si vermiştir. İnşaat, havacılık ve üretim sektörlerinde, katılımcıların sırasıyla yüzde 48, yüzde 48 ve yüzde 50'si otomasyonun dönüştürme puanının 8'in üzerinde olduğunu düşünüyor ve bu da söz konusu sektörlerdeki en yüksek oranlı dönüştürücü teknoloji anlamına gelmektedir.

Araştırma hakkında

Bu araştırma, global ölçekte sektörlerdeki dijital dönüşümün olgunluğunu değerlendirmek için IFS tarafından yaptırılmıştır. Petrol ve gaz, havacılık, inşaat ve taahhüt, üretim ve hizmet sektörlerinde 16 ülkeden 750 yöneticinin görüşlerini alan araştırma, içerik ajansı Raconteur Custom Publishing tarafından görüşmelerle gerçekleştirilmiştir. Anketin yapıldığı ülkeler ABD, Kanada, İngiltere, İsveç, Almanya, Fransa, Çin, Japonya, Avustralya, Norveç, Danimarka, Hollanda, İspanya, Polonya, Orta Doğu ve Hindistan'dır.



Uyum Akademi Yaz Staj Okulu Başarı Sertifikaları Verildi

Yıldız Teknik Üniversitesi (YTÜ) ve Uyumsoft işbirliği ile Uyum Akademi tarafından yürütülen yaz staj okulu, 3- 28 Temmuz tarihleri arasında gerçekleştirildi. Bu yıl 9.'su düzenlenen "Uyum Akademi Yaz Staj Okulu" başarı sertifikaları töreni, 28 Temmuz cuma günü, YTÜ Teknoparkı konferans salonunda yapıldı.

19 farklı üniversiteden gelen talepler arasından seçilen, 46 endüstri ve bilgisayar mühendisliği öğrencisinin katılımı gerçekleşmiştir. Staj okuluna katılan öğrenciler, 3. ve 4. sınıfta okumaktadır. Yaz okulunun tamamlanmasının ardından öğrencilere, katılım sertifikası verilmiştir.

Sertifika törenine, YTÜ Teknoparkı Genel Müdürü Prof. Dr. Mesut Güner, Uyumsoft Yönetim Danışmanı Prof. Dr. Ercan Öztemel, Uyum Akademi Yöneticisi Kerim Şahin, YTÜ Bilgisayar Mühendisliği Bölüm Başkanı Prof. Dr. Nizamettin Aydın, öğrencilere 20 iş günü boyunca eğitim veren Araştırma Görevlisi Gürkan Alpaslan, Araştırma Görevlisi Ahmet Elbir ve başarı sertifikasını almaya hak kazanan öğrenciler katılmıştır.

Uyum Akademi, 9 yıldır bilgi birikimi ve tecrübesini gençlerle paylaşıyor

Uyumsoft Bilgi Sistemleri ve Teknolojileri AŞ Başkanı Mehmet Önder, sahip oldukları bilgi birikimi ve tecrübeyi, Uyum Akademi ile son 9 yıldır genç mühendislere aktarmakta olduklarını dile getirmiştir. Bu kapsamda, stajyer taleplerini mümkün olduğunca talepleri geri çevirmemeye özen gösterdiklerini dile getiren Mehmet Önder, Yıldız Teknik Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Bahri Şahin, Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Galip Cansever, Teknokent Müdürü Prof. Dr. Mesut Güner başta olmak üzere, konuya ilgi gösteren ve destek veren tüm üniversite ve Teknokent personeline ve Uyum Akademi Staj Okulu çalışmalarını yürüten Uyumsoft çalışanlarına teşekkür etti.

Gençlere çok çalışmaları, kendilerini geliştirmeleri ve teknolojiyi yakından takip etmeleri tavsiyesinde bulunan Mehmet Önder, şunları söyledi: *"Sevgili Gençler; başarılı bir iş hayatı sürdürmenin en temel gereksinimi, sürekli kendinizi yenileyerek, geliştirmenizdir. Eğer bunu başaramazsanız, durduğunuz yerden sürekli geriye düşersiniz. Teknoloji baş döndürücü bir hızla gelişip, değişiyor. Bilgi çağındayız ve dünyadaki gelişmeleri yakından takip etmelisiniz. Değerli genç meslektaşlarım, nerede çalışırsanız çalışın; daima yaptığınız işin en iyisini, kendiniz için yapmaya gayret edin. Kendinize, geleceğe yönelik bir vizyon oluşturup, hedefler belirleyiniz. Bu hedeflerinizin arkasında kovalarken, sürekli daha ileri hedefleri oluşturmayı düşünün. Güneşi hedefleyin ki, yakalayamasanız da yıldızlarda kalasınız. Gösterdiğiniz başarınız, muhakkak takdir edilecektir. Girişimci olacaklara tavsiyem, göstereceğiniz gayret, vizyoner bakış açısı, sürekli iyileşme ve yenilikler peşinde koşma mühendislik bilgisini artırmaya ek olarak, işletme deneyimi ve riski yönetme gibi konularda da yetkinliklerinizi arttırmanızdır"* dedi.



Ülkemizin en büyük kuluçka merkezi olarak fikirleri ürüne dönüştürüyor

Yıldız Teknopark Genel Müdürü Prof. Dr. Mesut Güner, Yıldız Teknopark'ın 270 Ar-Ge firması, 90 kuluçka firması ve 7 binden fazla kalifiye Ar-Ge ve yazılım personeline ev sahipliği yaptığını söyledi. Yıldız Teknopark olarak, ülkemizdeki 4 üniversiteyle bir araya gelerek ABD'de Starcamp Kuluçka Merkezi'ni kurduklarını da anlatan Prof. Dr. Mesut Güner, ülkemizdeki başarılı projeleri dünya girişim sermayesinin %30'nu barından ABD pazarına hazırlamayı hedeflediklerini vurgulamıştır.





e-Arşiv fatura zorunluluğunda ciro şartı 1 milyon TL'ye düşüyor

Fatura masraflarını 300'de 1'e indiren e-Arşiv fatura ile e-Dönüşüm sektörü büyümeye devam ediyor.

İnternet üzerinden satış yapan ve cirosu 5 milyon TL üzeri olan mükellefler için e-Arşiv fatura kullanımı zorunluyken, beklenen yeni tebliğ ile önümüzdeki yıldan itibaren cirosu 1 milyon TL üzeri olan mükelleflerin de e-Arşiv fatura uygulamasına geçmeleri zorunlu olacak. Hem kurumlar arası, hem de son tüketici hedefli fatura gönderme ve arşivleme işlemi sunan e-Arşiv fatura, şirketlere ve tüketicilere birçok avantaj sağlıyor.

e-Arşiv fatura, bir işletmenin satışla ilgili tüm kâğıt faturalarını e-Fatura sistemine kayıtlı olmayan mükelleflere ve son tüketiciye elektronik olarak gönderme imkânı sağlayan bir çözüm olarak öne çıkıyor. Son tüketiciye olan faydaları ile e-Arşiv fatura sistemi, müşterilerin de memnuniyetini artırıyor. 7900 kayıtlı kullanıcının olduğu e-Arşiv fatura uygulaması, özellikle perakende sektöründeki son kullanıcılar için büyük kolaylıklar sağlıyor.

e-Arşiv fatura zorunluluğu değişiyor

Geçtiğimiz yıllarda internet üzerinden satış yapan ve toplam cirosu 5 milyon TL üzeri olan mükellefler için e-Arşiv fatura kullanımı zorunlu hâle gelmişti. Yakın zamanda yayımlanması beklenen yeni tebliğ ile önümüzdeki yıldan itibaren cirosu 1 milyon TL üzeri olan tüm mükelleflerin e-Arşiv fatura uygulamasına geçmeleri zorunlu olacak. e-Arşiv fatura kullanımının zorunlu hâle gelmesiyle birlikte, son tüketicilerin hayatlarına daha fazla e-Arşiv fatura girmeye başlayacak. Sunduğu avantajlardan dolayı çok sayıda şirket, e-Arşiv faturaya gönüllü olarak geçiş yapıyor. Ayrıca sektörde birçok küçük ölçekli firmanın da bu uygulamaya gönüllü olarak geçerek tasarruf ve çevreye katkı sağlaması bekleniyor.

1999 yılından beri dijitalleşme sürecinde lider konumda olan FIT Solutions'ın CEO'su Koray Gültekin Bahar, e-Arşiv fatura hakkında şunları söylüyor: "Dijital dönüşümün avantajlarının farkına varan şirketler zaten gönüllü olarak e-Arşiv fatura uygulamasına geçmeyi tercih ediyor. Zorundalık kapsamında binlerce şirketin bu uygulamaya geçmesini bekliyoruz. e-Fatura kullanan şirketler, tek bir basılı faturanın masrafı ile 300 adet e-Fatura gönderebiliyor. e-Arşiv fatura da aynı maliyet avantajları yaratırken, sektörel fayda da sağlıyor. Bu sayede sektörde ciddi bir büyüme ve basılı fatura maliyetinde büyük bir tasarruf bekliyoruz. Şirketler e-Dönüşüm uygulamaları ile büyüme kaydederken, son tüketici de bu avantajlardan faydalanabiliyor."

Avantajlar saymakla bitmiyor

e-Arşiv fatura uygulamaları maliyet dışında başka avantajlar da sağlıyor:

- Fatura göndermek için karşıdaki şirketin e-Fatura'ya kayıtlı olması, hatta muhatabın şirket olması zorunlu olmadığı için son kullanıcılara da e-Arşiv ile fatura gönderilebiliyor.
- Faturalar elektronik ortamda gönderildiği için dolandırıcılığın önüne geçiliyor.
- 10 yıl boyunca elektronik ortamda saklanan faturalara her zaman kolayca ulaşılabiliyor.
- Tüketiciler saklanan faturaları ile ürün iadesi, garanti süreçleri ve fatura itirazlarında faturayı kaybetme derdinden kurtuluyor.
- e-Faturalar günlük e-posta trafiğinden ayrı bir adrese yönlendirildiği için e-Faturalarını biriktirmek isteyenler ayrı bir e-posta adresi açmakla uğraşmıyor.
- e-Arşiv fatura sistemi daha önceden kullanılan sistemlerle entegre bir şekilde çalışılabildiği için alışılan düzeni değiştirmek gerekmiyor.
- Yılda 120 milyon e-fatura işleyen FIT Solutions sayesinde 12 bin ağaç kurtulmuş oluyor.



KYOCERA, IFS'in IoT uyumlu servis yönetimi çözümünü tercih etti

IFS, Nesnelerin İnterneti (IoT) uyumlu servis yönetimi uygulaması 17 Avrupa ülkesindeki KYOCERA Doküman Çözümleri şirketleri bünyesinde bulut üzerinde uygulamaya geçirilecek.

Global kurumsal uygulamalar şirketi IFS, doküman görüntüleme çözümleri ve doküman yönetimi sistemlerinin lider üreticisi KYOCERA Document Solutions Europe'un servis süreçlerini optimize etmek ve Avrupa genelinde ortak bir sistem kurmak üzere IFS Service Management™ çözümünü hayata geçirecek.

KYOCERA Avrupa Doküman Çözümleri; yazıcılar, multi-fonksiyonel sistemler, sarf malzemeleri, yazılım çözümleri ve yönetilen doküman hizmetlerini kapsayan geniş ürün ve çözüm yelpazesiyle, verimli ve uygun maliyetli doküman süreçleri sağlamaktadır.

Birçok ERP ve yazılım sağlayıcısının kapsamlı bir şekilde değerlendirilmesinin ardından, KYOCERA Document Solutions Europe, servis süreçlerini optimize etmek ve Avrupa genelinde ortak bir bilgi teknolojileri (IT) çözümü kurmak üzere IFS Servis Yönetimi Çözümü'nü tercih etmiştir. IFS çözümüyle şirket, servis sürelerini kısaltacak, sözleşme ve garanti yönetimini iyileştirecek ve iş ortaklarıyla verimli bir işbirliği elde edecektir.

Çözüm; sadece IFS'e ait olan ve tam kapsamlı hizmet sunan bulut ortamı **"IFS Managed Cloud on Microsoft Azure"** üzerinde hayata geçirilecektir. Projenin ilk fazında Avrupa için standart bir çözüm geliştirilerek KYOCERA Document Solutions Europe genelinde pilot kullanım başlayacaktır. İkinci fazda bu standart çözüm, Avrupa, Orta Doğu ve Afrika'da bulunan ve aralarında KYOCERA grubunun köklü şirketlerinden Triumph Adler'in de bulunduğu KYOCERA'ya bağlı tüm şirketlerde uygulamaya geçirilecektir.

KYOCERA Document Solutions Europe Başkanı Takahiro Sato konu hakkında: ***"Pazardaki tüm tanınmış ürünleri titizlikle inceledik. IFS bize, ilgili tüm servis alanları için en eksiksiz, entegre ve uluslararası olarak ölçeklendirilebilir yazılım çözümlerini sundu. Bizim için en kritik faktörlerden biri, IFS'in inovatif ve geleceğe odaklı yazılım mimarisiydi"***dedi.

IFS'in Orta Avrupa Satış ve Pazarlama Başkan Yardımcısı Peter Höhne ise; ***"KYOCERA Document Solutions Europe ile yapılan sözleşme, IFS için önemli bir mihenk taşıdır. Stratejik açıdan böylesine önemli bir müşterinin kazanılması, servis yönetimi yazılımı alanındaki lider konumumuzu ve global şirketlerin Nesnelerin İnterneti (IoT) ya da bulut gibi dönüştürücü teknolojiler alanındaki uzun vadeli yatırımlarımıza gösterdiği ilgiyi bir kez daha teyit etti."*** şeklinde açıklamada bulundu.









Uluslararası Kıbrıs Üniversitesi ile Login Yazılım Buluştu

'ERP Yazılımını Görmeden Mezun Olmayan Endüstri Mühendisliği Öğrencisi Kalmayacak!' sloganı ile bir araya gelen Login Yazılım ve Endüstri Mühendisliğim Platformu, EnERP etkinliklerinin yedincisini 24 Mayıs 2017 Çarşamba günü Kıbrıs'ta gerçekleştirildi.

'ERP Yazılımını Görmeden Mezun Olmayan Endüstri Mühendisliği Öğrencisi Kalmayacak!' sloganı ile bir araya gelen Login Yazılım ve Endüstri Mühendisliğim Platformu, EnERP etkinliklerinin ye-dincisini 24 Mayıs 2017 Çarşamba günü Kıbrıs'ta gerçekleştirildi. Akde-niz'in tarih ve kültür mer-kezi Kıbrıs Adası'nın çağdaş yönünü simgeleyen Uluslararası Kıbrıs Üniversitesinin ev sahipliğini yaptığı EnERP-7 buluşması, Endüstri Mühendisliği öğrencisi İsmet Berkant BORA organi-zatörlü-ğünde yapıldı.

1989'dan bu yana yenilikçi ve özelleştirilmiş kurumsal iş çözümleri üretmeye odaklanan, %100 Türk firma-sı olarak kendi yetiştirdiği güçlü, deneyimli ve uzman kadrosuyla öne çıkan Login Yazı-lım, müşteri odaklı yaklaşımları ve yüzde yüz sorumluluk ilkesiyle hizmet vererek, müşterilerinin her zaman yanında yer almış-tır. İş hayatının dinamik temposunun yanı sıra ülkemi-zin geleceğini oluşturan öğrenciler ile buluşmalarına da tüm hızıyla devam etmektedir. Belirli konularda uzmanlaşan ve inovasyona önem veren Uluslararası Kıbrıs Üniversitesi, dünya-nın her yerinden öğrencisi olan ve akademik anlamda çok fazla uluslararası ya-yın yapan, sosyal sorumluluk projelerinin merkezinde bulunan ve toplum için öneri geliştiren bir merkezdir. Tüm bunları toplum ve dünya çapında uygulatacak bir üniversite olmayı amaçlayan Uluslararası Kıbrıs Üniversitesinde düzenlenen etkinliğe Login Yazılım İş Geliştirme Yöneticisi Levent SILAY ve İş Çö-zümleri Yöneticisi Ahmet Savaş GÖKTÜRK katılım sağladı. Le-vent SILAY, İş dünyası hakkında de-neyimlerini öğren-ciler ile paylaşarak ERP sistemlerinin teknik ve mimari alt yapısı hakkında merak edilen tüm detayları öğren-cilere aktardı. Ahmet Savaş GÖKTÜRK ise; Login ERP yazılımı üzerinden canlı olarak 16 değişkenli ve 95 seviyeli ürün ağacına sahip Yatak, Komodin, 2 kapaklı dolap, Makyaj masası ve Çalışma masasından oluşan bir siparişin satıştan üretime kadar olan akışını öğren-ciler ile paylaştı.

1989 Yılından Beri Sanayimize Ülkemizin Yazılımlarıyla Çözüm Sağlıyoruz



%100 Yerli Sermaye

www.login.com.tr

Kısıklı Mh. Alemdağ Yanyol Cd. No: 24 Üsküdar, İstanbul, Türkiye 34692

+90 216 461 94 94

bilgi@login.com.tr

Login YAZILIM





Mikro Yazılım, Aynı Güne İki Ödül Birden Sığdırdı.

Türkiye'nin önde gelen kurumsal ve ticari yazılım şirketlerinden Mikro Yazılım, 12 Temmuz 2017 tarihinde Bilişim 500 Araştırması ve BEETECH 2016 Performans Değerlendirmesi kapsamında 2 farklı ödüle layık görüldü.

Mikro Yazılım Bilişim 500'de **"Türkiye Merkezli Üretici ERP Yazılımı Kategori Birincisi"** olurken, BEETECH 2016 Performans Değerlendirmesi'ne göre ise "Küçük Ölçekli Firma" kategorisinde, "Ar-Ge Ciro" dalında ödül aldı.

Türkiye Bilişim sektörünün gelişimi ile ilgili birçok veriyi kapsayan ve şirketlerin kendi performanslarını ölçme ve rekabetteki yerlerini görme şansını yakaladıkları Bilişim 500 Araştırması sonuçları, 12 Temmuz 2017 tarihinde CVK Park Bosphorus Hotel'de düzenlenen bir törenle açıklandı. BT Haber ve M2S Araştırma ve Pazarlama A.Ş. tarafından şirketlerin 2016 yılı net satış gelirlerine göre yapılan araştırmada, Mikro Yazılım, Türkiye Merkezli Üretici ERP Yazılımı Kategori Birincisi oldu. Mikro Yazılım adına ödülü; Mikro Yazılım Eş Genel Müdürü Alpaslan TOMUŞ aldı. Mikro Yazılım Eş Genel Müdürü Alpaslan TOMUŞ, konu ile ilgili yaptığı açıklamada: ***"Mikro Yazılım, Türkiye'nin önde gelen kurumsal ve ticari yazılım şirketleri arasında yer alıyor. Son yıllarda rotamızın yönünü, Türkiye ekonomisinin dinamosu olan KOBİ'ler olarak belirledik. Mikro Yazılım, KOBİ'lerin sağlıklı büyüme ve şirketlerini doğru yönetmeleri süreçlerinde onlar için bir Dijital Dönüşüm partneri olarak konumlanmıştır. 'Mikro Yazılım: Büyümek isteyen her şirkete lazım.' sloganı ile yola çıktığımız bu süreçte, yaptığımız çalışmaların karşılığını almak bizim açımızdan hem yaptığımız işlerin doğruluğunu teyid ediyor hem de daha hızlı ilerleme yönünde bizi motive ediyor."*** dedi.

Aynı gün Four Seasons Bosphorus Hotel'de düzenlenen BEETECH 2016Performans Ödül Töreninde ise Mikro Yazılım, Küçük Ölçekli Firma Kategorisi Ar-Ge Geliri Birincilik ödülüne layık görüldü. Mikro Yazılım adına ödülü Mikro Yazılım Eş Genel Müdürü Murat SAKARYA aldı. **Sakarya**, yaptığı konuşmada; ***"Mikro Yazılım'ın şirketleri büyütmek adına özellikle bir Dijital Dönüşüm partneri olarak önemli adımlar attığını, bu adımları atarken de Ar-Ge'nin de önemli bir yer teşkil ettiğini dile getirdi. Sakarya: "Mikro Yazılım, firmaları büyütürken kendisi de hızlı bir büyüme sürecini en sağlıklı şekilde yönetmektedir."*** dedi.



Zoho, Yeni Bütünleşik İş Yönetimi Çözümü, Zoho One'ı Duyurdu

Zoho, 28 Temmuz 2017' de yeni ürünü Zoho One'ı duyurdu. Zoho One, şirketinizi etkin bir şekilde yönetebilmeniz için gereken tüm uygulamaları tek bir paket içerisine topladı

Zoho'nun bu zamana kadar tasarladığı en üst düzey özelliklere sahip olan pakette 35'in üzerinde entegre web ve mobil uygulamaları mevcuttur; bu da Zoho One'ı gerçek bir işletim sistemi haline getirmektedir.

Zoho'nun Yeni Ürünü Zoho One ile Tanışın

Zoho sunduğu çözümlere bir yenisini ekleyerek ilerlemeye devam ediyor. Zoho One ile şirketinizin tüm iş süreçlerine dönük yazılımlar size bütünleşik olarak sunmaktadır. Bunların arasında satış, pazarlama süreçleri ile ilgili olarak CRM-Müşteri İlişkileri Yönetimi içinZoho CRM'i pazarlama otomasyonu ve toplu e-posta için Zoho Campaigns'i, ziyaretçi takibi ve sohbet için Zoho SalesIQ'yu ve satış sonrası destek için Zoho Desk'i bulunmaktadır.

İş faaliyetlerinizi etkin yürütmek için ihtiyaç duyduğunuz uygulamalar da kullanımınıza sunulmaktadır. Bunlar arasında finans/faturalama için Zoho Books, Zoho Invoice'i, abonelik bazlı tekrarlayan faturalama yapan şirketler için Zoho Subscriptions'ı ve işe alma ve İK süreçleriniz için Zoho Recruit ve Zoho People gelmektedir. Çalışanların işbirliği yaparak çalışmasını sağlayan ofis uygulamaları, e-posta, kişisel verimlilik ve işbirliği uygulamaları içeren Zoho Workplace ailesi de Zoho One içerisinde sunulmaktadır. Zoho Workplace içerisinde başta kurumsal mail çözümü olan Zoho Mail'in yanısıra Zoho'nun ofis uygulamaları Zoho Showtime, Zoho Writer ve Zoho Sheets geliyor. Kurumsal sohbet/işbirliği çözümleri olan Zoho Cliq ve Zoho Connect ve web sitesi geliştirici Zoho Sites da çözümün içerisine dahildir.

Ayrıca, Zoho One paketi Google Apps veya Microsoft Office 365 sistemleri ile de entegre kullanılabilmektedir.

Herkes için ulaşılabilirliği temel alan Zoho için yazılım, sürekli planlanması ve bütçe ayrılması gereken bir lüks değil; herkesin kolayca ulaşması ve kullanması gereken bir ihtiyaçtır.

Zoho One ile işinizi yürütmek için gereken tüm yazılımlara sahip olabilirsiniz.



Uyumsoft 12 Ay'da %65 Büyüme Gösterdi

Uyumsoft Bilgi Sistemleri ve Teknolojileri A.Ş. Başkanı Mehmet Önder, son bir yıldır yatırımlara hız verdiklerini ve bir önceki yıla oranla %65 büyüme gösterdiklerini açıkladı.

Ülkemizin enformatik dönüşümüne katkı sağlamak için çalışmalarını sürdürdüklerini kaydeden Mehmet Önder, şunları söyledi: ***"Türkiye' nin yerli ve milli yazılım firması olarak, gerek iş ve çözüm ortaklarımız, gerek kamu kurum ve kuruluşları, gerek üniversite- sanayi işbirliği kapsamında birçok çalışmayı eş zamanlı yürütüyoruz. Bu yılın ilk yarısında, yatırımlarımızı arttırarak, ekosistem ve ciroda %65 büyüme gösterdik. Yılın ikinci yarısında da yatırımlara aralıksız devam edeceğiz"*** dedi.

Ülkemizin her alandaki verisi, çok değerli ve kıymetlidir

Ülkemizin her alandaki verisinin değerli ve kıymetli olduğunu kaydeden Mehmet Önder, konuşmasına şu şekilde devam etti: ***"Ülkemizin iktisadi ve sosyal verisi de, en az askeri ve siyasi verisi kadar stratejiktir. Bu noktada milli olma hassasiyeti arttı ve kurumlar bu konudaki çalışmalarını hızlandırdı. Son bir yılda daha yoğun ortak toplantılar yapılarak, fikirler ve projeler değerlendirilmeye başlandı. Önümüzdeki yıllarda bu çalışmaların, ürünlere ve hizmetlere dönüşmüş sonuçlarını almaya başlayacağız. Bu ürünleri ve hizmetleri, ülkemizin yanı sıra, bulunduğumuz coğrafyaya da ihraç edeceğiz. Türkiye'nin yerli ve milli yazılım firması Uyumsoft olarak, gerek iş ve çözüm ortaklarımız, gerek kamu kurum ve kuruluşları, gerek üniversite- sanayi işbirliği kapsamında birçok çalışmayı eş zamanlı yürütüyoruz"*** dedi.



uyumsoft®

Türkiye'nin ERP Yazılımı

www.uyumsoft.com.tr

uyumsoft@uyumsoft.com.tr

YTÜ Davutpaşa Kampüsü Teknoparkı
A1 Blok - Kat 2 - No 201 P.K. 34220
İstanbul / Türkiye

+90 212 467 33 33



ERP çözümleriyle oluşturulan 3 temel iş akış yönetimi bağlantısı

ERP temel olarak, yeni bağlantılar kurmak için kullanılan bir teknolojidir. Bu bağlantıların birçoğu, piyasadaki değişimlere cevap verebilen gelişmiş kabiliyet sayesinde, işletme ile yer aldığı sektör veya müşterileri arasında gerçekleşmektedir.

Bunun yanı sıra, büyük bir ERP sisteminin içerisindeki fonksiyonlar, bir zamanlar silo haline getirilmiş departmanlar arasındaki iş akış yönetimini de güçlendirmektedir. Peki, hangi ERP modülleri güçlü bir proje yönetimi için birleşebilecek en yüksek potansiyele sahiptir?

1. Müşteri hizmetleri saha hizmetleriyle buluşuyor

Siparişe özel üretim yapan bir üreticinin işi, ürünü teslim edildiğinde bitmemektedir. Müşterilerinizle güçlü ilişkiler geliştirmeyi, onları zaman zaman kontrol etmeyi ve destek vermeyi de içermektedir. Buna istinaden akla gelen bir soru; müşteri hizmetleri temsilcileriniz, mühendisleriniz ile veya saha servis teknisyenleriniz ile, varlık ömrü amortismanı konusunda en son ne zaman konuştu? Bir şeyler bize, muhtemelen şirketin son yılbaşı partisinde olmadığını söylemekte.

abas ERP'nin Servis Yönetimi fonksiyonu bu iki dünyayı bir araya getirmektedir. Konfigürasyonlar müşterilere ulaştıktan sonra servis temsilcileri ve teknisyenler, rahatsız edici telefon



haberdar olabilmek için etkin bir şekilde imalat alanı ile iletişim kurabilmektedir.

3. Satış pazarlamayla buluşuyor

Satış departmanınız daha fazla kâr elde edebilmek için, potansiyel müşterilerinizi takip ederken, pazarlama ekibiniz işinizi rekabet alanında öne çıkaracak bir sonraki büyük fikri yakalamaya çalışmaktadır. Bilinenin aksine, bu iki departman arasında herhangi bir anlaşmazlık söz konusu değildir. Her ikisi de sürekli olarak başarıyı kovalamaktadır.

görüşmeleri yapmadan, eksiklikleri, arızaları ve destek ihtiyaçlarını öngörmek adına aynı fikir havuzuna başvurabilmektedirler. Servis Yönetimi fonksiyonu ayrıca bir mobil ERP uygulamasıyla da gelmektedir; bu şekilde sahadaki çalışanlar her zaman en kritik onarımlarla ilgili güncellenmiş bir çizelgeye sahip olabilmektedirler.

2. Muhasebe üretimle buluşuyor

Para dünyayı döndüren unsurken, üretim işin ilerlemesini sağlamaktadır. Varlık yoğun sektörlerde, mali durum ve sipariş tamamlama hangi noktalarda kesişmektedir? Finansal stratejistler, başka yerlerde daha akıllı yatırımlar planlamak ve nihai kâr-zarar hanesini korumak için bütün sabit varlıkların yaşam döngüsünü de anlamalılardır.

Ancak bu, makinelerden derlenen varlık amortisman verilerinin doldurulması için bir takım operatör ve teknisyen gereksinimi anlamına gelmektedir. abas'ın Muhasebe ve Finansal Kontrol fonksiyonu ile muhasebeciler, zaman içerisindeki varlık değerini takip etmek, herhangi büyük bir ekipman arızası veya bakımlarından

abası' ın bu modülü, ham satış verilerini pazarlamacıların stratejiler, ürün teklifleri, sözleşmeli hizmetler ve benzeri tasarlamalarını sağlayacak şekilde görüntülemektedir. Hepsinden önemlisi, satış departmanınızın müşteri tabanınızla olan bire bir ilişkisi sayesinde, ERP potasında üretilen her fikir; gerçek müşterilerin, gerçek ihtiyaç ve isteklerinden esinlenmiştir.





Şirketiniz müşteri ilişkilerinde yapay zekayı benimsiyor mu?

Kuruluşunuz yapay zeka teknolojilerini benimsemek için yeterince hızlı ilerliyor mu? Yoksa rakiplerinizin gerisinde mi kalıyorsunuz?

Aralık 2017'de Başkan Obama altındaki Beyaz Saray; yapay zeka, otomasyon ve Amerikan ekonomisi hakkında ayrıntılı bir rapor yayınladı. Raporda ilk olarak, kişi başına düşen gayri safi milli hasılanın büyümesinde birincil etken olan teknoloji ele alındı. Gayri safi milli hasılanın büyümesinde büyük bir etkisi olan teknolojinin, harcanılan emek ve sermayeden fazla olduğu vurgulandı. Bu yüzden yatırımların teknoloji üzerine yoğunlaştığı açıklandı. Yönetim bu durumu ''bilgi teknolojilerinin kazananı ve bilgi doğası'' şeklinde yorumladı. Ancak, yapay zeka tarafından edilen ekonomik kazancın belirli bir kısma hitap edeceğinden endişe duyulmaktadır.

Üst teknolojiyi benimseyen kazançlar, kullandıkları gelişmemiş araçlar ile büyüme çizelgelerine sıkışan rakiplerinin kalıcı bir şekilde hasar görebilmesine neden olabilir. Fakat başarı için bir strateji belirlememenin tehlikeli olacağı tahmin edilmektedir. Yapay zekanın benimsenmesi, akıllı çözümlerin doğru şekilde uygulanması ve eğitimi kilit önem taşımaktadır.

Sektörün önde gelen pazar araştırma şirketi IDC, Salesforce ile iş birliği ile CRM faaliyetleri için yapay zeka kullanımın ekonomik etkisi hakkında bir rapor yayımladı. Bu raporda, satış ve pazarlamadan, müşteriye verilen desteğe kadar birçok konuya değinildi.

Bu raporda 1,028 şirketin analizi yapıldı. Bu şirketlerin %28' i yapay zekayı kullanırken, %41' i yapay zekayı iki sene sonra kullanmayı planla-

dıklarını açıkladı. Şirketlerin, tam anlamıyla yapay zekayı benimsemeleri ise, 2018 yılı olarak ön görülmekte.

CRM aktivitelerinin %50' sinden fazlası bulut tabanlı sistemlerden yönetilmektedir. Salesforce, Microsoft, IBM ve Google gibi büyük teknoloji firmaları, diğer firmalarında pazara katılmasıyla birlikte rekabeti iki katına çıkarttı. Salesforce ürün Pazarlama Direktörü Allison Witherspoon: '**Kurumsal yapay zekanın gerçekten etkili olabilmesi için, yalnızca dil bilimcileri değil, insanların çalıştığı, iş akışının kesintisiz olarak devam ettiği yerlerde bulunması gerekir"** dedi.

Yapay zeka, gelişmiş teknoloji çeşitliliği ve yaptığı birçok analitik yaklaşımlar olmak üzere geniş bir teknoloji yelpazesini içeren bir terimdir. Araştırılan şirketlere yapay zeka türleri sorulduğunda iki önemli noktaya değindikleri saptanmıştır. Bu iki nokta; Diyolog Yönetimi ve Soru – Cevap işleme gibi bilgi yönetim teknolojisidir.



Katılımcıların %43 'ü müşteri ilişkilerinde yapay zekanın fayda sağlayan önemli bir etken olduğuna inanmaktadır. Müşteri faturalandırması, lojistik ve iş ortağı yönetimi, ürün tasarımı ve ticaretini yakından takip ettiklerini belirtmiştir. Yapay zeka kullanan şirketler, daha fazla yeterlilik ve müşteri odaklılığı sağlamaktadır. Yapay zeka, müşteri destek faaliyetlerini düşürme, yüksek dönüşüm sağlayan reklam kampanyaları, uygun ürün ve ortaklık fiyatlandırması ve kayıp azaltma yetkinliğine sahiptir. Potansiyel etki alanı ile IDC, yazılım, donanım ve servisler dahil olmak üzere bilişsel yapay zeka sistemleri için dünya pazarının, 2026'da 46 milyar doları aşacağını öngörmektedir.

Salesforce, CRM işlevselliğinin yapay zeka ile güçlenmesinin, 2017 – 2021 yılları arasında 195 milyarlık gelir artışı ve 68 milyar dolarlık düşürülmüş faaliyet ile sonuçlandırılacağını beklemektedir. Ancak gerçek sonuçların piyasa rekabetine ve müşterinin benimsemesine, hızına ve uygulama farklılıklarına bağlı geniş çapta değişeceğine inanmaktadır. Salesforce ürün Pazarlama Direktörü Allison Witherspoon: 'Yapay zekanın kazananı belirleyeceğini ama şirketlerin, yapay zekanın kendileri için ne anlam ifade ettiğini bilmediklerini, konuşmanın "yapay zeka iyi mi? -kötü mü? sorusundan, her şirketin yapay zekanın gücünü rekabetçi olarak kullanmasına dönüştürülmesi gerektiğini' vurguladı.

Yapay zeka 'nın ilk kullanıcılarının farkı nedir?

Birincisi, yapay zekayı benimseyen işletmelerin, ortalama %28 daha fazla çalışanı vardır. Belki de yapay zeka destekli faaliyetler daha kolektif üretkenlik elde etmelerini sağlamaktadır. İkincisi ise, yapay zekayı kullanmayanlar daha az güce sahip olup geride kalırken, yapay zeka uyumunu benimseyen firmalar teknolojiyi benimseme açısından önemli kararlar alma yolunda ilerlemektedir. Son olarak, yapay zeka kullanıcıları, yapay zekanın işleri üzerindeki etkisinin yükselme yönünde olacağına inanmaktadır.

2018 yılının kurumsal yapay zekanın kabulü için önemli bir yıl olacağı ön görülmektedir. Önümüzdeki birkaç yıl içinde kazanan ve kaybedenler arasındaki boşluğun artacağı beklenmektedir.



Bulut HR ile İşgücünde Etkin Yönetim

Günümüz örgütlerdeki stratejik insan kaynakları yönetimi bölümleri, faaliyetlerini, İnternet bulutunda ekosistem ağlarında paylaşılan uygulamalarda yürüteceklerdir. İş teknolojilerinin gelişimi, insan kaynakları yönetimi bölümlerinin, küresel gelişmelerin anlamlandırılmasında, veriden bilgi üreten kimliğini de ön plana çıkarmaktadır.

Dünyadaki pek çok işletme, insan kaynaklarına ait bilgileri saklamak ve işlemek için, bulut bilgi işlem temelli insan kaynakları sistemlerini kullanmaktadır. Böylelikle, insan kaynakları ile ilgili operasyonel işlemlere harcanan zaman ve masraflar azaltılabilmektedir. Bu sistemler, istenen bilgilere kolay ulaşılmasını ve bilgilerin çeşitli analizlerle düzenli olarak raporlanmasını sağlayarak, hem işletme yöneticilerinin, insan kaynakları uzmanlarının, hem de iş gücünün daha görev-kritik konulara yoğunlaşabilmelerine, etkin ve verimli çalışabilmelerine imkân tanımaktadır.

HR bulut bilgi işlem ile elde edilen yararlar

· İşgücü veri girişleri formatlanarak kategorize edilebilmektedir.
·Doğru dataya erişim sağlamaktadır.
·Mobil, online, interaktif imkanlar insan kaynakları süreçlerini hızlandırmaktadır.
·Veri işleme araçları ile anlık, gelişmiş, esnek ve dinamik raporlama sağlanmaktadır.
·İşgücü seçme yerleştirme, eğitim süreçlerinin kalitesini arttırmaktadır.
·Esnek insan kaynakları politikaları, norm kadro ve ücret yönetimi ile iş gücü planlaması ve işgücünün elde tutulabilmesi sağlanmaktadır.

HRM yönetiminin fonksiyonları

· Planlama; Yöneticilere geniş işgücü veri havuzu sağlanarak işgücü talebi online olarak yapılabilmektedir.
·İşe alım; İşe alım ilanlarının maliyetleri düşmekte, işe alım süreci hızlanmakta ve daha büyük bir iş başvuru havuzuna erişimin sağlanmaktadır.
·Eğitim; Eğitim ihtiyaçlarının tespiti online sınav, anket, değerlendirme süreçleri ve eğitim katılımcılarına e-posta bilgilendirmeleri atılması sağlanabilmektedir.
· Performans takibi; İstenen zamanda çevrimiçi olarak sürekli olarak güncellenebilen performans verilerine firmadaki veri tabanından erişilebilmektedir.
·Kariyer planlaması; Örgütün web sitesi ve/veya intraneti aracılığıyla çalışanlara kariyer danışmanlığı sağlanabilmektedir.
·İş değerleme; Sıralama, sınıflama, puan ve faktör karşılaştırma gibi iş değerleme yöntemleri yapılabilmektedir. Sıralama yönteminde kullanılan eşleştirme ya da kart uygulaması, değerli olan işlerin seçilmesi suretiyle daha kolay ve hızlı şekilde yerine getirilebilmektedir.
·Bordro; Kompleks ücretlendirme sistemlerini uygulanabilmektedir. Çalışan ve yöneticilerin online olarak dünyanın her yerinden verilere erişimi sağlanabilmektedir.

Harun Savsar
Uyumsoft İnsan Kaynakları Yöneticisi

abas ERP

ERP-YAZILIMI

VE DAHA FAZLASI...

REKABETTE ÖNE GEÇİN!

İşletmenizi daha başarılı ve rekabetçi yapan tek başına yazılım değildir. Rekabette öne geçmek istiyorsanız iş süreçlerinizi sürekli iyileştirmeniz gerekir. Bu nedenle, "İş Akışı" abas'ın merkezinde yer alır. Bir uygulama kadar basit ve sezgisel.



YEŞİM KÖKTAŞ
Şoteks Etiket, Firma Sahibi

HEMEN TEST EDİN:
www.abas-demo.com

ABAS TÜRKİYE | info@abas.tc | www.abas.tc



Depolarda FIFO ve FEFO ile SKT Yönetimi

Depolar, işletmelerdeki süreçlerin hızlı ve hatasız işlemesi için gereken kritik noktalardan biridir. Depoların optimizasyonunun yapılmış olması ve hammadde, yarı mamül veya mamül akışının doğru düzenlenmesi işletmeninin iş akışının sorunsuz işlemesine olanak sağlayan çok önemli bir anahtardır.

Depolar, işletmelerde gerçekleşen problemlerde genelde sorunun kaynak noktasının akla gelmediği, sinsi sorun kaynaklarından biridir. **Depo yönetiminin 3 temel tekniği vardır; FIFO, FEFO, LIFO**

First In First Out (FIFO):

Bu teknikte stoklanan veya ilk getirilen ürünlerin önce hareket etmesi yani önce depodan çıkmasının gerekliliği kuralıdır.

First Expire First Out (FEFO):

Bu teknikte ise, aksiyon kaynağı oluşturacak nokta ürünün son kullanma tarihidir. Ürünler son kullanma tarihi dikkate alınarak depodan sevk edilir. Yani son kullanma tarihi yaklaşmış olan ürünler depodan önce çıkar.

Last In First Out (LIFO):

Bu teknikte ise, depoya son giren ürün ilk olarak çıkmaktadır.

Ahmet Savaş Göktürk
Login Yazılım İş Çözümleri Yöneticisi

Depolarda FIFO ve FEFO ile SKT Yönetimi

Genelde işletmelerimizde LIFO ve FIFO'nun uygulandığını görülmektedir. Ancak, örnek vermek gerekirse FMCG, İlaç, çeşitli kimyevi hammadde sektörlerinde stok kodlarında son kullanma tarihi barındıran ürünlerde FIFO'nun doğru olmadığı, FEFO' nun devreye girmesi gerekliliğini oluşturan durumlar da olmaktadır. Örneğin kampanya vb. durumlardan dolayı SKT' si daha yakın ancak son giren ürünler sebebiyle FIFO ile depodan çıkış yapılması yerine FEFO ile ürünlerin depodan çıkması gerekliliği uygulanması zaruri bir tekniktir. Aksi halde işletmenin para ve müşteri kaybına sebep olmamak mümkün değildir.

Bu ve bunun gibi her sektöre özgün davranış biçimlerinin doğru olarak yönetilmesi için bu 3 kuralın arasındaki etkileşimi doğru kurgulamak ve senaryolar yaparak doğru kuralın seçimine özen gösterme gerekmektedir.



DÜNYA IFS'İ TERCİH EDİYOR YA SİZ?

IFS APPLICATIONS™ 9

Dünyanın lider ERP uygulaması* IFS ApplicationsTM, kolay ve kullanıcı dostu ekranları, esnek platformu, endüstriye özel çözümleri, müşteri odaklı yaklaşımı, genç ve dinamik yapısı ile büyüyen akıllı şirketlerin ERP tercihi olmaya devam ediyor. Bilgi ve deneyimini uzman ekipleri ile size aktararak daha üstün performansa ve dünya ile yarışır güce ulaşmanızı sağlıyor.

ERP'deki yeni trend IFS ApplicationsTM 9 hakkında daha ayrıntılı bilgi almak için bizi arayın.

* IFS ApplicationsTM, Gartner Magic Quadrant 2013, 2014 ve 2015 ERP raporlarında 3 yıldır üst üste "Liderler" kategorisinde yer alan iki firmadan biridir.

IFS Türkiye

0216 545 96 96
satis@ifs.com.tr
/ifs.com.tr
/IFS_Turkiye
www.ifs.com.tr

Tüketicilerin,
%47' si
bu görüşe katılmıştır;

"Dokunmatik ekran özelliğine sahip ayna konsepti ile soyunma odalarının interaktif hale getirilmesi fikri, perakende mağazacılığın geleceği ile ilgili en çok merak uyandıran konulardan biri olacaktır."



Perakende Sektörünün Geleceği

Perakende Yeniliğini Şekillendiren Kavramlar ve Etkileri
Perakende sektöründe alışverişin etkileri

2030 yılına gelindiğinde, perakende sektöründe alışveriş deneyiminin bugün bulunduğu halinden daha farklı ve önemli konumda olması beklenmektedir.

Bankalar ve sigortacılar dahil olmak üzere İrlandalı finansal hizmet sağlayıcılar yani yeni nesil FinTech şirketlerinin geleneksel iş alanlarında yarattığı değişimler, yeni teknolojileri hızlandırıp, değişen tüketici alışveriş modellerini yeniden şekillendirmektedir.

1)Kendin Yap: Self- servis

Teknoloji, "Kendin Yap" alışveriş stiline ve ürünlerin erişimine, seçimine ve ödeme seçeneklerinin nasıl değişebileceğine yeni soluk getirecektir. Self-servis sistemi alışverişi daha eğlenceli kolay ve hızlı hale getirecektir.

• Etkileşim daha az, perakende daha yaygın hale gelecektir. Ürünlerinizi tedarik ederken, satış ekibiyle etkileşime girmenize gerek kalmayacak. Alışverişi gerçekleştiren kişiler, telefon veya parmak izi ile ödeme yapabileceklerdir.

• Geleneksel ödeme süreci değişecek. Satış ortakları yalnızca uzmanlıkları için bu süreçte bulanacaktır. Eğer uzmanlık gerekmiyor ise bir ortağa da ihtiyaç kalmayacaktır.

• Giyinme odasında interaktif aynalar. İnteraktif aynaların kullanıldığı giyinme odalarında alışveriş deneyimi gerçekleştiren müşteriler, satın alma eylemini gerçekleştirecekleri ürün hakkında bilgi sahibi olmak ve yeni bir talepte bulunmak için, bulundukları yerden ayrılmadan sipariş verebilecek, istekleri ürünleri satın alabileceklerdir.

• 7/24 Perakende mağazalar ile artık kural yok.

"Zaman ve rahatlık ... Teknoloji aslında bunu tüketici için hızlandıran itici güç."
—Whit Goodrich
CMO, Retail Card, Synchrony Financial

2)Akıllı veriler kullanarak özelleştirme sunmak

Müşteriler kendi istekleriyle daha fazla kişisel bilgi paylaştıkça, perakendecilerden daha iyi ürünler ve teklifler alabileceklerdir. Eski satın alma kurallarının tamamen değiştiği, yeni bir müşteri sadakati çağı başlayacaktır.

Perakendeciler, müşterilerini cep telefonları üzerinde bulunan RFID'den veya mağazaya girdikleri parmak izi tarayıcıları gibi biyometri sayesinde yakından tanıma fırsatına sahip olacaktır. Bu sayede perakendeciler, daha iyi ürün ve hizmet deneyimi sağyabilecektir. Kişileri ilgilendikleri ürünlere yönlendirebilecek ve

telefonlarında yer alan profillerine gelen pop-up satış tekliflerini değerlendireceklerdir.

Evdeki chatbot cihazları ana akım haline gelecek ve daha aktif olacak – alışveriş yapmak için en iyi markalar ve en son teklifler hakkında tavsiyeler sunulacaktır.

Chatbot Nedir?

Chatbot bazı özel işlerinizi yaptırabileceğiniz, sohbet edebileceğiniz ve eğlence amaçlı konuşabileceğiniz algoritma bazlı bir yazılımdır. Satın alabileceğiniz chat bot örnekleri günümüzde mevcuttur. Bunlar: Amozon echo, google home asistant, ve benzeri siteler.

Üçüncü parti "dijital asistanlar" formunda tarafsız uzmanlar popüler hale gelecektir: Müşteriler görevlilerin taraflı görüşlerine güvenmek yerine dürüst görüşleri tercih edecektir. Esas olarak bir uygulamanın uzmanlarının oluşturduğu bu ağ, alışveriş yapanların ihtiyaçlarına göre düzenlenecektir.

Akıllı, bağlanabilir araba ve evler teknolojinin perakende olmayan örnekleridir.

"Fiziksel dünyada alışveriş yaparken gerçekten ihtiyacımız olan şey, kim olduğumuzu belirlemek ve böylece kendimizi bir satın alma işlemi ile ilişkilendirebilmektir. Bunu, bir mobil cihazın veya herhangi bir cihazın kullanmadan yapabilirsiniz, çünkü bizleri çeşitli biyometri tarafından ele geçirilebilen, kendi cihazımızı yapan kendi özgün fiziksel kimliğine sahibiz."

-Wendy MacKinnon Keith
Founder, Digital Retail Apps

"Tüketicilerin daha sofistike olacağını düşünüyorum ve dijital yerli veya yeni doğan dijital nesilleri elde ettiğinizde, verilere para verilebilecek bir varlık olan varlıklarına bakacağız."

-Ryan Matthews
Futurist, Black Monk Consulting

3)Eğlence ve Sorumluluk

Tuğla ve harç malzemeleri satan mağazalar gelecekte de var olacaklardır. Fakat bu mağazaların sayıları azalacaktır. Sadece ürünler için değil aynı zamanda orijinal marka deneyimleri sunan bir modelde ortaya çıkacak. İnsanlar doğası gereği toplumsaldır, fikirlerini paylaşabilmek ve eğlenebilecekleri bir yerde toplanmayı seçmektedir. Bu durum sadece parayla alakalı değil, güven inşa etmekle alakalıdır. Bu eğilimde bulunan perakendeciler ödüllendirilecektir.

• Bir mağazadaki 3D yazıcıdan kişiselleştirilmiş ürünler bastırabilirsiniz. Bu yöntem sadece kullanışlı değil aynı zamanda bilgiyi ve ürünü alacak olan müşteri ile de etkileşim sağlayacaktır.

• Eğlence ve deneyimi birleştirin. Perakende deneyimlerinize bir yenisi ekleyin.

• Yeni bir sanat dalını deneyimleyin. Alışveriş yapanlara, bir ürünün nasıl yapıldığını sıfırdan öğretin. Günümüzde en çok kullanılan, esnaf deneyimleri gelecekte önemini yitirmek yerine daha da popüler hale gelecektir.

• Yeni bir perakende uygulaması deneyimini keşfedin. Bu uygulamadan bir kıyafet seçin ve giyinme odasında yerinizi ayırtın. Böylelikle, zamandan tasarruf etmenin tadını çıkartın.

"İnsanlar eziyet çekiyor. Beğendikleri ürünleri göremeyen müşterilerin %47'si yardım istemeyecektir. Servis önemli olacaktır ve deneyimi istisna durumuna getiren araçlarla çalışanlara güç verme ihtiyacı duyulacaktır."

Healey Cypher
Cofounder, Oak laps, Ins



"Peki soru şu; Eğer bir yere bir şeyler almak için gitmeye ihtiyacın yoksa, neden bir yere gitmeye ihtiyacımız var? Ve biz buna bir tür yüksek katılımlı "şeyler" diyoruz? Deneyim, tavsiye, danışma, eğlenme ve benzeri işlemlerin ötesine geçerek gerçek ilişkilere dönüştürülür."

Ryan Mathews
Futurist, Black Monk Consulting

4)Markaların modernizasyonu

Yüksel katılımın gerçekleştiği kategorilerde, perakendeciler özel kalmaya devam edeceklerdir. Ancak, çeşitlilik daha önemli hale gelecektir. Bu düşünceyle birlikte alışveriş yapan kişiler Amerikan tüketiminin etrafında devrilme noktasına ulaşabileceklerdir. Çok fazla malzemeye sahip olma endişesi bazı şeylerden ziyade, tecrübe ve satın alma eğilimi yaratmaktadır. Tüketiciler, uzun bir süre çevre için endişe duymakla birlikte perakende satışlarının düzene sokulmasının, geleceği kolaylaştıracağına inanmaktadırlar.

• Markaların gelecekte sahip olmaları gereken güçlü bir "var olma nedeni" olmalıdır.

• Çevrimiçi çalışan perakendeciler aracılığıyla günlük malları tekrar sipariş edip, satın almak ve geleneksel anlayışın hakim olduğu tek mağazalı perakende ma-

ğazalarını ziyaret etme ihtiyacını ortadan kaldıracaktır.

"Topluma dahil olmak istemek, topluluğun bir parçası olmak istemek gibi bir karşıt eğilim var. Sosyal parça, deneyimimizi kökten değiştireceğine inandığımız şey "dedi.

Kristen Johnson
Futurist, Lowe's Home Improvement

Tüketicilerin,
%57'si
bu görüşe katılmıştır;

"Gelecekte başarılı perakendeciler bir yada iki şeyi düzgün yapmaya odaklanıcaklar, herşeyi değil"



5) Talebe Göre Perakende: Şimdi istiyorum!

Gelişen teknoloji ile birlikte daha talepkar bir müşteri kitlesi oluşmuştur. Müşteriler, satın aldıkları ürünlerin hemen kullanılabilir olmasını istemektedir.

• Müşteri mağazaya değil, mağaza müşteriye gelecek. Kişilerin satın aldıkları ürünler, evlerine kargolanacak.

• Ana mağzalar ve ve abonelik hizmetleri ana akım haline gelecektir. Alışveriş eyleminde bulunan kişiler burada birden çok markayı bir arada görebileceklerdir.

• Herhangi bir ambalajlama sürecine girilmeden hızlı bir iade edilme süreci gerçekleştirilebilecek. Bu süreç yine kişileri mağazaya gitmesi gerekmeden bulundukları yerlere gönderilen araçlar sayesinde yürütülecek.

• Depolama seçeneği daha çekici hale gelecek. Ancak, bu sürecin biraz daha iyileştirilmesi gerekmektedir. Genellikle karşılaşılan alıcının mağazaya geldiğinde almak istediği ürünü bulamama durumuyla karşılaşmamalı.

• Envanter belgesi. Perakendecilerin hepsi envanterlerini her zaman, gerçek zamanlı olarak güncellemezler. Bu durum alıcının mağaza içerisinde boş gezmesine sebep olmaktadır. Gelecekte, alışveriş yapan kişiler arabalarına bindiklerinde aradıkları ürünün raf üzerindeki resmini görebilecekler.

"Sürücüsüz otomobiller, ürünlerin dronlar tarafından teslimatı gerçekleştirilmeye başlamadan çok daha önce hedefe ulaşacaktır. Süresiz otomobilleriniz olduğunda ve çeşitli teslimatlar yapmak için bu otomobillerin alanını kullanabilmek için paylaşım ekonomisine sahip olduğunuzda, daha yaygın yerlere dronlarla yapılan teslimatların biteceğini öngörüyorum."

Wendy MacKinnon Keith
Founder, Digital Retail Apps

"Perakendenin geleceğinde en büyük ayırıcı kısım 3D yazıcının gelişimi oldu. 'Ayağını yazıcıya tarat ve yeni bir ayakkabın olsun'. Daha önce olmadığı kadar hızlı ve ucuz olması tüketicilikte büyük bir kitle yaratacaktır."

Courtney Gentleman
CMO, Payment Solutions, Synchrony Financial

"Gelecekte, alışveriş yapan kullanıcılar bir odanın resmini çekip mobilyalar ya da aksesuarlar gibi şeyler ekleyecek, duvarların rengini değiştirecekler. Bu teknoloji ve tüketici bakış açısı ile gerçeklikte çağ atlanmış olacaktır."

John Williams
SVP, Marketing Innovation, Synchrony Financial

6-)Perakende ayağınıza geliyor. Ev ile mağaza arasındaki mesafe ortadan kalkacak.

• Sanal gerçeklik ve daha fazlası. Alışveriş eyleminde bulunan kişiler yeni bir arayüz sayesinde, evlerine almak istedikleri yeni bir eşyanın nasıl duracağını önceden görebilecekler.

• Evde servis.

• Talep üzerine satın alma. Tüm ürünlerin barkodlar veya QR kodları olacak ve bu ürünleri akıllı telefon uygulamasıyla tarayarak istediğiniz zaman ve mekanda seçtiğiniz ürünleri satın alabileceksiniz.

• 3D mağazacılık. Örneğin; çevrimiçi yaptığınız bir alışveriş esnasında seçtiğiniz ürünün üzerine tıkladığınızda, onu 3 boyutlu haliyle görebileceksiniz.

• Anında deneme. Alışverişçiler kendilerine ait bir perakende uygulaması yükleyebilir ve almak istedikleri ürünleri en gerçek haliyle görebilecekler.

"Yıkıcı dağıtım modelleri bazı şeylerin insanlara ulaşma yolunu değiştiriyor. Bir kişiye bir ürün almanın asıl süreçte çözmem gereken en büyük fırsat aynı zamanda da en çok endişe duyduğum bir noktadır."

Kristen Johnson
Futurist, Lowe's Home Improvement

"Neden tekrar bir şeyler değişti? Sadece bir resim çekip yükleyeceğiz. Kusursuz boyutlarda olacak. Bu sizin vücudunuzu, şeklinizi ve benzerini bilecek. Artık kot pantolonlarınız üzerinizde harika görünecek."

Bart Schaller,
CMO, Synchrony Financial

Kişiselleştirilen Katılım İle Geleceğe Odaklanma

Günümüzde perakende neredeyse sınırsız imkânın heyecan verici noktasındadır. Yeni veri bilgi birikimleri, dağıtım yöntemleri ve ödeme koşullarıyla artık her müşteri için daha kişiselleştirilmiş bir deneyim sağlayabilmektedir. Müşteri beklentilerini aşmak ve güçlü bir sadakat geliştirmek için büyük bir şansa sahiptir.



Türkiye'nin global iş yazılımı markasına **Avrupa'dan iki yeni ödül**

canias ERP

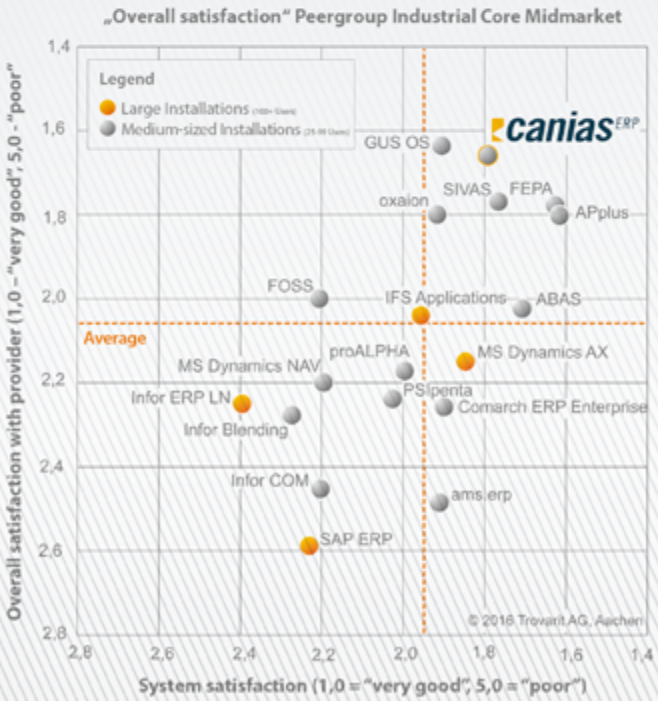
Two new awards from Europe to the global enterprise software brand of Turkey

- **ERP Mükemmellik Ödülü 2017***
  ERP Excellence Award 2017*
- **Kullanıcı Memnuniyeti Lideri****
  User Satisfaction Leader**

Sektörünüze özel yazılım çözümlerimiz ile işletmenizde yüksek verimlilik

Efficient companies with our industry solutions





www.ias.com.tr

*GPS Araştırması: ERP Testi 2017 // **Trovarit Araştırması: ERP Deneyimi – Kullanıcı Memnuniyeti, Faydaları, Beklentiler
*GPS Research: ERP Contest 2017 // **Trovarit Research: ERP in Practice – User Satisfaction, Benefits and Prospects

ias Industrial Application Software

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