

ÖZÇE DEMİR ÇELİK
Özçe Demir Çelik, üretim, ticaret ve finans operasyonlarını Microsoft Axapta ile yönetiyor.



Çözüme Genel Bakış

Üretim planlaması, CRM, teklif hazırlama, iş takibi, stok yönetimi, verimlilik kontrolü, kampanya takibi gibi kritik konularda operasyonlarını etkin ve entegre bir şekilde gerçekleştirmek isteyen Özçe Demir Çelik, bu ihtiyaçlarını karşılamak için Microsoft Dynamics Ax(Axapta)'ı seçti. Şirket, bu projeye verimliliğini artırırken iş süreçlerinin hedeflerine uygun yürümesini de sağladı.

Durum

Özbaş grup 1975 yılında ticaret hayatına başlamıştır. 1992 yılında İzmirde faaliyete başlayan bir Özbaş grup şirketi olan Özçe Demir Çelik, her türlü profil, boru, sac ve hadde mamulleri alım, satım, ithalat ve ihracatı alanında faaliyet gösteriyor. Şirket, gelişen dünya ticaret hacmi ile bağlantılı olarak son dönemde sac ithalatında büyük bir atılım gerçekleştirirken, bu alandaki yatırımlarını da artırdı ve sac işleme merkezi olarak İzmir Pınarbaşı'nda, 10 bin metrekarelik bir alanda kurduğu SteelLines'ı bir marka olarak tescil ettirdi. ISO 9001 kalite belgesine sahip olan şirket, İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesinde yapımı sürmekte olan yeni tesislerini 2007 başında faaliyete geçirerek büyümeye devam etmeyi planlıyor.

Özçe Demir Çelik, bugüne kadar kullandıkları ticari programla stok takip, satın alma ve muhasebe işlemlerini gerçekleştiriyordu. Şirketin sahibi ve genel müdürü Ali Özbaş şöyle diyor: *"Kullandığımız programda pek çok şey firmamız için özelleştirilse de, gerçek maliyetlere ulaşmakta, karlılık analizlerini yapmakta zorlanıyorduk ve programın bir üretim modülü bulunmuyordu. Ayrıca bizim için CRM çok önemliydi. Daha önce yaptığımız işlerinizin analizini gerçekleştirmek, benzer bir iş tekrar geldiğinde önceki tekliflerimizle ilgili tarihsel bilgilere erişebilmek istiyorduk."*

Özçe Demir Çelik, kullandığı ticari programda üretim planlama modülü olmadığı için Microsoft Access ile geliştirdikleri bir programla üretim bölümünün sadece bir kısmını takip edebiliyordu; geri kalan işlemleri ise Excel tabloları ile yürütmeye çalışıyordu. Bu nedenle müşterilerden gelen revizyonların revizyon

Müşteri Profili

1992 yılında kurulan Özçe Demir Çelik, her türlü profil, boru, sac ve hadde mamulleri alım, satım, ithalat ve ihracatı alanında faaliyet gösteriyor. Bugün 10 bin metrekarelik tesisleri ile sac işlemeye odaklanan şirket, yeni tesislerle üretimin her yıl artırıyor.

Ticari Durum

Kullandıkları ticari programla üretim planlaması, CRM, teklif hazırlama, iş takibi, stok yönetimi, kampanya takibi gibi kritik konularda etkin bir yönetim gerçekleştiremediğini düşünen Özçe Demir Çelik, üretim ve ticaret alanında tüm bu ihtiyaçlarına cevap verecek bir çözüm arıyordu.

Çözüm

Microsoft Axapta'yı kullanmaya karar veren firma, Microsoft çözüm ortağı Birleşik Uzmanlar ile gerçekleştirdiği uyarlama süreci sonrasında tüm iş süreçlerini Microsoft Axapta'ya geçirdi.

Yararlar

- Özçe Demir Çelik, Birleşik Uzmanlar'ın gerçekleştirdiği uyarlama ve eğitim

numaraları ile takibinde zorluk çekiyordu. Ayrıca üretim planlaması bulunmadığı için, üretimde kullanılan sacdan çıkan firenin verimli olarak değerlendirilmesi mümkün olmuyor ve fire yönetimi fabrika personelinin bireysel inisiyatifine dayanıyordu. Şirket, daha etkin bir fire yönetimiyle maliyetlerini düşürüp, daha düşük teklif fiyatlarıyla yeni iş fırsatları yakalayabileceğini düşünüyordu.

Ali Özbaş şöyle devam ediyor: *"Üretimde teklif hazırlarken gerçek maliyetlerle fiyatlandırma ve geçmiş işlerin analizinde zorluk çekiyorduk. Üretim aşamalarını, müşteri revizyonlarını, fireleri, fason işleri ve parça sac işlerini takip etmek, işçi verimliliğini doğru hesaplamak, kalite kontrolünü iyi yönetebilmek istiyorduk. İşimizin bir diğer bacağına oluşturan ticaret alanında ise teklif yönetimi ve analizlerin yanı sıra, farklı ölçü birimleriyle satış ve fiili stok takibi yapabilmek, vade bazlı fiyat yönetimini gerçekleştirebilmek, satış-satınalma bağlantılarını takip etmek, irsaliye/kantar farklarını yönetmek, satış kampanyalarını yönetmek, nakit akışını izleyebilmek, detaylı raporlama ve e-ticaret gibi ihtiyaçlarımız vardı."*

Sac, hadde boru, doğal gaz borusu gibi farklı ürünlerin ticaretini gerçekleştiren Özçe Demir Çelik, farklı ölçü birimleri (adet, paket, metre, kilo gibi) ile alıp satılan bu ürünleri gerçek ölçülerine göre takip edebilmek istiyordu. Şirketin; finans yönetimi açısından, satınalma ek masraflarını birim maliyetlere yansıtmak, müşteri kredi limitlerini takip etmek, kur farklarını yönetmek, detaylı nakit akış planı oluşturmak gibi kapsamlı ihtiyaçları vardı. Ayrıca Özçe Demir Çelik'in operasyonel birimleri arasında bilgi akışı manuel olarak gerçekleştiriliyordu, bu sebeple yetkilendirme ve veri güvenliğini de sunan yeni bir sistem arayışına girilmişti.

Çözüm

Özçe Demir Çelik bir üretim planlama uygulaması arayışındayken, kullandıkları ticari programın üreticisiyle yaptıkları görüşmelerde, yine firmaya özel bir üretim modülünün geliştirilmesi önerildi. Firma yetkilileri kendileri için en uygun çözümü bulmak için araştırmalarına devam ederken, Microsoft iş ortaklarından Birleşik Uzmanlar. ile de görüştü. Şirket yetkilileri, Birleşik Uzmanlar'ın önerdiği Microsoft Dynamics AX (Axapta) çözümünü değerlendirdikten sonra, üretim planlamasından CRM'e kadar tüm ihtiyaçlarını karşılayabilecek ve şirketi ileriye taşıyacak çözüm olduğuna karar verdi.

Şirket ilk aşamada Microsoft Axapta uygulamasını İzmir'de bulunan yerel bir firmayla gerçekleştirmenin daha uygun olacağını düşünürken, işbirliği yaptıkları

çalışmalarıyla Microsoft Axapta'yı 4 ay gibi kısa bir süre içinde tüm iş süreçlerinde kullanabilir duruma geldi.

- Microsoft Axapta şirketin artan iş hacmine paralel olarak dinamik ölçü birimleri ile stoğunu ve tekliflerini daha kolay izleyebilmesini ve karlılık analizlerini daha rahat yapabilmesini sağladı.
- Şirket müşteri ve tedarikçi bağlantılarını istediği para biriminden, miktarsal ve tutarsal bazda yönetebilir hale geldi.
- Şirketin operasyonel birimleri arasında entegrasyon, gerekli bilgilere daha rahat erişilebilmesini ve ekiplerin koordinasyonlu çalışabilmesini sağladı.
- Microsoft Axapta firmanın firelerini yönetebilmesine olanak tanıyarak masraflarını düşürmesine ve karlılığını yükseltmesine olanak tanıdı.
- CRM ve Kurumsal Portal modülleri müşteri memnuniyetini artırdı.

Yazılımlar ve Hizmetler

Microsoft Dynamics– Ax

- Üretim ve Planlama
- Satış
- Satın alma
- Ambar Yönetimi
- Finans
- Muhasebe
- Lojistik

firmanın Microsoft Çözüm Ortağı olmaması dolayısıyla yaşanan sıkıntılar sonucunda yeniden Birleşik Uzmanlar ile görüşerek projeyi tekrar başlattı.

Birleşik Uzmanlar'ın Kurucu Ortaklarından Hayati Şahin şöyle diyor: "Özçe Demir Çelik, tüm bu ihtiyaçlarını farklı sistemler yerine tek bir sistemle karşılamak istiyordu. Axapta'nın Microsoft ürünü olması, kullandıkları diğer Microsoft ürünleriyle uyumluluğu, esnek geliştirme ortamı ve ihtiyaca göre uyarlanabilmesi, onların bu seçiminde çok etkili oldu. Ayrıca Microsoft Sertifikalı bir çözüm ortağı olmamız, farklı sektörlerde deneyim sahibi uzmanlara sahip olmamız ve yerel muhasebe mevzuatına hakimiyetimiz nedeniyle bizimle çalışmayı tercih ettiler."

2006 Haziran ayı ortasında başlayan proje, Birleşik Uzmanlar'ın verdiği eğitim ve danışmanlık hizmetleriyle 4 aydan kısa bir sürede tamamlanarak finans, ticaret, lojistik, üretim&planlama, CRM ve Enterprise Portal modülleri Ekim 2006 itibarıyla kullanıma sokuldu. Özçe Demir Çelik için proje yöneticisi olarak atanan Mahizer Balaban Dik şöyle diyor: "Önce bir hafta boyunca detaylı bir analiz gerçekleştirdik. O analizde şu anda işletmenin mevcudunu ve istediklerini çıkarttık ve bunların Axapta'da nasıl gerçekleştirileceğini ortaya koyduk. Ayrıca standartta karşılanamayan ihtiyaçlar için ne tür ek geliştirmeler yapılacağını belirledik. Daha sonra iki hafta süreyle modüllerin eğitimini verdik. Özçe Demir Çelik tarafında her bölümü temsil eden anahtar kullanıcılardan oluşan bir proje ekibi oluşturuldu. Onlarla birlikte çalıştık ve projenin başından sonuna kadar Ali Bey de projenin içinde bulundu. Süreç boyunca kesinleştirilen geliştirme konuları aşama aşama tamamlandı. Bu geliştirmeler tamamlandıkça önce biz Birleşik Uzmanlar olarak test edip ardından müşteriye test ettirdik. Müşteriden onay alınca, prototip aşaması süresince modülleri önceliklerine göre hayata geçirdik."

Daha sonra pilot aşamasına geçilerek daha büyük veriyle bütün sistem test edildi ve ardından canlı kullanıma geçildi. Microsoft Axapta eski sistemle bir süre paralel çalıştıktan sonra, bütün işlemler Axapta üzerinden yürütülmeye başlandı. Özbaş grup'un diğer şirketlerinin işlemlerinin de Axapta üzerinde takip edilmesi hedeflenmektedir.

Yararlar

Hızlı Uygulama ve Özelleştirme

Microsoft Axapta'nın sunduğu esnek, kolay özelleştirilebilir ve eğitim kolaylığı sunan yapı, Microsoft çözüm ortağı Birleşik Uzmanlar'ın deneyimi ile birleştiğinde, proje 4 ay gibi kısa bir sürede hayata geçirilerek aktif şekilde

- Enterprise Portal
- CRM

Çözüm Ortağı

Birleşik Uzmanlar Bilişim A.Ş.

"Microsoft Axapta çözümünü Birleşik Uzmanlar ile değerlendirdikten sonra, üretim planlamasından CRM'e kadar tüm ihtiyaçlarımızı karşılayabilecek ve şirketimizi ileriye taşıyacak çözüm olduğuna karar verdik."

Ali Özbaş
Genel Müdür
Özçe Demir Çelik

"Microsoft Axapta ile artık satılan malın maliyetinden, müşteri bazında karlılık analizlerine kadar birçok rapora anında ulaşılabilir. Axapta'nın geliştirme ortamının esnek olmasından dolayı şirkete özel süreçler kolaylıkla adapte edilebildi."

Mahizer Balaban Dik
Proje Yöneticisi
Birleşik Uzmanlar Bilişim A.Ş.

kullanılmaya başlandı. Axapta'nın geliştirme ortamının esnek olmasından dolayı özel süreçler şirkete kolaylıkla adapte edilebildi. Özçe'nin Genel Müdürü Ali Özbaş şöyle diyor: *"Proje süresince Birleşik Uzmanlar'ın ekip çalışmasına gerçekten büyük önem verdiği, işi sahiplendiklerine ve müşteri adına düşündüklerine tanık olduk. Müşterinin başta görmediği, daha sonra isteyebileceği şeyleri de baştan söyleyerek ve müşteri daha istemeden gerçekleştirerek müşterinin memnuniyetini sağlamaya çalışıyorlar."*

Etkin Üretim Planlaması ve Stok Takibi

Özçe Demir Çelik'in faaliyet gösterdiği İzmir'de doğal gaz kullanımı yaygınlaşırken, firmanın iş hacmi de giderek artmaya başlamıştı. Artan iş hacmine paralel olarak Microsoft Axapta ile stok takibini ve üretim planlamasını daha etkili olarak gerçekleştirebilen şirket, "dinamik ölçü birimi çevrimi" fonksiyonu ile farklı ölçü birimleriyle eldeki stoğun izlenebilirliğini sağladı. Şirket, rekabetçi ortamda Axapta ile gerçek maliyetlerle kısa sürede teklif verebilir duruma geldi. Mahizer Balaban Dik şöyle diyor: *"Microsoft Axapta ile satılan malın maliyetinden, müşteri bazında karlılık analizlerine kadar birçok rapora anında ulaşılabilir. Bu sektörde fiyatlar çok sık değişebiliyor. Her hafta, bazen haftada birkaç kez fiyatları değiştirmeniz gerekiyor. Bu yüzden vade bazında ve farklı ölçü birimleriyle fiyatları yönetebilecekleri bir sektörel geliştirme yaptık ve buna 'vade bazlı fiyat yönetimi' adını verdik."*

Müşteri ve Tedarikçi Bağlantı Takibi

Microsoft Axapta da geliştirilen ek fonksiyonlar ile, Özçe Demir Çelik'in sektörel ihtiyaçlarından biri olan 'bağlantı takibi'ni yapabilmesi sağlandı. Ali Özbaş şöyle diyor: *"Müşteri ve tedarikçi bizimle çok büyük tonajlarda bağlantı yapıyor. Örneğin 100 ton mal alacağını söyleyip, parasını peşin veriyor ve malı istediği zaman çekiyor. Dolayısıyla o bağlantıdan ne kadar mal kaldığını ne kadar çekildiğini takip etmek gerekiyordu ve bu bağlantıların belirli başlangıç bitiş tarihleri olabiliyordu. Microsoft Axapta'nın finansal boyut özelliği ile biz bağlantıları yönetebilir hale geldik. Artık müşteri ile bir bağlantı yaptığımız zaman bunu takip edip daha sonra müşterimiz mal çektikçe, bu bağlantıdan ne kadar mal kalmış, ne kadar çekilmiş sorgulamasını hem tutarsal hem de miktarsal olarak takip edebiliyoruz."*

Operasyonel Birimler Arasında Entegrasyon

Microsoft Axapta, tüm birimlerin gerekli bilgiye erişmesine ve koordinasyonlu çalışmasına olanak tanırken, satış ve üretim planlamasının daha verimli yapılması, sınırsız raporlama ve analiz olanaklarıyla süreçlerin daha kolay yönetilmesi ve kontrol altına alınmasını sağladı. Sipariş ile ilgili bilgiler sistem

üzerinden rahatlıkla takip edilebiliyor. İstenirse her sipariş için teknik resim, fotoğraf veya ses eklenebiliyor.

Artan Verimlilik

Microsoft Axapta, firelerin yönetilebilmesini ve en verimli şekilde değerlendirilebilmesini sağlarken, ıskartaların personel bazında ve ıskarta nedeni bazında takip edilebilmesini de kolaylaştırdı. İrsaliye ve kantar arasındaki farklar otomatik olarak yönetilebilir, stoklar, müşteriler ve tedarikçiler bazında karlılık analizleri yapılabilir ve raporlanabilir hale geldi. Özçe Demir Çelik belirli tonajda mal alan müşterileri için sık sık indirimli satış kampanyaları düzenlerken, kampanyalar Microsoft Axapta'nın gerek fiyat listeleri, gerek ürün özellikleriyle daha iyi yönetebilir hale geldi.

Finans Yönetimi

Demir çelik sektöründe bazı satışlar döviz bazında takip edilirken, ödemeleri YTL çek ile gerçekleştiriliyor. Mahizer Balaban Dik şöyle diyor: " *Eğer YTL ile yapılan bir işlem söz konusuysa, yasal olarak kur farkı hesaplayamazsınız. Ancak bu sektörde fiyatlar hep döviz bazında olduğu için satıcılar kendi aralarında kur farkı mutabakatı da yapıyor. Biz de bu ihtiyacı karşılayabilmek için 'kur farkı para birimi' diye bir fonksiyon geliştirdik. Bu fonksiyon ile, ister YTL ister dövizli tüm işlemlere atanabilen 'kur farkı para birimi' sayesinde, günlük kurlar üzerinden sanal kur farkları hesaplayabiliyor. Ödeme yöntemi çek olduğunda ödeme tarihi değil, çekin tahsil edildiği tarih önem kazandığı için hesaplamada tahsil tarihindeki kurlar dikkate alınıyor. Sonuç olarak fatura-ödeme eşleştirmesi ile hangi faturada ne kadarlık reel kur farkı kaybı veya kazancı olduğu anında görülebiliyor"*

Özçe Demir Çelik, Microsoft Axapta projesi kapsamında müşterilerin kredi limitlerini de kapsamlı bir şekilde yönetmek istiyordu. Özçe Demir Çelik' e özel geliştirilen ek fonksiyonlar ile artık, nakit limiti, evraklı limit, ayrı ayrı yönetilebiliyor, onay mekanizması ile limit değişiklikleri yapılabilir.


Grafik ortamda izlenebilen nakit akış monitörü sayesinde günün herhangi bir anında canlı nakit akışı izlenebiliyor. Aynı ekrandan, nakit akışın detayındaki siparişe, faturaya, tahakkuk kaydına, çek-senet işlemine veya kredi kartı POS tahsilat bilgilerine ulaşılabilir.

Artan Müşteri Memnuniyeti

Microsoft Axapta'nın CRM modülü müşteri ilişkilerinin yönetilebilmesine, eski tekliflere ve tarihsel müşteri kayıtlarına doğrudan ulaşılmasına izin verirken,

Kurumsal Portal (Enterprise Portal) modülü sayesinde Özçe Demir Çelik'in müşterileri bu portala bağlanarak güncel fiyat listelerini ve kendi ekstresini izleyebiliyor, bu sayede mutabakat sürecini hızlandırabiliyor. Siparişi alışveriş sepeti mantığı ile ve farklı ölçü birimlerinde verebiliyor. Satış ve finansal mutabakat sürecindeki bu verimlilik ile Özçe Demir Çelik, müşterilerinin memnuniyetini en üst seviyeye çıkarmayı hedefliyor.

Microsoft Çözüm Ortağı:

birleşik uzmanlar 
Bilişim A.Ş.

www.birlesikuzmanlar-it.com

Birleşik Uzmanlar Bilişim A.Ş. Birleşik Uzmanlar YMM A.Ş.bünyesindeki ERP hizmetlerinin ayrı bir şirket olarak sürdürülmesi için kurulmuş bir şirkettir. Birleşik Uzmanlar Bilişim A.Ş şirket ihtiyaçlarına göre ERP uyarlamaları için süreç analizi, proje yönetimi, danışmanlık, destek ve eğitim hizmetleri vermektedir. Birleşik Uzmanlar YMM A.Ş. vergi, bağımsız denetim, yönetim danışmanlığı, kurumsal finans hizmetleri ve muhasebe desteği sunan bir profesyonel organizasyondur.