


ERP ve ötesi

www.workcube.com



Workcube e-iş sistemleri a.ş. yönetim ve teknoloji tanıtım bülteni 2011

-  **Doğru Seçimler**
Doğru Geleceği Hazırlar...
-  **Customization (Özelleştirme)**
ERP Projelerinin Dipsiz Kuyusu
-  **İşletmeler Neden ERP'ye**
İhtiyaç Duyar?
-  **Rekabet İçin "Strateji"ye**
Gerek Var mı?

ERP2 Devri Kapanıyor,
Şimdi ERP3 İle Kurumsal Sınırları
Genişletme Zamanı...

ERP3



Workcube E-İş Sistemleri A.Ş.
 katip salih sokak. no: 24, 34718 koşuyolu - İstanbul
 www.workcube.com Tel: 0216 428 39 39 (pbx)



ERP3

içindekiler

04 Yönetimden

06 ERP3 Nedir?

10 Doğru Seçimler Doğru Geleceği Hazırlar... Prof. Dr. Murat Kasımoğlu

16 Workcube'ün Özelleştirme Araçları...

18 Workcube Başarı Hikayesi / Tesan

22 İşletmeler Neden ERP'ye İhtiyaç Duyar?

23 Finansal Süreçlerinizi Yönetebiliyor musunuz?

24 CRM'siz ERP Olur mu?

26 Profesyoneller Konuşuyor

28 Neden Coldfusion?

29 ERP3'ün KOBİ'lere Getirdikleri... D. Erdem Ölmez

30 Workcube Başarı Hikayesi / Ndesign

34 Yakından Tanıyalım Ezgi Bilgisayar

36 Rekabet İçin "Strateji"ye Gerek Var Mı? Doç. Dr. İ. Hakkı Eraslan

38 ERP'nin Yaşam Döngüsü Mustafa Şişmanoğlu

39 İş Süreçleri Yönetimi (BPM) Ali Kemal Demirci

40 Anlık Üretim Takibi

42 Workcube Haberler

45 ERP Uygulamalarında Donanımın Önemi

46 Green IT'nin Yolu Sanallaştırma ve Bulut Bilişim Teknolojilerinden Geçiyor.

12 Customization (Özelleştirme)

16 Workcube'ün Özelleştirme Araçları...

18 Workcube Başarı Hikayesi / Tesan

22 İşletmeler Neden ERP'ye İhtiyaç Duyar?

23 Finansal Süreçlerinizi Yönetebiliyor musunuz?

24 CRM'siz ERP Olur mu?

26 Profesyoneller Konuşuyor

28 Neden Coldfusion?

29 ERP3'ün KOBİ'lere Getirdikleri... D. Erdem Ölmez

30 Workcube Başarı Hikayesi / Ndesign

34 Yakından Tanıyalım Ezgi Bilgisayar

36 Rekabet İçin "Strateji"ye Gerek Var Mı? Doç. Dr. İ. Hakkı Eraslan

38 ERP'nin Yaşam Döngüsü Mustafa Şişmanoğlu

39 İş Süreçleri Yönetimi (BPM) Ali Kemal Demirci

40 Anlık Üretim Takibi

42 Workcube Haberler

45 ERP Uygulamalarında Donanımın Önemi

46 Green IT'nin Yolu Sanallaştırma ve Bulut Bilişim Teknolojilerinden Geçiyor.

10 Doğru Seçimler Doğru Geleceği Hazırlar... Prof. Dr. Murat Kasımoğlu

16 Workcube'ün Özelleştirme Araçları...

18 Workcube Başarı Hikayesi / Tesan

22 İşletmeler Neden ERP'ye İhtiyaç Duyar?

23 Finansal Süreçlerinizi Yönetebiliyor musunuz?

24 CRM'siz ERP Olur mu?

26 Profesyoneller Konuşuyor

28 Neden Coldfusion?

29 ERP3'ün KOBİ'lere Getirdikleri... D. Erdem Ölmez

30 Workcube Başarı Hikayesi / Ndesign

34 Yakından Tanıyalım Ezgi Bilgisayar

36 Rekabet İçin "Strateji"ye Gerek Var Mı? Doç. Dr. İ. Hakkı Eraslan

38 ERP'nin Yaşam Döngüsü Mustafa Şişmanoğlu

39 İş Süreçleri Yönetimi (BPM) Ali Kemal Demirci

40 Anlık Üretim Takibi

42 Workcube Haberler

45 ERP Uygulamalarında Donanımın Önemi

46 Green IT'nin Yolu Sanallaştırma ve Bulut Bilişim Teknolojilerinden Geçiyor.

12 Customization (Özelleştirme)

16 Workcube'ün Özelleştirme Araçları...

18 Workcube Başarı Hikayesi / Tesan

22 İşletmeler Neden ERP'ye İhtiyaç Duyar?

23 Finansal Süreçlerinizi Yönetebiliyor musunuz?

24 CRM'siz ERP Olur mu?

26 Profesyoneller Konuşuyor

28 Neden Coldfusion?

29 ERP3'ün KOBİ'lere Getirdikleri... D. Erdem Ölmez

30 Workcube Başarı Hikayesi / Ndesign

34 Yakından Tanıyalım Ezgi Bilgisayar

36 Rekabet İçin "Strateji"ye Gerek Var Mı? Doç. Dr. İ. Hakkı Eraslan

38 ERP'nin Yaşam Döngüsü Mustafa Şişmanoğlu

39 İş Süreçleri Yönetimi (BPM) Ali Kemal Demirci

40 Anlık Üretim Takibi

42 Workcube Haberler

45 ERP Uygulamalarında Donanımın Önemi

46 Green IT'nin Yolu Sanallaştırma ve Bulut Bilişim Teknolojilerinden Geçiyor.



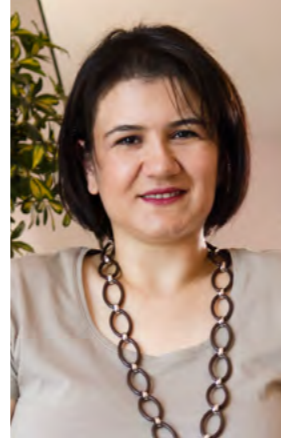
workcube e-iş sistemleri a.ş. yönetim ve teknoloji tanıtım bülteni 2011
 www.workcube.com, workcube@workcube.com, Tel: 0216 428 39 39 (pbx) Fax: 0216 428 39 07
 katip salih sokak. no: 24, 34718 koşuyolu - İstanbul

Workcube Bülteni'de yayınlanan yazılar izinsiz kullanılmaz.



“Geçmişin arabalarıyla hiçbir yere gidemezsiniz.”

Maksim Gorki



erhaba,

Son 10 - 20 yıla bir bakalım. Ne çok şey değişti hayatımızda. İnternetin, iletişim araçlarının aile, iş ve sosyal yaşantımıza bu kadar çok gireceği, hatta kimi ülkelerde halk devrimlerinin ateşleyicisi olacağı, istediğimiz her bilgiye bu kadar hızlı ulaşacağımız, sadece internet üzerinden bize ulaşan hiç görmediğimiz müşterilerimize bu kadar çok satış yapacağımız, dünyanın veya ülkenin öbür ucundaki çocukluk arkadaşlarımızı bir tıklamayla bulacağımız aklımıza gelir miydi? Evet, derisini değiştiremediğinde ölen yılanlar misali, değişim artık hepimiz için hayatta kalıp kalmama mücadelesi haline geldi.

Küçük büyük bütün işletmelerin gelecekte var olmak için değişen nesile, müşteri profiline, rekabete, teknolojiye, iş yapış biçimlerine, fırsatlara ve tehditlere hazır ve açık olmaktan başka çaresi yok.

İşletmelerin daha iyi hizmette, daha verimli üretimde, daha etkin yönetimde bir numaralı yol arkadaşı ERP çözümleri de değişen ve gelişen iş dünyasının trendlerine ayak uydurarak her geçen gün kapsamını ve anlamını değiştiriyor.

Klasik ERP olarak adlandırdığımız çözümler artık tıpkı Gorki'nin sözündeki eski arabalara benziyor.

Bu çağda bu koşullarda işletmenizin ana atar damanı ERP çözümü size ne kadar çok bilgiyi ne kadar çok farklı kanaldan alıp, yönetim ve karar alıcılara güçlü şekilde pompalarsa yeni ekonominin en canlı ve en dinamik işletmeleri olmak için ihtiyacınız olan kudreti bulma şansınız o oranda artıyor.

Workcube olarak ilk günden bu yana işletmelere klasik ERP'nin aslında süreçlerinin ne kadar kısırlı bir bölümünü yönetme imkanı verdiğini, işletmenin bir bütün olduğunu ve tüm departman, süreç ve operasyonlarının bir arada ve tek bir platformda yönetilmesi gerektiğini söyledik.

Şimdi asıl ihtiyacınız olanı siz bizlerden daha iyi biliyorsunuz.

Değişime ayak uydurmak için eski teknolojilerden kurtulmanız, yeniliğe kapınızı açmanız gerektiğini her geçen gün daha çok hissediyorsunuz.

İşinizi uçtan uca yönetebileceğiniz ve yeni çağın trendi, fenomeni, teknolojisi veya iletişim aracı... adına ne dersiniz deyin interneti kendine temel teknoloji seçmiş yazılımları anyorsunuz.

ERP'de gelinen son nokta ERP3 olarak adlandırılıyor.

Yıllar önce salt bir ERP çözümü olmadığını, işletmelere ERP'den öte fonksiyon ve imkanlar sunduğunu anlatmak için çaba sarfeden Workcube şimdi ERP3 kavramı ile işte ben buyum deme şansı yakalıyor.

İletişim ve zengin medya araçlarını, internet bileşenlerini, tedarikçinizi, çalışanınızı, müşterinizi, ERP'yi, CRM'i, B2B'yi, B2C'yi ve dahasını size bir arada sunan Workcube, sizi ileriye götürecek, rekabete hazırlayacak yeni arabanız olmaya aday.

Tıpkı Gorki'nin dediği gibi. Daha ileriye gitmek istiyorsanız eski araçlarınızdan inmenin zamanı çoktan geldi.

Özlem Açıkel Turhan

Workcube HR & Kariyer Portal Çözümü

%100 Web Tabanlı Mimari - Sınırsız Kullanıcı
Kurumsal Intranet Yapısı - Kurumsal Kariyer
Portal - Holdingler İçin Merkezi Yönetim
Self Servis İK İşlemleri

Modüller: 360° Performans Yönetimi + Organizasyon Planlama + Kariyer ve Rol Planlama + İşe Alma Yönetimi + Çalışan Bilgi Yönetimi + Çalışan Özlük ve Bordro Yönetimi + Kurumsal Intranet + Kurumsal Kariyer Portal + Proje ve Görev Yönetimi + Eğitim Yönetim Sistemi + İçerik Yönetim Sistemi



workcube®
entire solution for e-business

katip salih sokak. no: 24, 34718 koşuyolu - İstanbul
P 0 216 428 39 39 (pbx) F 0 216 428 39 07

Workcube Live Demo'yu incelemek için
www.workcube.com



ERP2 Devri Kapanıyor, Şimdi ERP3 İle Kurumsal Sınırları Genişletme Zamanı...

Kurumsal yazılım pazarında hızlı bir değişim yaşanıyor. Hem fonksiyonel hem de teknolojik olarak bir dönüşümün içerisinde olan yazılım pazarında doğal olarak eski kavramlar, ortaya çıkan yeni anlayış ve ürünleri tanımlamada kifayetsiz kalabiliyor.

“MRP, MRP2, ERP, ERP2 derken şimdi de sıra ERP3’e geldi.”

ERP'nin geleceği olarak nitelendirilen ve Web2.0 teknolojisinin ERP fonksiyonlarına eklenmesi ile iş birliği ve iletişim araçlarını da içinde barındıran ERP3, işletmelere kurumsal yönetimde dışı dönük ve interaktif bir ortam sağlıyor.

Yıllar önce ünlü danışmanlık firması Gartner'ın ERP kavramını ortaya atmasından bu yana kurumsal yazılım pazarında çok şey değişti. Bu değişimin son 20 yıldaki en temel tetikleyicisi ise internet oldu. Özellikle Web 2.0 teknolojisinin tüm toplumu daha paylaşımcı, daha işbirliğine açık ve iletişimde daha etkin kılması ile ERP ve ERP2 çözümleri iş dünyasına yetmez oldu.

ERP uygulamaları şirket içerisinde yürütülen operasyonları birbirine entegre ederek özellikle üretim odaklı işletmeleri yönetmek için geliştirilmiş çözümlere deniyor. ERP2 ile birlikte ERP kavramı sadece üretici firmalara özel bir çözüm olmaktan çıkarak tüm diğer sektörlerde de hizmet eder hale geldi. Ayrıca işin içine şirketin dışındaki tedarikçiler de dahil edilerek maliyet düşürme, tedarik zincirinin etkinliğini artırma ve işbirliği ile daha hızlı, daha yenilikçi işletmeler yaratma özelliği ERP2 çözümlerini klasik ERP çözümlerinden daha fonksiyonel kıldı. ERP2 çözümleri ayrıca tamamen kapalı sistemler olarak tasarlanan ERP çözümlerine internet erişim fonksiyonunu da ekleyerek interneti işin bir parçası olarak konumlandırdı. ERP3 ise bir üst seviyeye yükselerek ERP2 çözümünü tamamen internet tabanlı hale getiriyor.

Özellikle klasik ERP çözümleri sadece şirketin iç süreçlerinin hammaddeden faturaya kadar olan kısmıyla ilgiliydi. İşin içine tedarik zincirinin katılması ve bu sayede üretim süreçlerinin optimizasyonunun sağlanması ile ERP2 adını alan kurumsal yazılımlar şimdi de yüzünü müşteriye dönmek ve işin ve operasyonların diğer bileşenlerini de kapsamak zorunda.

İşletmeleri daha etkin daha interaktif daha proaktif kılan ERP3, gelecek 10 yılın yeni kurumsal çözüm kavramı olarak iş ve yazılım dünyasına damgasını vuracak.

“İşletmeleri daha etkin daha interaktif daha proaktif kılan ERP3, gelecek 10 yılın yeni kurumsal çözüm kavramı olarak iş ve yazılım dünyasına damgasını vuracak.”

Eskiden işletmeler sadece kendi iç bünyelerinde oluşan yapılandırılmış (structured) bilgiyi yönetmekle meşgullerdi. Ancak internetin hem iş dünyasının hem de tüketicinin hayatına girmesi ile her gün milyarlarca satır yapılandırılmamış (unstructured) bilgi üretilmeye başlandı. Bu bilgiyi üretenler içerisinde sizin şirketinizden, sizin ürününüzden, markalarınızdan, kendi kişisel veya kurumsal ihtiyaçlarından ve beklentilerinden bahsedilen insanlar var. Eğer bu bilgiyi yönetme, bu kişiler ile iletişim kurma ve yönlendirme yeteneğini kazanırsanız, rekabette öne çıkmak, inovasyon yapmak, olumsuzlu olumluya çevirmek işte tam da o zaman mümkün oluyor.

Peki bu nasıl olacak? Bu kadar dağınık ve yapılandırılmamış bilgiyi kendi şirketinizi daha iyiye daha ileriye götürmek için nasıl kullanacaksınız, dahası bu bilgiyi şirketinize nasıl yönlendireceksiniz? İşte İnterneti kendine temel teknoloji seçmiş, internet üzerindeki bilgi kaynakları ile etkileşime geçebilen, internetteki tüketiciyi, müşterinizi veya iş ortağınızı yönetmenize, ondan bilgi toplamanıza olanak sağlayan ERP3 tam da aradığınız şey.



ERP3 Nedir? ERP2'den Farkı Ne

ERP3 kurumsal yazılım çözümlerinin geldiği son nokta olarak adlandırılıyor. Aslında tanımı günümüzde hızla değişen internet kullanıcı kitlesinin yönelimlerine göre ileride daha da değişmeye açık. Üç kavram ERP3'ü ERP2'den ayırıyor: Consolidation, Customercentricity ve Interoperability; yani bütünlük fonksiyonellik, müşteri odaklılık, kurumlar - bireyler arası işbirliği ve etkileşim.

İşletmenin tüm süreçlerini kapsayan, tüm departmanların, birimlerin, fonksiyonların ve operasyonların ihtiyaçlarını karşılayan, daha müşteri odaklı değer üretimine yönelik fonksiyonlar içeren ERP3 çözümlerinin en temel özelliği tamamen internet tabanlı olması. İnternet tabanlı olma özelliği ERP3 çözümünüz üzerinden müşterileriniz, bayileriniz, tedarikçileriniz ve tüm pazar bileşenleri ile işbirliği yapma, iletişim kurma imkanını size sunuyor. Bu, ERP fonksiyonlarının içine hepimizin anladığı ve bildiği klasik CRM yeteneklerini eklemekten daha da öte bir şey. İşletmeyi daha geniş bir pazara ulaştırmak, müşteri ile doğrudan etkileşime sokmak yerine satış gücünü yönetmeye odaklanmış hepsi.

ERP3, İnternet tabanlı altyapının sunduğu bir nimet olarak doğrudan kurumsal ERP sistemi üzerinden yönetilen B2B, B2C portal fonksiyonlarını, sosyal medya entegrasyonunu, video konferans, online mesaj, e-mail, forum, anket yönetimi gibi doğrudan iletişim araçlarını da işin içine katarak işletmeyi network'ü içerisindeki bayi, müşteri, tedarikçi gibi tüm Pazar bileşenleri ile yapılandırılmış bir dialog ve bilgi paylaşımı içerisine sokmayı başarıyor. Bu sayede işletmeler artık yenilikçi, interaktif, reaktif yeteneklerini yükselterek daha iyi ürün ve hizmetler pazara sunarak bunu satın dağıtabilecekler.



ERP3'ün İçerisinde Neler Var?

İşbirliği Araçları ve Platformları



ERP3'ün en önemli özelliklerinden biri işletmeye sınırsız sayıda farklı web siteleri kurup tasarlama ve iç süreçler ile %100 entegre biçimde sistem üzerinden yönetme imkanı sunması. Özellikle B2B ve B2C portallerini doğrudan ERP sistemi üzerinden yönetebilen şirketler tedarikçileri, bayileri ve müşterileri

ile bu portallerinde bilgi, belge paylaşımı yapabiliyor, ortak projeler yönetebiliyor, eğitimler verebiliyor, anlık iletişim kurabiliyor ve hizmet verebiliyor. Bayi portalı, tedarikçi portalı, servis&destek portalı, kurumsal veya bireysel müşteri portalı, kariyer portalı, proje portalleri, müşteri fun kulüpleri markalara veya ürünlere özel internet siteleri ile iş network'ü süreçlerin bir parçası haline getirilebilir.

Sosyal Medya Araçları ve Entegrasyonu



Bugün kurumsal yazılım çözümlerinin geçmiş özelliklerinin yanında kullanıcıları birbirleri ile tıpkı Facebook'ta veya başka sosyal ağlarda olduğu gibi iletişim ve etkileşim kurabilir hale getirmesi bekleniyor. Bu da ERP çözümüne güçlü bir intranet ve hatta kurum içi sosyal medya fonksiyonelliği eklenmesi demek. ERP3

kullanıcılarına bu ihtiyaçlarını giderecek fonksiyonlar sunabiliyor. Örneğin intranet içerisinde dijital doküman paylaşma, online mesajlaşma, forum modülü, video konferans, kurumsal literatür içerikleri oluşturma, toplu mesaj gönderme gibi fonksiyonlar yer alıyor. ERP çözümünün içerisinde kurumsal Twitter, Facebook sayfalarının widget'larının eklenmesi ile şirket tarafından anlık olarak takip edilebilir ve anında müdahale edilebilir hale getirilmesi de ERP3 konsepti içerisinde Sosyal medya entegrasyonu konusunda yapılan çalışmalar arasında.

Özelleştirme Seçenekleri

ERP çözümlerinin en çok şikayet edilen yönlerinden biri de kullanıcı dostu olmayan menü yapısı ve ara yüz tasarımları idi. ERP2 çözümlerinde bu konunun üzerine eğilen yazılım üreticileri ERP3 çözümlerinde işi bir adım öteye taşıyarak kullanıcılara kendi özel



menülerini tasarlama, farklı menü tasarım opsiyonlarını seçme, ana sayfalarını drag&drop teknikler ile istedikleri gibi tasarlama, arayüz renklerini değiştirme, hızlı erişilen sayfalar listesi oluşturma gibi çok farklı seçenekler sunuyor. ERP3'e tüm bunları yapma imkanı ise tamamen Web tabanlı teknolojisi veriyor.

Proje Yönetimi ERP3'ün İçinde...

Proje Yönetimi fonksiyonları, özellikle proje bazlı üretim yapan veya işleri tamamen projeler ile yöneten işletmeler için ERP çözümlerindeki en büyük eksiklerden biri oldu bugüne kadar. Farklı proje yönetimi yazılımlarında projelerini yöneten şirketler bu çözümlerini ERP veya back office uygulamaları ile doğrudan entegre edemedikleri için zaman, finansman, iş gücü gibi kaynaklarını etkin yönetemediler. Projelerin planlanan ve gerçekleşen rakamlarını anlık olarak takip edemediler. Dahası birlikte proje yürüttükleri tedarikçi, taşeron veya herhangi bir 3. Parti şirketini bu sürece entegre etmeleri çok zor oldu. ERP3'ün içerisinde yer alan proje yönetimi internet tabanlılığın getirdiği bir nimet olarak projelerin tüm paydaşlarını bir araya getirip bir arada iş yaptırma yeteneğine sahip. Tam bir işbirliği platformu. Ayrıca proje yönetiminin finans, insan kaynakları, ürün yönetimi, üretim yönetimi gibi diğer fonksiyonlar ile %100 entegre olması tüm operasyonları proje bazlı yönetme yeteneği sağlamanın yanı sıra işletmeye projelerini %100 real-time verilerle yönetme imkanı veriyor.

Yeni Fonksiyon ve Yönetim Araçları

Proje Yönetimi / İçerik Yönetimi / Web Tasarım Aracı / Fiziki Varlık Yönetimi / Servis Destek Yönetimi / Anket ve Pazar Araştırmaları / Eğitim Yönetimi Araçları

ERP3'ün ERP2'den ayrılan en önemli özelliklerinden biri de şirketin bütününe kapsayacak şekilde genişletilmiş iç süreç ve operasyon yönetimi araçları. ERP3 şirketlere sınırlarını genişletmenin yanı sıra tüm süreçlerini bütünlüklü (konsolide) bir yapıda tek bir yazılım kullanarak yönetme imkanı da sunuyor. Bu araçlar birkaç başlık altında toplanabiliyor.

CRM ve Servis Yönetimi

ERP3'ün en çok eğildiği konu olan müşteri odaklılık özellikle prospecting yani potansiyel müşteri kitlesini oluşturma çalışmalarından satış sonrası servis hizmetlerinin takibine çok geniş kapsamda müşteri yaşam döngüsü araçlarını içeriyor. Müşteri ile e-mail, internet portalleri ve sosyal medya üzerinden içerik paylaşma, müşteriye web siteleri veya e-mailingler üzerinde anketler yapma, tüm toplanan bilgilere göre müşteriye segmente etme, bu segmentlere uygun online ve offline kampanyalar tasarlama, ürün önerme, özel fiyatlar promosyonlar yapma, fırsatları takip etme, aktif satış gücünü yönetme ve planlama, internet üzerinden satış ve sipariş, satış sonrası kapsamlı bakım ve servis fonksiyonları üzerinden müşteri ile ilişkiyi devam ettirme, şikayet yönetimi, ürün iade yönetimi ve müşteriye çapraz ve dikey satış fırsatları planlama... bunların hepsi ERP3'ün içerisinde mevcut. Üstelik en ince detayına kadar raporlanabilir halde.

İçerik Yönetimi

Sınırsız sayıda B2B ve B2C portal yaratmaya imkan sağlayan ERP3 çözümleri doğal olarak bu portal ve internet sitelerini yaratacak ve yaşatacak içerik yönetimi, web tasarım araçları gibi fonksiyonları da içeriyor. Başlı başına intranet fonksiyonelliğine sahip ERP3 içerik yönetimi yukarıda bahsettiğimiz interaktif ve paylaşımcı kullanıcı grubunun yaratılmasına da hizmet ediyor. Web sitelerinize imajlar, hareketli banner'lar, içerikler ekleyebilirsiniz. Tasarım objeleri sayesinde Web üzerinden satış, B2B portal üzerinden sipariş işlemlerini tamamen ERP fonksiyonları ve stok, fatura, finans, ürün yönetimi gibi modüller ile entegre biçimde kullanabiliyorsunuz.

Dijital Arşiv Yönetimi

Bilginin çoğalması eş orantılı olarak belgelerin de yönetilemeyecek kadar çoğalması anlamına geliyor. Artık her işletme dokümanlarını dijital ortamda saklamak, tasniflemek ve istendiğinde erişilebilir kılmak istiyor. ERP3 çözümlerinin içerisinde dijital arşiv ve dokümantasyon yönetimi fonksiyonları çözümün ayrılmaz bir parçası olarak konumlandırılmış durumda.

Fiziki Varlık Yönetimi

Bugüne kadar ERP çözümlerinin içerisindeki muhasebe modüllerinin sadece yasal kayıt tutma zorunluluğuna cevap üretmek için geliştirilmiş "Sabit Kıymet Yönetimi" fonksiyonları işletmelerin klimadan motorlu araçlara, bilgisayardan binalara farklı fiziki varlıklarının satın alma, leasing, sigortalatma, bakım yapma, özellikle IT varlıklarının tüm bileşenleri ile kayıt altına alma gibi ihtiyaçlarına çözüm olamıyordu. ERP3 işletmelere ellerindeki fiziki varlıkların tüm yönlerden kayıt altına alma ve bakımlarını periyodik olarak yönetme imkanı vermesi ile yine ERP ve ERP2 çözümlerinden farklılaşıyor.

Eğitim Yönetimi

Hızla bilgi üreten işletmelerin en önemli sorunlarından biri de bu bilgiyi çalışanları, iş ortakları veya müşterileri ile paylaşmak. ERP3'ün içerisindeki online eğitim araçları doğrudan sistem üzerinden yönetilen portallerde farklı hedef gruplara süreli, ölçülebilir, online eğitimler verme imkanı da sunuyor.

Anket ve Pazar Araştırmaları

Müşteri ihtiyaç ve beklentilerini belirlemek için kullanılan anket yönetimi, ERP3'ün kapsama alanındaki CRM fonksiyonları içerisinde özel bir yere sahip. Sistem üzerinde tasarlanıp, doğrudan internet, e-mail, mobile cihazlar, sosyal medya gibi farklı kanallardan yayına açılan anketler ile işletmenin dışındaki dünyanın görüşleri işinizin bir parçası haline geliyor. Bu anketler, özel raporlama araçları sayesinde satışları, pazarlamaya, üretimden fiyatlamaya pek çok operasyonda yönlendirici rol oynuyor.



Prof. Dr. Murat Kasımoğlu - muratkasimoglu@iconomy.org

Doğru Seçimler, Doğru Geleceği Hazırlar...

Kurumsal Danışmanlık Alırken Nelere Dikkat Etmeli?

Danışmanlık sürecinde tedarik ve seçim büyük bir değer taşımaktadır. Doğru seçimler kurumları geleceğe hazırlarken, yanlış seçimler birçok açıdan kurumların zor durumda kalmasına yol açmaktadır. Hatta başarısızlığın temel nedeni olabilmektedir.

Armanlanmış Bilgi

Danışmanlık hizmetleri uzun yıllara varan akademik ve ampirik bilgi birikimini büyük çabalar ile bir araya getirmiş, bunu yaratıcı ve yenilikçi amaçla işlerde kullanmış bir idealin ürünüdür. Bu bilgilerin şirketlere yönelik olarak yaygınlaştırılması iş dünyasının rekabetçi ve çalkantılı koşulları açısından çok büyük önem taşımaktadır. Özellikle iş yaşamında şirket sahiplerinin ve yöneticilerin belirsizlik ortamında karar vermek zorunda olmaları, nitelikli ve metodik bilgiye olan ihtiyacı arttırmaktadır. Bu da ancak güçlü bilimsel modeller ile iş dünyasının gereksinimlerinin birleştirilmesi ile gerçekleşecektir. Burada yaratılacak güçlü sinerji, iş dünyasındaki bütün paydaşlara olumlu şekilde yansıtacaktır.

Ar&Ge Birimi

Bilimsel danışmanlık faaliyetleri vizyon olarak iş dünyasının realitelerini bilimsel yöntemler ile analiz ederek, daha isabetli ve güvenilir kararlar alınmasına yardımcı olmayı hedefler. Kurumsal işleyiş modelini bu vizyon çerçevesinde yapılandırarak danışmanlık şirketleri, iş dünyasına içinde yaşadığımız fırtınalı çağda orijinal ve alternatif çözümler sunmayı amaçlar. Bu amaçla iş dünyası, Ar&Ge birimi gibi çalışmalar gerçekleştirirler.

Özgün Yapı

İş dünyasında yönetim uygulamalarına, insan kaynakları ve kurumsallaşma çalışmalarına yönelik olarak güvenilir, doğru, yenilikçi ve etkin modellere ihtiyaç vardır. Danışmanlık şirketlerinin bünyesinde yer alan üst düzey araştırmacılar tarafından piyasa dinamiklerine göre her şirketin özgün yapısı dikkate alınarak sürekli olarak geliştirilmesi gerekmektedir.

İşletim Modelleri

Danışmanlık şirketlerinin rekabet gücü, iş dünyası ile ilgili olarak sahip olduğu güçlü ve derinlikli bilgi birikimine dayanmaktadır. Bu bilgi birikimi iş dünyasının değişen koşulları karşısında ayakta kalabilmesine yönelik olarak işletim modelleri geliştirmeleri ile ilgilidir. Güçlü, rekabetçi ve etkin işletim modelleri şirketlerin rakipleri karşısındaki en önemli silahlardır. Doğru danışmanlık şirketleri ile çalışmak bu çerçevede şirketlere rekabetçi bir işletim modeli yaratmada büyük bir avantaj sağlayacaktır.



Rekabet ve Belirsizlik

Günümüzde iş dünyasının temel karakterini rekabet ve belirsizlik oluşturmaktadır. Küreselleşen ve rekabet sınırlarının tamamen yok olduğu iş dünyasında, şirketleri farklı işletim sistemleri üzerine kurmak güçlü bir liderlik gerektirmektedir. Bunu başarabilen şirketler büyük kazançlar yaratmakta ve çok hızlı bir şekilde büyümektedirler. Danışmanlık şirketlerinin bu tür temel yapıların kurulması noktasında çok önemli bir "know how" olması gerekmektedir. Şirketlerin rekabet güçlerinin gelişmesine yönelik olarak özellikle her basamaktaki insan gücünün geliştirilmesi, geleceğe yönelik olarak şirketlerin stratejilerinin doğru bir şekilde belirlenmesi ve kurumsal işletim sistemlerinin üst seviyede yapılandırılması noktasında danışmanlık şirketlerinin güçlü modellerinin olması gerekmektedir.

Metrik Modeller

Şirket sistemlerinin rekabetçi iş ortamında yönetilebilmesi için en önemli faktörlerden biri de işletim sisteminin güçlü metrik modellere dayandırılmasıdır. Özellikle operasyonel etkinliğin ölçülmesi ve tahmin edilmesi, şirketlere önemli düzeyde maliyet avantajları yaratacaktır. Ayrıca bugün geliştirilen modellerin çoğu karmaşık ve detaylıdır. Çoğu, yönetim karar destek sistemlerinde kullanılmamaktadır. Danışmanlık şirketlerinin metrik modellerin basitleştirilmesi ve işletim sisteminin ölçülebilir bir yapıya dönüştürülmesi sürecinde önemli becerilerinin olması gerekir.

Uсталık Yeteneği

Şirketlerin işletim sistemlerini geliştirmeye yönelik olarak her türlü araştırma modelini ustalıkla kullanma yeteneğinde olması gereken danışmanlık şirketleri özellikle; deneysel, doğacı, etnoğrafik, nitel, nicel modelleri şirketlerin ihtiyaçları olan alanlarda kullanma noktasında üst düzey bir donanıma sahip olmak durumundadır. Böylece şirketlerin gelişimine ve vizyonlarına yönelik olarak üretilen bilgilerin daha etkili ve rekabetçi olması sağlanmış olacaktır.

Kurumsal Gelişim

Şirketlerin ve kurumların gelişmesi, büyümesi ve daha karlı hale gelmesi noktasında çalışmalarda güçlü bir liderlik, yüksek motivasyon ve kararlı ekip büyük önem taşımaktadır. Bu sürecin doğru danışmanlık süreci ile desteklenmesi şirketler için büyük avantaj yaratacaktır.

Yanlış Danışmanlık

İş dünyasına baktığımız zaman birçok kurum farklı alanlarda danışmanlık hizmeti almakta. Ancak maalesef istenilen performans bir türlü ortaya çıkmamaktadır. Bunun temel nedeni danışmanlık şirketlerinin genel olarak güçlü ve bilimsel modelleri detaylı bir şekilde kurumların gelişimi için tasarlayamamalarıdır. Türkiye'de danışmanlık geleneği daha çok retoriğe dayanmaktadır. Bu anlayış genel olarak sürdürülebilir bir danışmanlık ilişkisinin gelişmesine engel olmakta ve şirketlerin, kurumların beklentilerini karşılayacak sonuçlar vermemektedir. Bunun sonucunda da kurumsal bir piyasa ve örgütlenmenin gelişmesi, özellikle uzun süreç içerisinde bu durumdan etkilenmektedir.



Özlem Açikel Turhan - Workcube

Customization (Özelleştirme)

ERP İmplementasyon Projelerinin Dipsiz Kuyusu

ERP çözümleri başlı başına kompleks çözümlerdir. Özellikle son dönemde gitgide fonksiyonelliği artan yeni jenerasyon ERP çözümlerinin işletmenizde neredeyse dokunmadığı departman, operasyon ve kişi yok gibidir.

Bu kadar kapsamlı bir yazılımı aldığınızda o yazılımın size sunduğu standartları mı kullanacaksınız yoksa her şeyi kendi işleyişinize göre özelleştirecek misiniz? Ya da ne kadar özelleştireceksiniz? Nerede duracaksınız? Bu size yarar mı getirecek, zarar mı?...

ERP çözümlerinin kapsamı ve karmaşıklığı arttıkça bu soruların cevaplarını vermek de gitgide zorlaşıyor. Customization temel olarak bir ERP sisteminin, işletmenin iş süreçlerini birebir yansıtmadığı durumlarda yazılımı işletmenin süreçlerine uyumlandırmak için ek kod yazılması anlamına geliyor. Bu, ERP implemantasyonu yapan işletmelerin çoğunluğu tarafından tercih edilen yöntemlerden biri.

Öyle ki Panaroma Consulting şirketinin yaptığı araştırmaya göre 2010 yılında, ERP implementasyonu yapan işletmelerin sadece %15'i yazılımı olduğu haliyle ya da çok az bir özelleştirme ile kullanıma almış. Bu geri kalan %85'inin o veya bu seviyede satın aldıkları çözüm üzerinde kendi kurumlarına özel ek kod geliştirmiş olması demek. Bu rakam 2009 yılında %72 seviyesinde iken 2010'da %85'lere fırlamış. Bunun bir sebebi de yazının giriş paragrafında da belirttiğim gibi ERP çözümlerinin gitgide şirketin tüm süreçlerini kapsar hale gelmesi.

Tabi Panaroma Consulting CEO'su Eric Kimberling'e göre, bunun temel sebebi "Artık beklentilerin eskisinden daha gerçek dışı olması". Bu da iş süreçlerini yönetenlerin, bilgi teknolojilerinin yetenekleri konusunda çok fazla iyimser olması ile alakalı. Ancak gelin görün ki kazın ayağı pek de öyle değil. Özelleştirme gerekli evet, bunu belki hepimiz kabul edebiliriz.

IT'nin bunu yapmaya yeteneği de olabilir ki vardır. Ama işin getirisini götürüsünü hesap ettiğimizde hepimiz aynı fikirde olmayabiliriz. Üstelik bu getiri ve götürü hesabı her projeye göre değişkenlik gösteriyorsa. Özelleştirme çoğu durumda üzerinde çok iyi düşünülüp taşınması gereken bir süreçtir. Avantajları olduğu kadar pek çok dezavantajı da olabilir ve siz bunu projenin başlangıcında çok da kestiremeyebilirsiniz.

Hadi ERP Çözümünüzü Özelleştirelim!

Bir işletmede ERP projesi başladığında ilk akla gelen şey yazılımı işletmenin süreçlerine birebir adapte hale getirilmesi olur. Bir dakika! Siz zaten süreçlerinizi çok iyi yönetmediğiniz için böyle bir yazılıma ihtiyaç duymamış mıydınız?

Özelleştirme belki iyi bir yöntem gibi görünebilir ama aynı zamanda tüm ERP projenizi büyük zorluklar içerisine çekecek bir dizi sorunun da başlangıcı olabilir. Seçim, işletmenizdeki proje yöneticinizin ellerinde ama öncesinde çok iyi düşünüp taşınmak ve pek çok soruya açık cevaplar vermek gerek.

İstedığınız Özelleştirmeler Şirketiniz İçin Ne Kadar Kritik? İyi Karar Verin.

Özelleştirme ihtiyacının tespitinde bu özelleştirmenin şirket için stratejik önemine odaklanmak çok önemli. Örneğin sabit varlıkların muhasebeleştirilmesi, genel muhasebe uygulamaları çoğunlukla stratejik alanlar değildir. Özelleştirme, şirketinizi rekabette öne çıkaracak uygulamaları kapsıyorsa, gerekli ve faydalı sayılmalıdır. Bu konuya bütçe ayıracaksanız, muhasebe fonksiyonları yerine, müşteri hizmetlerinde veya üretim süreçlerinde ek katkı, dahası rekabet avantajı kazandıracak özelleştirmelere ayırmanız en iyisidir. Bu yüzden bazı uygulamaları taktik bazılarını stratejik olarak projenin başlangıcında ayırmak ve özelleştirme ihtiyacını bundan sonra ortaya koymak iyi olacaktır.



Ek Kod Geliştirmeden Önce Yazılım Üzerinde Yapabileceklerinizi İyi Öğrenin ve Kullanın

Temel öneri satın aldığınız yazılımın, yazılımı kurumunuza özel hale getirmek ve süreçlerinizi uyumlandırmak için sunduğu ek fonksiyonları (parametre ayarları, iş akış ve süreç tasarımı araçları, xml ayarları vb.) en uç noktaya kadar kullanmak ve bunlarla çözemediğiniz özel ihtiyaçlarınız için ek kod yazma yoluna başvurmaktır. Özel kodlar yazıldığında da ürünün temel kod yapısını ve işleyişini bozmadan, ek kod paketçikleri ile bunu yapmak ürünün upgrade'inde, bütünselliğinin korunmasında ve yaşatılmasında size büyük avantaj sağlayacaktır.

Özellikle raporlama modülleri, işletmelerin en çok özelleştirme istedikleri modüllerden biridir. Her şirketin temel karar süreçlerine etki eden böylesine önemli alanlarda özelleştirme doğal ve gereklidir. Bunun en güzel çözümlerinden biri de kendi bünyesinde Report Generator (rapor geliştirme) araçlarına sahip olan ERP çözümlerine yatırım yapmaktır. Bir ERP çözümü satın alırken, tedarikçi firmadan bağımsız istediğiniz zaman küçük kod cümlecikleri ve otomatize edilmiş bir araç ile kendi başınıza bunu yapıp yapamayacağınızı sorgulamanız gerekir.

Katı Bir Proje Yönetimi Kontrol Mekanizması Kurun

Sıkı proje kontrol kurallarının konmaması sonucunda son kullanıcıların her talebi herhangi bir önceliklendirmeye, rasyonelleştirmeye tabi tutulmadan ve yazılım içerisindeki potansiyel çözümler kontrol edilmeden gerçekleştirilmeye çalışılabilir.

Bu da ERP projenizi yap boz tahtasına döndürme riski içerir. Bu yüzden proje lideri ve eğer var ise proje üst kurulu son kullanıcılar ve proje ekibinden gelen özelleştirme taleplerini iyi tanımlamalı ve belli kriterler doğrultusunda değerlendirmelidir. Bu değerlendirmede ek geliştirimin projeye doğuracağı ek maliyetler; şirkete rekabet avantajı kazandıracak stratejik bir geliştirim olup olmadığı veya şirketin çok temel vazgeçilmez bir operasyonunu sisteme taşımak için olup olmadığı, satın alınan ERP sisteminde bu ihtiyacı çözebilecek fonksiyon ve ekranların olup olmadığı göz önünde bulundurulmalıdır.

Her işletmenin işleyişi kendine özeldir. Bu yüzden ihtiyacınızı %100 karşılayan bir ERP çözümü bulmanız neredeyse imkansızdır. Özelleştirme kararlarını almadan önce yukarıda belirttiğim konulara dikkat etmek, ERP çözümü seçerken kurumsal ihtiyaçlarınıza en yakın fonksiyonlara adapte olabilecek araç, yöntem ve teknoloji sahibi yazılımı seçmek, özelleştirme ihtiyaçlarınızı minimize edecektir.

Kurumunuzun Bütününe Kapsayan İş İhtiyaçlarınızı Net Biçimde Tanımlayın

Bu tanımları esasen ERP seçim sürecinden önce yapmış olmanız tavsiye edilir. Ancak eğer kurumsal ihtiyaç ve süreç tanımlarınız net değilse özelleştirme girişiminizden önce bunları net olarak tanımlamanız gerekir. Eğer bütünü ilgilendiren tanımlamalar yapılmazsa özelleştirme ihtiyaçları proje ekibinin ve departmanların kendi özel iş ihtiyaçlarına göre yapılır. Bu bazen bütünün işleyişinde veya performansında ciddi sıkıntı yaratabilir.



ERP Projelerinde Özelleştirmenin Doğurabileceği Sıkıntılar...

ERP danışmanlarının büyük çoğunluğu satın aldığınız yazılımda çok da fazla özelleştirme yapmamanızı size tavsiye ederler. Bu aslında çok doğru ve haklı bir tavsiyedir. İşte danışmanların özelleştirme önermemelerinin nedenleri:

1 Özelleştirme Subjektif Bir Yöntemdir.

Özelleştirme talebinde bulunan son kullanıcılar genellikle nerede durmaları gerektiğini bilemezler. Bugün istedikleri değişikliklerin, gelecekte yazılımda ve projede finansal, teknik, performans ve zamanlama açısından doğurabileceği etkileri, yazılımdaki diğer modüllerle olan entegrasyonda oluşturabileceği karışıklıkları önceden göremez ve bilemezler. Elbette bu öngörülerde bulunmak onların işi değildir. Bu konuda genel yaklaşım "Biz bu yazılıma para ödedik o yüzden bizim her istediğimizi yapabilmesi gerek" yönündedir. Ancak çoğu zaman son kullanıcılar isteklerinin doğru bir analizini ve tanımlamasını bile yapamayabilir. O yüzden ortaya herkesin kendi isteğine göre çekiştiği ve maalesef özel istek ve beklentileri ile yazılımın işletmenin bütününe katacağı faydaları büyük oranda yok ettikleri bir yap boz tahtası çıkabilir.

2 Özelleştirme Pahalı Bir İştir.

Yazılımı satın aldığınız tedarikçi yazılımı size olduğu haliyle (-as is) satmıştır. Bu yüzden yazılım üzerinde istediğiniz her değişiklik için vereceği danışmanlık, kod geliştirimi, test-analiz v.b. hizmetleri size belli fiyatlarda adam/gün ücretleri üzerinden faturalandıracaktır. Ayrıca özelleştirmeler için yapılan analizler, kod geliştirimleri ve bu kodların detaylı olarak test edilmesi proje süresini ciddi biçimde uzatacaktır. Zamanında bitiremediğiniz bir ERP projesi, bitene kadar sizin maliyet hanenize yeni kalemler eklemeye devam eder.

3 ERP Projeleri Re-Engineering İçin En Doğru Zamandır.

Yazılımı özelleştirme opsiyonundan önce şirketin iç süreçlerini gözden geçirmek ve bunu yaparken de ERP yazılımının size sunduğu süreçlerle ilgili uygulama danışmanlarının önerilerine kulak vermek doğru bir yaklaşım olacaktır. ERP yazılımları yüzlerce işletmede hayata geçmiş pek çok başarılı uygulama ile her geçen gün bir işletmeyi daha verimli yönetmek üzere geliştirilmektedir. Bu yüzden önerileri dikkate almanız size çok şey kazandıracaktır.

4 Özelleştirmeyi Talep Eden Kullanıcı İşten Ayrılabilir.

ERP projelerinde herhangi bir özelleştirme durumunda bu özelleştirmeyi talep eden kişi işten ayrılabilir. Bu ERP projelerinde sık karşılaşılan bir durumdur. Onun yerine işin başına geçen kişi öncelikle bu özelleştirmenin nasıl, nerede ve ne için yapıldığını anlamaya çalışır ve bir ihtimal bu özelleştirmeyi o kadar da gerekli bulmayabilir ve hatta süreci tersine çevirebilir.

Bakış açıları doğru yanlış demek mümkün olmasa da bir konu üzerinde çalışan herkes aynı bakış açısına sahip olmayabilir. Bu yüzden yukarıda da belirtildiği gibi özelleştirme çoğunlukla subjektif bir iştir.

5 Özelleştirmeye İlişkin Dökümantasyon Yapılması Genellikle Unutulur.

Özelleştirmeyi yapan veya yaptıran çalışanın işten ayrılmasının üzerine bir de bu konuda elde hiç doküman olmaması işin tuzu biberi olur. Genellikle özelleştirmelerde hangi ekranda, hangi fonksiyon için ek kod yazıldı, hangi değişiklikler yapıldı bunların kayıt altına alınması unutulur. Binlerce kod satırı arasında, temel ürünün kod yapısında yapılan değişikliklerin veya ek olarak yazılan kodların nerede olduğunu bulmak samanlıktaki iğne aramaya benzer.

6 Özelleştirilmiş Kodların Upgrade Edilmesi Zordur.

Ana ürünün kod yapısında değişiklik yapmak her zaman içerisinde büyük riskleri barındırır. Bu kodların her ürün upgrade'inde düzenli olarak ayrıca upgrade edilmesi gerekir. Bu da zor bir iştir. Özellikle sisteminizi yasal değişikliklerin sonucu oluşan hesaplama ve ek fonksiyon geliştirimlerinin yer aldığı yeni versiyonlara upgrade ettiğinizde, bu yeni fonksiyonların sizin kurumunuza özelleştirdiğiniz yazılım üzerinde de sorunsuz çalışacağını kimse garantileyemez. Bu durumda ne yaparsınız yeni versiyonu da tekrar customize edersiniz ve bu kısır döngü böylece sürüp gider. Üstelik her defasında bu işlemler için tedarikçinize epey bir para ödemek durumunda kalırsınız.

Bu yüzden özelleştirmede ana ürün yapısında ve kod bütünlüğünde değişiklik yapmak şimdi işinizi görse de ileride pek çok sorunun yaşanacağı bir sistem ile baş başa kalmanız anlamına gelebilir.

özetle...

Customization ERP implementasyonu yapan işletmelerin %100 kaçınabilecekleri bir şey değildir. Öyle ya da böyle satın aldığınız ERP çözümü üzerinde kurumunuza özel uygulamalar hayata geçirmek istemek sizin en doğal hakkınızdır. Asıl mesele bu özelleştirme sürecinin iyi planlanmasında ve nerede duracağınızı iyi belirlemenizde yatar.

ERP çözümünüzün size rekabet avantajı kazandırma özelliği, temel fonksiyonlarında yaptığınız özelleştirmelerden ziyade bu sistem üzerinde sahip olduğunuz güçlü analiz ve raporlama yeteneği ve sistem üzerine inşa ettiğiniz mobil uygulamalar, B2B, B2C v.b. uygulamalar sayesinde müşterileriniz ile etkileşiminizi ne ölçüde artırdığınız ile alakalıdır.





Workcube'ün Özelleştirme Araçlarıyla Uygulamalarınızı Zenginleştirebilirsiniz...

Workcube'ün, standart fonksiyonların dışında kullanıcılara sunduğu esnek özelleştirme araçları ile ihtiyaçlarınız doğrultusunda uyumlu sayfa ve fonksiyonlar yaratabilirsiniz. Workcube özelleştirmeleri bazen müşteri ihtiyaçları tarafında Workcube'ün Açık Kaynak Kodu özelliğiyle kendi bünyelerinde bazen de müşteriden gelen talepler doğrultusunda Workcube bünyesinde Özel Geliştirim ekibi tarafından yapılmaktadır. Müşteriden gelen isteklerin analiziyle başlayan özelleştirme süreci, özel geliştirim ekibi tarafından özelleştirmenin işlev ve kapsamına göre uygun araçlarla gerçekleştirilir.


Workcube'de özelleştirme yapılabilen 4 farklı aracı şu şekilde sıralayabiliriz:

- XML Parametreleri
- Süreç ve İşlem Kategorisi Uygulamaları
- Müşteriye Özel Sayfalar (add_options)
- Özel Raporlar

XML parametreleri ile sayfalarda görsel ve işlevsel tasarımlar geliştirebilirsiniz.

Workcube'de sayfaların görsel ve işlevsel tasarımı XML parametreleri ile müşteri bazında özelleştirilir. Müşterinin gereksinimine göre XML parametresi eklenen sayfalarda istenmeyen alanlar kaldırılabilir, zorunlu alan eklemeleri yapılabilir veya sayfanın işlevselliği ile ilgili müşteriye özel kontrol ve parametreler girilebilir.

Peki bunu nasıl yapabiliriz?

Sistem yöneticileri XML parametrelerine her sayfanın sağ üst köşesinde yer olan  ikonundan erişerek sayfa ile ilgili parametreleri set edebilir. Her şirket için ayrı ayrı tutulan parametrelerle Workcube, farklı ihtiyaçlara sahip şirketlere özel parametre geliştirme imkanı sunar.

XML Setup sayfasına bir örnek:

Örnekte Görüldüğü gibi XML parametreleriyle sayfada hem işlevsel özellikler hem de sayfada istenen – istenmeyen alanlar ayarlanabiliyor.

Süreç ve işlem kategorisi uygulamalarıyla özel süreçler tasarlayabilirsiniz.

Workcube iş akış yönetimi özelliğinde yer alan onay ve uyarı mekanizmasıyla birlikte istenen sürece eklenen display ve action fileler ile sayfada istenen özelleştirmeler yapılabilir.

Display file ne işe yarar?

İstenilen özelleştirmelerin yanında ayrıca eklenecek kontroller ile süreç aşamaları arasında müşteri ihtiyacına göre kontroller eklenebilir. Display file sayesinde bunlar hem genel süreç için hem de sadece istenen aşamalarda çalıştırılabilir. Süreç detayından girilerek yapılan Main display file uygulaması sürecin bütün aşamalarında çalışır. İstendiğinde belirtilen aşamalarda çalışmaması da sağlanabilir.

Action file ne işe yarar?

Action file ile yine istenirse tüm süreçte veya istenen aşamalarda çalışacak şekilde özel dosyalar hazırlanabilir. Bir action file ile mail gönderimi veya uyarı gönderimi yapılabileceği gibi, belge üzerinde bir alanı güncelleyen veya muhasebe fişinde müşteriye özel düzenleme yapabilen uygulamalar da yazılabilir.

Yukarıda bahsedilen display ve action file uygulamaları hem iş akış yönetimi içinde süreç ve aşamalarda hem de işlem kategorilerinde uygulanabilir.

Hem süreçlerde hem işlem kategorilerinde yapılacak özelleştirmelerin en önemli noktası dokümantasyondur. Buradaki iş akışı ve süreçler karmaşıklaştığında mutlaka dokümanite edilmelidir. Süreçte yaşanacak herhangi bir sorunda dönüp bakılacak bir el kitapçığının olması tasarlayıcı açısından büyük öneme sahiptir.

Özel Sayfalar (add_options) oluşturabilirsiniz.

XML parametreleri ve özel display - action file ile yapılamayan özelleştirmeler ortaya çıktığında, sadece o müşteriye özel yapılan özel sayfalarda istenilen özelleştirmeler gerçekleştirilebilir. Burada kritik nokta, özelleştirme yapılan sayfanın o müşteriye özel olması ve standart üründe o sayfada yapılan düzenlemelerin upgrade işleminde müşteri sistemine gitmeyecek olmasıdır. O yüzden özel sayfa yapılırken iyi düşünülmeli, özellikle kritik sayfalar ve kanuni değişikliklerin gerektiği dönemlerde değişebilecek sayfalarda özelleştirmeye gitmemek gerekmektedir.

Özel raporlar geliştirebilirsiniz.

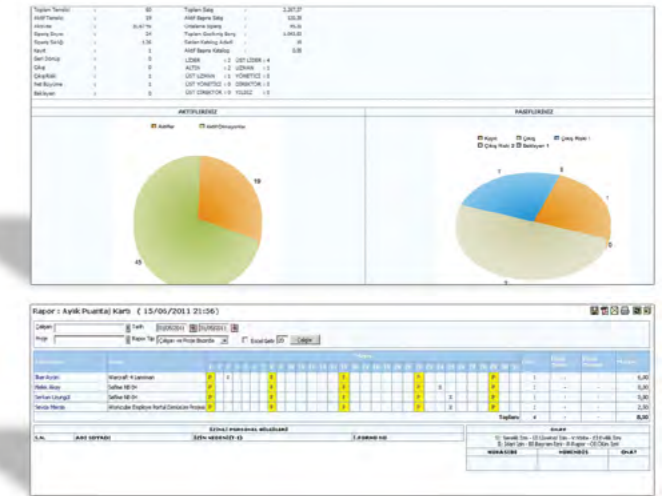
Workcube'de yer alan esnek rapor hazırlama aracı ile müşteriye özel raporlar hazırlanabiliyor. Bu raporlar müşteriye özel olup, upgrade işleminden etkilenmez. Özel raporlardaki yetkilendirme sayesinde her birim için özel raporlar hazırlanarak kullanıma sunulur.

Hazırlanan bu özel raporlar sayesinde listeleme, grafik oluşturma veya herhangi bir tabloda güncelleme yapılabilir. Bunun yanında raporların zaman ayarlı olarak çalışması sağlanarak istediğinde belirlenen kişilere de mail atılabilir.

Özel raporlar ile neler yapılabilir?

- Raporlarınızı Listeleyebilir, Excel veya Grafik Şeklinde Oluşturabilirsiniz.


Bu istenen modüller için istenen tablolardan veri çekilip müşterinin istediği şekilde listeleme yapılabilir veya grafik oluşturulabilir.



● Güncellemeler Yapabilirsiniz.

Aşağıdaki rapordan da görülebileceği gibi istenen tablolar için girilen verilere göre raporlarınızda güncelleme yapabilirsiniz.

● Zaman Ayarlı Görev Ekleyerek Otomatik Çalıştırabilirsiniz.

İstenen raporlar zaman ayarlı görev olarak tanımlanıp, otomatik çalıştırılabilir. Bunun için ek bir geliştirime ihtiyaç duymadan, belirtilen raporun içinden  ikonu ile zaman ayarlı görev seçmeniz yeterli.

ERP projelerinde özelleştirmenin kaçınılmaz olduğunu göz önünde bulundurursak, müşterilerine ERP'den daha fazlasını sunan Workcube, sahip olduğu özelleştirme araçları ile gelen talepler doğrultusunda müşterilerine özel geliştirmeler yapmaktadır.



Satiye Ketenci - Workcube

28 yıldır Bilişim sektöründe olan Tesan, 3.000'e yakın ürünü Workcube üzerinde yönetiyor.

1983 yılından beri mobil, kablolu, kablosuz, ses, veri, görüntü ve güvenlik ağları ile bilişim sektöründe faaliyet gösteren Tesan, Workcube ERP'yi A'dan Z'ye tüm fonksiyonları ile kullanan firmalardan.



orkcube'e geçiş yapmadan önce dağınık bir iş yönetimine sahip olan Tesan, tüm organizasyon yapısını tek çatı altında toplamak ve iş verimliliğini arttırmak için konsolide bir ERP arayışına girmiş. Uzun arayışlar sonunda tüm ihtiyaçlarını karşıladığına karar verdikleri Workcube ile yeni bir yapılanmaya giden ve 3 yıldır başarı ile kullanan Tesan'ın e-dönüşüm sürecini Tesan IT Yöneticisi Kamber Alarşlan anlatıyor.

Daha önce kullandığınız bir yazılım var mıydı?

Workcube'den önce kullandığımız bir yazılım vardı ama bazı araçları eksikti. B2B, B2C, Teknik servis, Call Center, ERP, Fiziki kaynak yönetimi, CRM gibi tüm fonksiyonları içinde barındıran bir sisteme ihtiyacımız vardı. Şirket içinde farklı programlar kullanmamalıyız diye düşündük. İhtiyacımız olan araçları içinde barındıran bütünlük bir yapıya sahip bir ERP arayışına girdik ve bu aşamada birçok yazılımı inceledik.

Aynı süreçte şirket çalışanlarımızdan birinin vasıtasıyla daha önce tanışma fırsatı bulduğumuz Workcube yetkilileriyle bir araya geldik. Workcube'ü ilk gördüğümüzde ve detaylı incelediğimizde uzun zamandır aradığımız programın bu olduğunu anlamış ve o anda bize uygun olan yazılımın Workcube olması gerektiğinin kararını vermiştik.

Workcube firmanıza ne gibi faydalar sağladı?

Workcube'ün yararlarını saymakla bitirebileceğimi zannetmiyorum. İnternetin olduğu her yerden yer ve mekan sınırın olmadan sisteme erişebiliyor olmak, öncelikli artılardan. Ekstra bir program kurmadan internet bağlantısı olan ve İnternet Explorer yüklü olan her bilgisayardan Workcube'e bağlanmanız mümkün. Maliyetlerimizi artık net olarak hesaplayıp her daim bilgi alabiliyoruz. Tek tuşa basarak artık şirketimizin tüm departmanlarının karlılığını hesaplayabiliyoruz.

“Windows'dan Web tabanlı uygulamaya geçiş sürecinde kullanıcıların zorlanacağını biliyorduk ama buna hazırlıklydık. Çünkü Workcube'e ve çalışan kalitemize olan inancımız tamdı. Tecrübelerimize güveniyorduk, bu dönemin sonunda elde edeceğimiz faydaları da düşünerek çalışmaya devam ettik ve sonunda başarılı olduk.”

Kamber Alarşlan - Tesan IT Yöneticisi

Tüm hesaplarımızı(cari, stok, banka v.s.) ekstra bir çaba harcamadan istediğimiz döviz cinsinden görebiliyoruz ki bu bizim için tarif edilemez bir öneme sahip. Yapısının aşırı esnek olması yapmak istediğimiz her şey için bize her türlü imkanı sunmakta.

İmplementasyon sürecinde şirket ve çalışanlar olarak zorlandınız mı?

Workcube'e geçiş aşamasında biraz zorlandık diyebilirim, hatta ilk bir hafta kabus gibiydi. Ama bu sürecin bu şekilde gelişeceğini tahmin ediyorduk. Çünkü Workcube'e geçiş yapmadan önce kullandığımız yazılım Windows tabanlıydı ve çok uzun zamandır kullanıyorduk.

Windows'dan Web tabanlı uygulamaya geçişte kullanıcıların zorlanacağını biliyorduk ama buna hazırlıklydık. Çünkü Workcube'e ve çalışan kalitemize olan inancımız tamdı. Tecrübelerimize de güvendiğimiz için bu dönemin sonunda elde edeceğimiz faydaları da düşünerek çalışmaya devam ettik ve sonunda başarılı olduk. Değerli Yönetim Kurulu üyelerimizin biz proje ekibini her aşamada desteklemeleri de süreci başarıya ulaştıran etkenlerin başında geldi.

“Kullanıma başladıktan 2 ay gibi kısa bir zaman sonra istediğimiz seviyeye yaklaştık. Yani bizim büyüklüğümüzde bir şirket için 3 ay gibi kısa bir sürede Workcube'ü şirketimize implemente ettik.”

Ne kadar sürede Workcube'ü kullanmaya başladınız?

İmplementasyon sürecine erken başlamamıza rağmen, iş yoğunluğumuz nedeni ile asıl başlama vuruşunu Workcube, şirketimize kullanılmaya başlamadan 1 ay önce yaptığımız gönül rahatlığı ile söyleyebilirim. Çünkü biliyorduk ki ne yaparsak yapalım, ne kadar denersek deneyelim gerçek ortamda programı kullanmaya başlamadan programı kullanmış sayılmayacaktık. Kullanıma başladıktan 2 ay gibi kısa bir zaman sonra istediğimiz seviyeye yaklaştık. Bizim büyüklüğümüzde bir şirket için 3 ay gibi kısa bir sürede Workcube'ü şirketimize implemente ettik.



“Maliyetlerimizi artık net olarak hesaplayıp her daim bilgi alabiliyoruz. Tek tuşla tüm departmanların karlılığını hesaplayabiliyoruz. Tüm hesaplarımızı ekstra bir çaba harcamadan istediğimiz döviz cinsinden görebiliyoruz ki bu bizim için tarif edilemez bir öneme sahip.”



workcube başarı hikayesi / Tesan

Burada Workcube çalışanları ile kendi çalışanlarımızın özverili çabalarnı göz ardı etmek ya da burada zikretmeden geçmek haksızlık olur diye düşünüyorum. Ayrıca Bilişim firması olmamız nedeni ile insan kaynakları profilimizin teknolojiye yatkın olması da bizim bu başarıyı yakalamamızda etkili oldu diyebiliriz. Ama az önce bahsettiğim gibi Workcube'ün aşırı esnek yapısı, program üzerinde geliştirmeleri sınırsız kıldığından halen bazı şeyleri iyileştirdiğimizi söyleyebilirim. Proje ekibini net olarak ayırmak mümkün değil. Çünkü her aşamasında Yönetim kurulumuzda dahil ilgili tüm personelimiz projeye her türlü desteği sağladı. Yani herkes projenin bir parçasıydı. O yüzden "Proje Destek Çekirdek Ekibimiz" 3 kişi olmasına rağmen tüm personelimiz sanki proje ekibinde çalışıyor gibiydi.

İmplementasyonda en kritik süreç hangisiydi?

Bizim için en kritik süreç maliyetlerin istediğimiz seviyeye getirilmesiydi. Diğer kısımları kolay aşmamıza rağmen şirketimizin özel maliyet gereksinimleri, karşılık maliyetlendirme yapısı nedeni ile maliyetleri sistem üzerinde doğru görebilmek için Workcube ile beraber uzun mesailer harcadık. Ve nihayetinde de harika bir maliyet tutma yapısı oluşturduk. Bu sinerjinin sistemi kullanan diğer kullanıcılara da faydalı olduğunu umuyorum.

Satış ve satın alma sipariş yönetimi nasıl çalışıyor?

Tüm satış ve satın alma işlemlerini Workcube üzerinden takip ediyoruz. Bizim işimiz çoğunlukla teklif alınmadan yapıldığı için teklif modülünü kullanmadan satış temsilcilerimiz siparişlerimizi sisteme işler. Daha sonra ilgili birimde yetki verilen bir arkadaşımız siparişe bakar eğer sipariş ile ilgili herhangi bir sorun yoksa siparişi onaylar. Sipariş onaylandığında eğer süreçte tanımlanmış olduğumuz risk kriterlerine takılmamışsa sipariş otomatik olarak depodaki arkadaşlarımızın ekranlarına düşer.

Depoda çalışan arkadaşlarımız da ilgili siparişi 1-2 tuşa basarak faturaya ya da irsaliyeye çevirirler. Satın alma sürecimiz de benzer bir yöntem ile takip edilmektedir. Öncelikli olarak siparişleri kimin geçtiğini görebiliyorsunuz. Depoda çalışan arkadaşlarımız sipariş üzerinde oynama yapamazlar. Bu da olası birçok yanlışlığın önlenmesi demektir. Şirketimizde, işimizin doğası gereği çok fazla satın alma yapan arkadaşımız var. Eğer satın almalara sistem üzerinde tutmazsak o satın almayı kimin yaptığını takip etmemiz de oldukça zor maalesef.



“B2B portalımız www.tesanburada.com üzerinde istediğimiz her şeyi yönetebiliyoruz. Workcube'ün esnek yapısı sayesinde biz ne istiyorsak o kadarlık kısmı yönetiyoruz.”

“Workcube ile birlikte B2B portalı da hayata geçti.”

Tesan'ın bayileriyle olan tüm iş ve iş birliğini etkin olarak yürüttükleri B2B portalını Workcube implementasyonu ile birlikte hayata geçirdiklerini belirten Alarslan, Workcube'ün esnek yapısı sayesinde www.tesanburada.com üzerinde istedikleri her şeyi istedikleri gibi çok kolay bir şekilde yönetebildiklerini belirtti.

Portalın hazırlık sürecinde zorlandınız mı?

Hayır, fazla zorlandığımızı söyleyemem. Ancak o dönem yeterince zaman ayıramadığımızı düşündüğümüz için portalımızı daha görsel ve kullanışlı olarak yeniden hazırladık. B2B portalı için yeni bir departman kurduk. Eski sistemde ürün yöneticilerimiz kendi ürünlerinin bilgilerini girer ve B2B portalında satışa sunarlardı. Üye ve ürün yönetimi için ekstra bir çaba sarf etmezdik. Sisteminize tanımladığınız üyelerimiz eğer istersek küçük bir çaba ile aynı anda B2B portalınızın da kullanıcısı olabiliyorlardı. Bu yüzden herhangi bir departman kurma gereksinimi hissetmedik. B2B den gelen siparişler otomatik olarak sipariş onaylayan kullanıcıların ekranlarına düştüğü için özel bir çaba içine girmemiştik. Bugün B2B portalımız olan www.tesanburada.com 'u artık daha fazla işler hale getirdik.

Portal geliştirmelerini kim yapıyor?

Portalın yönetimini Workcube ile ortak yapıyoruz. Onun haricinde her birim Workcube'ün içerik yönetimi ile kendisi yapıyor. Kullanımı çok basit olduğu için dışarıdan destek almıyoruz.

TESAN
“İletişimde uzman”

Tesan Hakkında:

Bilişim sektöründe faaliyet gösteren Tesan, 1 Ocak 1983 tarihinde kuruldu. Şu anda yaklaşık 160 kişilik genç, dinamik ve tecrübeli kadrosu ile iş ortaklarına 2.500 m²'lik ofis ve 3.000 m²'lik depo alanlarında hizmet sunuyor. Tesan ürün gamı, Bireysel Ürünler ile Kurumsal Ürün ve Çözümler olmak üzere iki ana kategoriden oluşmakta. Bireysel ürün grubunda, Telekom Ürünleri, Cep Telefonu ve Aksesuarları ile IT ve Teknoloji ürünleri yer alırken, Kurumsal Ürün ve Çözümlerde firmaların ihtiyacı olan Ses, Data ve Görüntü sistemleri sunmakta. Tesan, kategorilerinin lideri olan birçok markanın distribütörlüğünü yaparken, tescilli markası Ttec Plus altında geniş bir ürün yelpazesine sahip. Çağa uygun vizyonu ve iş ortaklarıyla yarattığı sinerjiyi sürekli geliştirmeye çalışan firma, 2008 yılı cirosu ile “Interpro Haziran 2009 İlk 500 Bilişim Şirketi” araştırmasında; “Sabit Uç Birim Donanımı” (Dect, kablolu telefonlar, faks, vb.) dalında 1. ve Genel Listede 64. sırada yer almıştır.

Tesan ürünleri hakkında daha fazla bilgi için, www.tesan.com.tr web sitesi ziyaret edebilirsiniz.

Workcube Çözümler:

ERP, CRM, PMS, PAM, HR, CMS, B2B, Intranet

Herkesin gözü kulağı onlarda...



- Türkçe menü
- Arayan numarayı gösteren ışıklı ekran ve tuş takımı
- Eller serbest görüşme (Handsfree)
- 50 isim hafızalı telefon rehberi

Ttec PLUS
DECT TELEFONLAR



Emre Bircan - Workcube

İşletmeler Neden ERP'ye İhtiyaç Duyar?



ncelikle ERP'nin temel amacı nedir bunu açıklayalım. ERP'nin temel amacı, işletmenin tüm iş süreçlerini tek bir platform üzerinde yöneterek veri bütünlüğü sağlamaktır. Bu yaklaşım işletmelerin ERP'den beklediği en önemli fonksiyon olarak karşımıza çıkıyor.

Bunun temel sebebi şudur; hiç şüphesiz artık sınırların olmadığı bir dünyada yaşıyoruz, başka bir deyişle devir artık rekabet devri. İşletmeler yoğun rekabet ortamında iş süreçlerini daha verimli yöneterek sağlıklı analizler yapmaya mecbur. En küçük işletmenin bile kullandığı ERP sistemi rekabet gücünü artırır nitelikte.

Büyük küçük tüm işletmeler; büyüyen ihtiyaçlarını karşılayabilmek, sağlıklı öngörüler ve olasılıkları göz önüne alarak simülasyon yapabilmek ve ortaya çıkan sonuçlara göre doğru karar verebilmek için ERP'ye ihtiyaç duyuyor. Bunun temel nedenlerini sağda sıralayabiliriz;

- Daha az maliyetle aynı ürünü veya hizmeti nasıl üretebilirim?
- Daha iyi planlama yaparak üretimi nasıl dengeleyebilirim?
- Stoklanımı ve maliyetlerimi anlık ve doğru olarak nasıl görebilirim?
- Mevcut ve doğru stoklanımla daha iyi malzeme ihtiyaç planlaması nasıl yapabilirim?
- Sevkiyatı iyi planlayarak termin tarihlerine nasıl uyabilirim?
- Tedarik zincirimi daha verimli nasıl yönetebilirim?
- Nakit akışını nasıl etkin yönetebilirim?
- Gelir gider analizleri ile bütçemi nasıl planlarım ve gerçekleşeni nasıl izleyebilirim?
- Çalışanların iş birliğini nasıl arttırabilirim?
- 'Müşteri Kraldır' anlayışı ile müşteri ilişkilerini, satış öncesi ve satış sonrası hizmetleri nasıl takip eder ve yönetirim?
- Belgelerimi raflarda, dosyalarda değil dijital ortamda nasıl saklayabilirim?
- İş süreç ve onaylanımı dijital ortamda nasıl yönetebilirim?
- Projelerimi nasıl planlar ve yönetirim?

Özetlemek gerekirse, bu ve benzeri birçok soru tüm işletmelerin ortak problemleri olarak karşımıza çıkıyor. Klasik işletmelerde tüm birimler kendi süreçlerini farklı formatlarda tutar ve bu veriyi raporlamak için uzun zaman harcar. Günümüz işletmeleri ise tüm birim ve operasyonlarını tek bir yerde toplayan, daha hızlı ve verimli yönetim sağlayan ERP sistemlerine ihtiyaç duyar.



Mehmet Ammar Kamer - Workcube

Finansal Süreçlerinizi Yönetebiliyor musunuz



Finans Yönetimi, kurumlara gereksinim duyduğu kaynakların en uygun koşullarda ele geçirilmesini ve bu kaynakların en etkin şekilde kullanılmasını sağlar.

Finans fonksiyonu ise, işletmelerin temel amaçlarına ulaşmasına yardımcı olarak; işletmenin amaçlarını gerçekleştirmeleri için gerekli olan kaynakların yönetilmesi ve gerekli olan fonların değerlendirilmesi amacıyla hizmet eder.

Güncel işletmeler bu yaklaşımların doğal sonucu olarak uygun bir sermaye yapısı ve finansman maliyeti ile maksimum getiriyi sağlayacak yatırımlar gerçekleştirmeye çalışırlar. Bu yatırımlar gerçekleştirirken kaynaklarını etkin kullanabilen şirketler büyüyerek gelişirken, etkin yönetemeyen şirketler zarar ederek kapanmaya doğru gitmektedir. Bu nedenle işletmelerin hayatta kalması, kaynaklarını etkili bir biçimde yönetebilme kapasitesiyle doğru orantılıdır.

Bugün artan rekabet koşulları nedeniyle ürünlerden elde edilen gelirler geçmişe oranla azalmış ve azalmaya devam etmektedir. Bu süreçle birlikte fiyat kadar, satış ve satın alma sonucu oluşan borç ve alacakların, ödeme ve tahsilat süreleri de büyük önem kazanmaya başlamıştır. Bu süreler, firmanın Aktif ve Pasif varlıkları arasında ki hassas dengeyi kurarken önemli bir veri haline de gelmiştir. Borcun yanısıra, borç vadelerinin ne şekilde dağıldığı ve zamanında borçları karşılayacak finansal kaynakların durumu da önem kazanmaktadır.

Toplamda alacakları borcundan fazla olan şirketler, alacak-borç dengesini iyi yönetemedikleri için çoğu zaman zor durumda kalır. Finansal hareketlerin çok olduğu firmalar bu aşamada bir tıkanma yaşayarak kaynaklarını yönetmek için kurumsal bir yazılıma ihtiyaç duymaya başlar.

Workcube Finans Yönetimi Modülü, finansal süreçleri etkin yöneten, detaylı analizler yapabilen özel rapor ve araçlara sahip!

Workcube Finans Uygulamaları, Kasa, Banka, Çek ve Senet, Masraf Yönetimi ile Cari gibi standart finans işlemlerinin yanı sıra, Kredi ve Fon Yönetimi, Senaryo, Bütçe Yönetimi, Ödeme Takip, Teminatlar, Risk Yönetimi gibi finansal süreçlerin etkin yönetilmesini sağlayan modülleri ve işlemleri de kapsamakta. Bu modül ve işlemler Workcube'ün diğer modülleri ile entegre bir biçimde çalışarak firmalara gerçekçi veriler sunar.

Kredi ve Fon Yönetimi ile Kredi Limiti takibi yapabilir, ne kadar kredi kullanabileceğinizi ölçebilirsiniz, kredilerin ödeme ve tahsilatlarını takip edebilirsiniz.

Risk Yönetimi ve Raporlamalar ile müşterilerinizin risk durumlarını takip edebilir, riskli durumlarda da Workcube İş Akış Yönetimi yardımıyla o anki koşullara göre yeni bir çalışma modeli oluşturabilirsiniz.

Ödeme Takip ile, ödeme talepleri alabilir, bu talepleri Workcube İş Akış Yönetimi yardımıyla yöneterek, belirlenen koşullar dahilinde önce emirlere sonrasında ise ödemeye dönüştürebilir, reddedebilir ya da revize edebilirsiniz.

Senaryolar diğer modüllerle entegre çalışır. Bu sayede mevcut ve gelecekteki finansal durumunuzu gerçekçi verilerle doğru takip edebilir, farklı senaryolar kurgulayarak riskli durumlar karşısında finansal yapıyı doğru analiz edebilir ve gerekli önlemleri önceden alabilirsiniz.

Finansal yönetimle yakın ilişkisi olan diğer Workcube fonksiyonları

Finans Yönetimi Modülü, Workcube'ün bütünlük yapısı ve süreçlerle yönetim yaklaşımı sayesinde finansla yakın ilişkili Satış, Satın alma, Pazarlama, Muhasebe, vb. diğer iş süreçleriyle entegre çalışır.

Finans Yönetimi Modülü, ilgili tüm süreçleri etkin yönetebilmek için gerekli uygulama ve raporlamaları içerir ve kurumlara gerçekçi veriler sunar. Dünyada yaşanan değişim ve gelişimlerden etkilenen kurumların iş yapma biçimlerine ayak uyduran esnek ve yenilikçi yaklaşımıyla Workcube Finans Yönetim Modülü, finansal stratejilere yön verir, büyümeye katkı sağlar.





“ERP Projesi Yönetmek...”

Workcube kullanan müşterilerimizin IT yöneticilerine sorduk ve dedik ki; “ERP projesi yönetmek...” cümlesini tamamlayınız. IT yöneticilerinden, birbirinden farklı görüşlerin yer aldığı çok keyifli cevaplar aldık.

Evren Abda

Esman Bilgi İşlem Takım Lideri

Bir proje yöneticisi için ERP projelerini yönetmek sahnede konser vermek gibidir. Eğer repertuarınız iyiyse ve etrafınızdakiler de sesinizi beğendiyse mükemmel bir konser vermiş sayılırsınız. Bu örnek tabiki çok yalın bir benzetmedir. Bu örneğe tahmin edilenden çok daha fazla benzetmeler eklenebilir, fakat bu durum birkaç Workcube Magazin sayısı daha gerektirecektir. Benim 6 yıldır proje yönetimlerinde gördüğüm, öne çıkan birkaç virajdan bahsetmek gerekirse, proje yönetiminde sizi başarıya veya başarısızlığa götürecek en önemli noktalardan biri, projenin hitap ettiği firma çalışanlarıdır. Bir proje yöneticisi olarak ilk adımın çalışanlara onların sıkıntılarını anlayarak yaklaşılması ve daha sonraki adımlarda onlara var olan ERP programının hoşlarına gidecek yanlarının anlatılmasıdır. Örneğin bir finans çalışanı için yöneticisinin ondan istediği ve bu iş için saatlerce tablo yönetim programıyla uğraşarak yaptığı raporun yöneticisi tarafından tek bir tuşla alınabileceğini örneklerle anlatmak, o kişinin gözlerindeki parlıtyı arttıracaktır. Diğer bir örnek bir satış yöneticisine bir ürünün istediği fiyat dışında satıldığında hemen ekranına bir uyan geleceğini söylemek, o kişinin ERP sempatisine 1 puan daha ekleyecektir. Unutulmamalı ki bir proje yöneticisinin yönettiği her projede mutlaka potansiyel bir proje yöneticisi olma adayı daha vardır. Önemli olan onu görebilmektir.

Her işte olduğu gibi bu işin de tabii ki zor yönleri mevcut. Aynı konuların önünüze defalarca servis edilmesi, karşınızda sizi anlamak istemeyen kişiler arkanızda ise olmayan bir destek veya otorite... Zaten proje yönetiminin meziyetini bu gibi durumlarda kullanmak gerekmez mi?

Ferhat Turan

Doğtaş IT Müdürü

Şirketler gün geçtikçe kızışan rekabet dolayısı ile giderek daha zor şartlar altında iş yapmaya başlamışlardır. Eriyen kar marjları dolayısı ile artık kaybedilecek 1 TL dahi tahammül sınırları içerisinde değildir. Bu baskı ve stres şirketleri daha iyi yönetilmek mecburiyetinde bırakıyor. Hal böyle olunca her şirkette konu bir gün mutlaka gelip ERP'ye dayanıyor.

İşte bu noktada ERP yöneticisi şirketin patronu gibi düşünüp üst yönetimin beklentilerini içselleştirebilmeli, bir satış yöneticisi gibi düşünüp müşterinin taleplerini özümseyebilmeli, her birim yöneticisinin yerine kendini koyarak, onların taleplerini anlayabilmeli ve nihai olarak bunların tamamını tek bir çatı altında toplayabilmelidir.

ERP implementasyonundaki temel yaklaşımı klasik herkes tarafından bilinen şu söz çok güzel özetlemektedir; Bir ağacı kesmek için 1 saatiniz var ise bunun 45 dakikasını baltanızı bileyerek geçirmelisiniz. Tüm birim yöneticileri, tüm anahtar kullanıcılar ve hatta patronlar dahil olmak üzere herkes beklentisini ne kadar yalın, ne kadar sistemsel şekilde tarif edebilirse beklentilere o seviyede yaklaşılacaktır. Bilinçsiz kullanıcılar ya da yöneticiler tarafından gelen, herhangi bir algoritma içermeyen ve gayet yüzeysel biçimde “her şey otomatik olsun” yaklaşımının ERP açısından bir anlam ifade etmediği herkese anlatılmalıdır.

ERP süreci bitmek bilmeyen ve sürekli gelişmeye açık dinamik yapılarıdır; kurgulanan süreçler dahi uygulamaya geçene kadar çeşitli değişikliklere uğrayabilmektedir. Bu nedenle ERP yöneticisinin kullanıcılarına ve yöneticilere göre 3 adım ileriye görebiliyor olması ve değişen şartlara hızlı bir şekilde uyum sağlayabilecek altyapıyı kurgulaması çok önemlidir.



Mustafa Şişmanoğlu

Erasan Grup IT Müdürü

“Gelişen dünyada artık birçok firma süreçlerini kontrol etmek ve datalarını bir arada tutmak için tüm departmanların birbiriyle ilişkili çalışabildiği sistemlere adım attı.

Bu sistemlerle bilgilerin bir arada tutulması sağlanırken, aynı verilerle oluşturulacak rapor ve analizler de firmaların öncelikleri arasında yerini almaya başladı. Bunu yaparken geçmişte client-server mimarileri tercih edilirken, gelişen internet teknolojileri ile birlikte web tabanlı çözümler ön plana çıkmaya başladı. Globalleşen dünyada internet ile birlikte gerek müşteriler gerekse tedarikçilerin web tabanlı çözümlerle sürece dahil edilmesi kolaylaştı. Teknolojinin bu trendlerini önceden öngörüp kullanıcılara sunan çözümler, ERP dünyasındaki yarışta bir adım öne çıkacaktır diye düşünüyorum.

Yönettiğim tüm ERP projelerinde gördüm ki içinde bulunduğumuz sektörün dinamiklerini öncelikli tutarken, uygulayacağımız çözümün bünyeye ne kadar uyacağını da düşünmemiz gerekiyor. ERP projelerinde başarılı olmak için firmanın öncelikle bunu istemesi ve inancı, sonrasında iyi bir proje ekibi oluşturması ve son olarak iyi bir danışman ekibine sahip olması gerekiyor.”

Özcan Keskin

Odam Mobilya IT Müdürü

10 yılı aşkın bir süredir bizzat veya dolaylı yünden bir çok firmanın IT sistemi veya yönetim sistemi ile ilgili çeşitli çalışmalarım oldu. Bu süre zarfında öğrendim ki iyi bir IT Yöneticisi olmak bir heykeltraş olmakla eş değerdir. Nasıl ki bir heykeltıraş eserini ortaya çıkartırken en iyiyi yapmak için yontmak ve şekil vermek zorunda ise iyi bir IT yöneticisi de küçük veya büyük tüm işletmelerde aynı mantıkla çalışmak, aksayan yönleri iyi bir ERP programı ile şekillendirmek zorundadır.

Hedefleri olan bir firmanın çağın gerisinde kalmaması için dünya ile entegre olması mutlak gereklidir. Satın alma biriminden satış birimine, insan kaynakları biriminden bilgi işlem birimine, depolann takibinden müşteri memnuniyetine kadar tüm noktalarda entegrasyonu sağlamak için kurumsal olarak makine gibi işleyen bir sisteme gereksinim vardır. Biz Aktyol Odam Mobilya olarak bunun bilincine ilk olarak tüm birimlerimizi şekillendirecek bir ERP programına ihtiyacımız olduğunun farkındaydık ve işe firmamızın tüm ihtiyacına cevap verebilecek Workcube ERP programını satın almakla başladık.

Workcube ERP Kurumsal Kaynak Planlama ve e-iş sistemi benim ilk ERP deneyimim. 6 aylık bir zamanda gördük ki Workcube ERP ile işe başlamak aldığımız en doğru kararı. Firma olarak yapabileceğimizi gördükten sonra inanılmaz heyecanlıyız. Artık sistemimizin emin ellerde olduğunu biliyoruz ve dünya ile aynı anda kendi eserimizi yaratmak için bir heykeltıraş gibi çalışıyoruz.

Semih Kavaklıoğlu

Doğtaş Proje Danışmanı

Bir ERP Projesi yönetmenin kilit anahtarının, resmin bütününe hakim olabilmek olduğunu düşünüyorum.

Kurum içerisindeki tüm süreçler baştan sona birbiri ile direkt ya da endirek bir şekilde bağlıdır. Bir süreç üzerinde çalışırken, öncelikle sürecin sistem içerisindeki yeri ve ilişki ağı sağlıklı bir biçimde görülebilmeli ve yorumlanabilmelidir. Bu nedenle yeni bir sistem kurgulanırken ya da mevcut sistem kurgusu içerisinde bir iyileştirme yapılırken önceliklerin şu şekilde sıralanması gerektiğini düşünüyorum;

1. Sistem Bütünlüğü ve Verimliliği
2. Mevcut Sürecin Verimliliği
3. Kullanım Kolaylığı

Bir süreçte, sistem bütünü dikkate alınmadan salt sürecin verimliliğine odaklanılarak mevcut bir işlem kaldırılabilir ya da değiştirilebilir. Burada değiştirilen ya da kaldırılan işlem karşılığında aynı fonksiyonu sağlamak amacı ile daha sonraki süreçlerde daha fazla işlem olabilir, hatta işlem yapılamaz ve kontrol edilemez hale geldiği için sistemi tıkayabilir. ERP projesi yönetiminde en çok yapılan hatanın, ERP'ye salt olarak mevcut kullanıcıların işini kolaylaştırmak gibi bir misyon yüklenmesinin olduğunu düşünüyorum. ERP bir şirketin nihai olarak izlenebilir, ölçülebilir, yönetilebilir ve kontrol edilebilir hale gelmesi için bir araç olmalıdır. Dolayısı ile öncelik sistemdedir; insanda değildir. Örneğin bu bağlamda, bir işin yazılım üzerinde otomatize edilmesindeki amaç kişinin işini kolaylaştırmak değil, sisteme verinin daha sağlıklı ve hızlı girişini sağlamaktır. Bu nedenle ERP projelerinde kullanıcılara bu bilinç aşılanmalı ve implementasyon sırasında ortaya çıkabilecek dirençlere bu temel yaklaşım ile tepki geliştirilmelidir.

Yusuf Tokmak

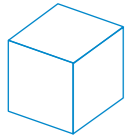
Vicco Ayakkabı IT Müdürü

20 yıllık iş yaşamından öğrendiğim, artık ERP konuşulurken sadece planlama fonksiyonundan bahsedilmediği... ERP artık bir kurumun yaptığı işin bütününe yansıtan bir kavram olarak kullanılıyor. Başka bir anlatımla ERP bir yöneticilerin, çalıştığımız kurumun tüm bileşenlerini bir bütün olarak görmemize imkan sağlıyor.

Workcube gibi entegre bir ERP paketinde gerekli veriler sisteme bir kere girildikten sonra ihtiyaç duyulan her noktada kullanılabilir. Uygulamayı kullanan tüm süreçler, çalışanlar ve karar verme mekanizmasındaki yöneticiler, bilgileri aynı biçimde gerçek zamanlı olarak görebiliyor.

Bu yüzden ERP projelerine başlarken yapılması gereken ilk ve en önemli şey işletmenin tüm bileşenlerinin çalışma kurallarının belirlenmesi ve ERP projesinin bu kurallar çerçevesinde şekillendirilmesidir. Bu kurallar ne kadar sağlıklı belirlenirse sisteme girilen veriler o kadar sağlıklı raporlanabilir ya da yorumlanabilir.





Yunus Özay - Workcube

Neden Coldfusion?

Coldfusion, Adobe firmasına ait uygulama sunucu ve bu sunucunun üzerine yazılan Web tabanlı bir programlama dilidir. PHP ve ASP'den önce 1995 yılında ortaya çıkan Coldfusion bugün 20.000'e yakın firmada, 150.000'den fazla sunucuda kullanılmaktadır.

oldFusion ile dinamik siteler geliştirebilirsiniz!

Dinamik web siteleri, e-ticaret siteleri ve portallar gibi farklı uygulamalar geliştirmek için kullanılan ColdFusion örneklerinin büyük çoğunluğu Intranet ve veri raporlama uygulamalarından oluşmaktadır. Bu durum her zaman için ColdFusion'un en büyük destek noktasıdır. J2EE tabanlı bir web sunucu sistemi olan ColdFusion, hızlı uygulama geliştirme olanakları, gelişmiş veritabanı desteği ve kolay öğrenilebilirliği özelliğiyle öne çıkmaktadır.

ColdFusion'un sunduğu avantajlar ve sağladığı faydalar

Diğer dillere göre ücretli olmasına karşın, grafik çizim, tam metin arama, e-posta ile etkileşim gibi dikkate değer birçok özelliğiyle birlikte kolay öğrenim, hızlı geliştirim ve aşağıda sayacağımız diğer avantajlarıyla ColdFusion'un neden tercih edildiğini daha net görebilirsiniz.

“Ticari lider uygulama sunucusu olan ColdFusion'da, web ve internet temelli uygulamalar geliştirmek için etiket tabanlı işaretleme dili olan CFML kullanılır. Uluslararası birçok büyük firmanın kurumsal intranet yapılarında kullanılan ColdFusion, dünya genelinde 30.000'nin üzerinde geliştirici ve yüzlerce portal ile büyük bir geliştirim ağına sahiptir.”

- Türkiye'de resmi kurumlarda, e-ticaret sitelerinde, üniversitelerde ve bağımsız grup sitelerinde kullanılmaktadır.
- Gelişen web teknolojilerini takip eden ColdFusion dili, XML, Ajax, Flash, Google ve Widget uygulamalarında kolay entegrasyon sağlar.
- ColdFusion servis tabanlı mimari sayesinde hızlıdır.
- Java sayesinde bağımsız bir platformdur. Windows, Linux, Unix, Solaris... tüm işletim sistemlerinde çalışır.
- Coldfusion bir web sunucusu değildir. Bu yüzden IIS veya Apache gibi bir web sunucusu üzerine kurulmalıdır. Ayrıca bir port kullanmadan Standart80 portundan çalışır.

■ ColdFusion database seçimini kolaylaştırır. ColdFusion'u Microsoft SQL Server, Oracle, DB2, MySQL, Sybase, Informix ve Access'i destekler. Ayrıca uygulama sunucu ile database sunucu aynı makinada olmak zorunda da değildir. Hatta aynı sunucularda olması performans açısından daha iyidir. İçerisindeki componentler sayesinde yeni component yazma ihtiyacını ortadan kaldırarak ek masraf gerektirmeyen ColdFusion sayesinde, bilindik programlama sorunları ile uğraşmak zorunda kalmadan kısa sürede orta/büyük ölçekte projeler yönetebilirsiniz.

D. Erdem Ölmez - Admin Bilişim

ERP3'ün KOBİ'lere Getirdikleri...

Artık günümüzde KOBİ'ler; teknolojiyi stratejilerini ve iş yapış modellerini hayata geçiren bir araç olarak konumlandıklarıdır. İşletmeler; gelişmiş analiz araçları, karar destek sistemleri (Business Intelligence) raporlama toolları ve süreçlerle ilgili uygulamaların özellikleri geliştikçe, hedefledikleri farklılıklara daha hızlı ve kolay ulaşmak istemektedirler. İşte tam bu noktada ERP3 çözümleri, bu konumlanmanın en önemli destekçisi ve uygulama geliştiricisi olarak öne çıkıyor.



RP kavramının yeni trendi ERP3 ile işletmeler, işlerini sadece kendi iç dünyalarına yönelik süreçlerde değil, dış iletişim araçları ve internet dünyası ile iletişim kurmanın da ötesinde; tamamen internet üzerinde ve tüm süreçlerini yaşatabilecekleri bir platformda gerçekleştirebilecekler. Bu yöntem işletmelerin yeni ufuklar ve farklı vizyonlar ile rekabet dünyasında yaşayabilmelerini sağlayacaktır.

Bilgi Teknolojilerine ait araçların yaygınlaşması ve yoğun rekabet ortamı bundan 5-6 yıl önce KOBİ'lerin literatürlerinde bile olmayan ERP kavramını bugün, çok rahat telaffuz etmelerinin de ötesinde iyi veya kötü bir ERP uygulama deneyimi yaşamasına neden oldu. Fakat çok hızlı değişen ve gelişen iş yapış biçimleri artık KOBİ'lerin sadece operasyona yönelik işlerini hammaddenin izlemesiyle başlayıp satışla biten süreçleri ve bunlara ait muhasebesel sonuçlarıyla birlikte tedarikçilerin takibini yapan bir ERP sistemi ile yetinmeyeceklerini gösteriyor.

Bununla birlikte tüm işletmelerin hayatında artık bir sosyal medya kavramı var. Geçenlerde Akmerkez Alışveriş Merkezi önünde gerçekleşen bombalı saldırı olayını 3. dakikada Twitter'da yer alırken haber kanallarına 15. dakikada düşebilmiştir. Hayatta kalabilmenin sınırlı dinamikliği ve farklılığı yakalamada bulan KOBİ'ler de tüm satış, satış kanalı yaratma, bayi, müşteri iletişimi, müşteri memnuniyetine yönelik anketler; kampanyalar ve forumlar için sosyal ağ platformlarına çoktan dahil oldular bile. Kartvizitin yerini çok kısa bir süre önce almış olan firma alan adları inanılmaz bir hızla twitter, linkedin, xing, facebook uzantılı oldular.

Yine KOBİ'ler B2B ve B2C'yi kullanarak satışın operasyonel maliyetlerini minimize ederek, lokasyon bağımsız uçsuz bucaksız İnternet dünyasında dükkanlarını birer birer açmaya başladılar.

Farklı iletişim kanalları, pazarlama aktivitelerine yönelik videolar, video konferanslar giderek yaygınlaşmakta. Yine KOBİ'ler başta olmak üzere tüm işletmelerin yaşayarak deneyimledikleri en önemli kazanımlardan biri, mevcut müşteri öneminin ve servis-hizmet kalitesini yükseltmenin, yeni müşteriler edinmekten çok daha ucuz olduğu.

Peki bu kadar çok verinin ve bu kadar dağınık yapıların söz konusu olduğu bu ortamlarda tüm bunları konsolide ederek, bütünleşik yapıda hızlı ve etkin nasıl kullanacaklar?

ERP3 kavramı henüz bilinçli olarak dile getirilmese de pazarın gereksinimi olarak konumlandığı nokta, Workcube olarak bugüne kadar zaten kullandığımız ve geliştirmeye devam ettiğimiz bilgi teknolojilerinin yeni trendi olan ERP3 kavramı ile birebir örtüşüyor.

Hem web 2.0 Teknolojilerinin sisteme dahil edilmesi hem de Proje Yönetimi, Dijital Arşiv Yönetimi, Fiziki Varlık Yönetimi, Servis Yönetimi, Müşteri İlişkileri Yönetimi, B2B ve B2C Portal Yönetimi gibi fonksiyonlar birer ERP3 yapısını oluşturuyor.

ERP3, tüm bu fonksiyon zenginliğine ilave olarak, biz uygulama geliştiricilerin işlerini kolaylaştıracak, ileri seviyede kişiselleştirilebilir arayüzler ve genişletilmiş geliştirim fonksiyonları da içeriyor. ERP3 konseptini önümüzdeki günlerde **Versiyon 11** ile işletmelerin kullanımına sunacak olan Workcube'ün partnerleri olarak bizlerde yeni ürünümüzü heyecanla beklemekteyiz.



Satiye Ketenci - Workcube



Türkiye'nin en büyük mobilya merkezlerinden biri olan İnegöl'de iç ve dış piyasaya yönelik üretim gerçekleştiren Nurhas mobilya, sektörde Ndesign markasıyla tanınıyor. İnegöl'de; 8.500 oturma/ay kapasitesiyle, toplam 20.000 m2 kapalı alan üzerinde yer alan modern tesislerinde salon ve oturma grupları üreten Nurhas Mobilya, Ndesign olarak üretimini %40'ını başta Avrupa'ya olmak üzere, Kuzey Afrika, Ortadoğu ve Arap ülkeleriyle birlikte, dünyada 56 ülkeye ihraç ediyor.



Ndesign Mobilya, Workcube e-furniture çözümü ile üretim verimliliğini arttırdı.

orkcube'ün dikey çözümlerinden mobilya sektörü için geliştirdiği Workcube e-furniture çözümünün uçtan uca uygulandığı Ndesign E-Dönüşüm projesinin süreçlerini ve bugün gelinen noktayı Ndesign Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Ahmet Güleç anlatıyor:

Daha önce kullandığınız bir yazılım var mıydı? Bu çapta yazılım ihtiyacı nasıl doğdu?

Firmamızın bilgi işlem sürecindeki ilk kullandığı program, dos ortamında çalışan bir ticari entegre programı idi. Programı 2007 sonuna kadar satış, finans ve muhasebe işlemlerimizin çözümü amacıyla kullanıyorduk.

Ancak ürün yapımızın getirdiği sorunlar, mağaza ve şubelerimizle entegrasyon ihtiyacımız, pazardaki rekabet gücümüzü arttırmak için e-ticaret gereksinimiz, ISO kapsamında zorunlu işlemlerden oluşan yazışma trafiği, Üretim ve Satış Sonrası hizmet aşamalarının anlık takip ve kayıt altına alma ihtiyacı, web sayfalarımızın dinamik olarak güncellenmesi gerekliliğinden doğan ihtiyaçlar ve kullandığımız farklı diğer yazılımlardaki dataların birbiriyle entegrasyon ihtiyacı bizi yeni, daha güncel ve daha kapsamlı bir program arayışına itti.

Workcube ile yollarınız nasıl kesişti?

Firmamızın kuruluşundan bugüne bilgi işlem konusunda çözüm ortağımız Ezgi Bilgisayar'ın firmamızın işleyişindeki özellikle aksayan süreçleri kökünden çözüme ulaştırabilme konusunda Workcube e-furniture çözümünü firmamıza önermesiyle ürünle tanıştık. İşletme içi kurum müdürlerimiz ile yaklaşık 3 ay demo süreci gerçekleştirdik. 3 aylık inceleme sonunda beklentilerimize cevap bulduğumuz, kurumsallaşma sürecinde firmamıza yarar sağlayacağı kanaati ile Workcube e-furniture çözümünü kullanmaya karar verdik.

Workcube e-furniture firmanızın ihtiyaçlarına cevap veriyor mu?

Firmamız sektördeki konumu itibarıyla özel sektörde müşteri istekleri doğrultusunda sipariş alma ve üretim yöntemiyle üretim yapıyor. Ürün çeşitliliğinin çok olması, bu ürünlere ait ürün reçetelerinin kontrol altına alınamaması gibi sorunlar yaşamamız, özellikle Workcube e-furniture çözümünün esnek ürün yapısı bu sorunumuzun çözümünde etkin rol oynamıştır. Bugün sipariş alımından üretim planlama ve sonlandırma aşamasına kadar Workcube e-furniture'un sağladığı speclü ürün yapısı, müşteri istekli sipariş kaydı, sipariş kaydı ile oluşan ürün reçeteleri, iş emri gruplama, üretimden anlık veri toplama sistemi sorunlarımızın çözümünde etkin rol oynamıştır.

“Daha önce kullandığımız ticari entegre programı dos tabanlı olmasına rağmen, Workcube'ün kullanım kolaylıkları sebebiyle 2 ay gibi kısa bir sürede bu zor süreci aştık.”

Workcube'ü 2009 yılı Ocak ayından itibaren faal olarak kullanmaktayız. 2008 kasım ayı başında başladığımız implementasyon sürecini daha önce kullandığımız ticari entegre programı dos tabanlı olmasına rağmen, Workcube'ün kullanım kolaylıkları sebebiyle 2 ay gibi kısa bir sürede bu zor süreci aştık. Bahsetmiş olduğumuz gibi siparişin alınmasıyla başlayan ürün yönetimi sürecinde yaşamış olduğumuz eksikliklerin giderilmesine bağlantılı olarak en kritik iş süreçleri ürün kaydı, sipariş alma ve üretim süreci olarak değerlendirilebiliriz.

Workcube e-furniture geçiş ve uygulama sürecini Ezgi Bilgisayar'ın yıllardır bu sektörde elde ettiği gerek idari gerekse üretimdeki sektörel bilgisi sayesinde, en karmaşık süreçlerimizi dahi kısa sürede hiç deneme yapmadan direkt uygulama aşamasına getirip, hemen hemen tüm modülleri aynı anda sorunsuz bir şekilde kullanmayı başardık.

“İşletme içi kurum müdürlerimiz ile yaklaşık 3 ay demo süreci gerçekleştirdik. 3 aylık inceleme sonunda beklentilerimize cevap bulduğumuz, kurumsallaşma sürecinde firmamıza yarar sağlayacağı kanaati ile Workcube e-furniture çözümünü kullanmaya karar verdik.”



“Workcube üzerinde satış, satın alma, üretim planlama ve üretim, muhasebe, insan kaynakları, finans, bütçe ve servis yönetimi modülleri olup, B2B partner portalımız ve Şube Yönetimi modüllerini de faal olarak kullanmaktayız.”

Ahmet Güleç - Ndesign Yönetim Kurulu Başkanı



“Workcube e-furniture, hızlı çözümü ve etkin entegrasyonu sayesinde memnuniyetimizi artırdı.”

İmlementasyonda bizim için en kritik sürecin ürün yönetimi, satış siparişi açma, üretim planlama ve sonlandırma süreci olduğunu varsayarsak, Workcube e-furniture çözümü hızlı ve etkin entegrasyonu sayesinde memnuniyetimizi artırdı. Sürecin işleyişini hızlandırması ve kontrol altına alması bizim için en önemli kısım olmuştur. Önceki dönemlerimizde birbirinden kopuk olarak çalışan bazı popüler programlarla bu süreci geçiştirmekteydik. Eski ticari entegre programda ürünlerimizi takip edebilme adına binlerce ürün kartı açmak ve bunlara ait reçeteleri oluşturmak anlamında kullanmaya çalışıyorduk. Ancak sektöre özel olmayan bir başka deyişle tüm sektörlerin ihtiyaçları hesaplanarak kurgulanmış programımızın esnek olmamasından kaynaklı sebeplerden dolayı verim alamıyorduk.

Workcube maliyet ve kar analizi noktasında size nasıl bir fayda sağladı?

Maliyet analizi noktasında bize sağlamış olduğu en önemli fayda, hammadde ürün maliyetlerinin sürekli güncel fiyatlar doğrultusunda, anlık mamül maliyetlerini görme fırsatı yakaladık. Bunu yaparken ekstra çaba harcamadan zaten alma kayıtları ile girilen mal alım faturalarının, hammadde maliyetlerini güncelleştirme aşamasında önemli rol oynamasıydı. Özellikle şube ve mağazalarımızdaki stokları anlık olarak takip etmemiz, stok maliyetlerinin düşmesi açısından etkili oldu.

Sevkiyat yönetimini nasıl yapıyorsunuz?

Daha öncesinde sevkiyat planı ve listelerini Excel ortamında manuel olarak oluşturuyorduk. Şu an ise sevk olacak ürünler üretim onay süreciyle birlikte otomatik olarak sevkiyata emir olarak düşüyor. Sipariş sürecindeki verilerle müşterimizin müşterisinin bilgileri de dahil olmak üzere oluşturduğumuz barkodlu etiketleme sistemiyle sevkiyatlarımızı hatasız ve eksiksiz olarak gerçekleştirebiliyoruz.



“Eski ticari entegre programımızda ürünlerimizi takip edebilmek için binlerce ürün kartı açarak bunlara ait reçeteleri oluşturmaya çalışıyorduk. Ancak varolan program sektörün özel ihtiyaçları hesaplanarak kurgulanmadığından, bir başka deyişle esnek olmamasından dolayı verim alamıyorduk.”

Workcube’ün stok takibi ve satış sonrası hizmetlerinizdeki süreçlere katkısı ne oldu?

Oluşturduğumuz ürün mamül ağaçları sayesinde üretim planlamanın hemen ardından oluşan iç taleplerin manuel olarak değil de programın kendi içinde oluşturduğu analizler sayesinde üretim öncesi siparişlerin temrin ve tesliminde çok büyük katkı sağladı.

Şu an farklı depolarımızın farklı lokasyonlarındaki gerek mamül, gerek yan mamül gerekse hammadde miktarları ile satış, satın alma, sipariş ve üretim rezervlerini oluşturarak buna bağlı üretim talep ve emirleriyle oluşan üretim rezervlerini harmanlayabiliyoruz.

Böylece aldığımız stok seviye durum raporları doğrultusunda fazla stok depolama ihtiyacı zorunluluk olmaktan çıkıyor. Bu doğrultuda ihtiyaçlarımızı kısa terminlerle temin edebildiğimiz için stok maliyetlerimizi de düşürmüş oluyoruz.

Özellikle Satış Sonrası Hizmet (SSH) sürecinde gerçekleşmiş olan servis işlemlerinin firmaya olan mali yansımalarının yanı sıra hammadde stok kayıtlarının takibi ve sevkiyatlarının doğru ve düzenli olarak sevk edilmesi noktasında da faydalı olmuştur.

“Özellikle şube ve mağazalarımızdaki stokları anlık olarak takip etmemiz, stok maliyetlerinin düşmesi açısından etkili oldu.”



Workcube’ün şirketinize faydaları ne oldu?

Programın web tabanlı olması, şube Yönetim Modülü ve partner portallarının olması ve bu uygulamaların zenginliği sayesinde, içerisinde bulunduğumuz kurumsallaşma sürecinde firmamızı daha etkin konuma ulaştırdı.

Özellikle Workcube e-furniture çözümüne has iletişim ve uyarı sistemleri ile bürokrasiden kurtulduğumuzu, sadece işletme içi kurumlar arasındaki onay yazışmalarında kullandığımız kırtasiye ve baskı makinelerinin oluşturduğu maliyet, bilhassa bu yazışmalarda harcadığımız zaman maliyetinin ortadan kalkması en önemli kazançlarımızdandır.



Ndesign Hakkında

1983 yılında kurulan Ndesign firması yaklaşık 250 çalışanıyla, 20.000 m2 kapalı alana kurulu teknolojik olanaklarla donatılmış modern tesislerinde ev mobilyaları üretmektedir. Modern koltuk takımları, güncel çizgilerde kanepeler, yataklı modüller, farklı kombinasyonlara olanak sağlayan modüler köşe grupları, dinlenme koltukları, berjerler, puflar ve ahşap mobilyalardan oluşan geniş bir ürün yelpazesine sahip firmanın yurt içinde yaklaşık 15 ayrı il ve ilçede bayisi ve yaklaşık 100 noktada cornerları bulunmaktadır. Yurt dışında ürünlerini başta Avrupa olmak üzere Orta Doğu, Arap ülkeler, Balkanlar ve Kuzey Afrika ülkeleri dahil 40’a yakın ülkeye ihraç etmektedir. Ndesign’in hedefi dünyaca tanınan prestijli bir mobilya markası olmak.

Workcube Çözümler:

ERP, CRM, PAM, PMS, CMS, B2B



Workcube Platinum İş Ortağı Ezgi Bilgisayar



Workcube İş Ortaklarından Ezgi Bilgisayar, 3 yıldır aktif olarak Workcube projeleri yönetiyor. İnegöl'ün köklü mobilya firmalarından NdesigN mobilyada Workcube e-furniture çözümünü hayata geçiren Ezgi Bilgisayar Genel Müdürü Zeki Anıl Gülşen ile mobilya sektörü ve sektörün bilgi teknolojilerine bakışını konuştuk.

e zamandır bilişim sektöründesiniz?

1987 yılında başladığım Bilgisayar Programlama Kursunda elde ettiğim temeller sayesinde sektöre adım attım. 1989'a kadar bazı iş kollarına program yazarken, bir taraftan geliştirdiğim bilgileri paylaşma adına özel guruplara eğitimler verdim. Bugün onlardan bazıları profesyonel olarak bizzat bu mesleği sürdürmekte. 1989'da Ezgi Bilgisayar'ı kurdum ve 21 yıldır sektördeyim.

Bölgemizde Mobilya, iş kolu olarak ülke çapında farklı bir yerde. Hammadde üretimiyle, lokal merkezli lojistik ağı ile kümeleşmeyi başarmış olan mobilya sektörünün Ar-Ge, tasarım, reklam ve bilgi-işlem gibi hizmetlerin de bu bölgede gelişmesi kaçınılmazdır. Bu bağlamda Ezgi Bilgisayar olarak, mobilya ağırlıklı sektörel yazılımlara gereken önemi vererek, üretimden sevkiyata, pazarlamadan satın almaya her birimin sorunlarına kurumsal çözüm ve uygulamalar geliştirdik.

Mobilya sektörünün bilgi teknolojilerine bakış açısı nasıl?

Bilgi işlemin gelişmeye başladığı 90'lı yıllarda mobilya sektörünün yazılım ve bilgi işlem ihtiyaçlarına ticari entegre olarak adlandırdığımız muhasebe programları yeterli geliyordu. Ancak 2000'li yılların başında gerek BT sektöründeki gelişmeler gerek Mobilya sektöründe üretim yapan işletmelerin büyümesi sonucu ortaya çıkan kurumsal gereksinimler, gerekse ulusal hatta küresel alanda mobilya pazarındaki rekabete ayak uyduracak teknolojik ihtiyaçlar bu iki sektörü birbirinden ayrılmaz iki partner haline getirdi.

Bugün birçok işletme sektörel yazılımları elde etmek için araştırma yapmakta hatta bazı işletmelerin bünyesinde oluşturduğu yazılım birimlerine bütçelerinde azımsanmayacak pay ayırmakta.

Mobilya üretimindeki farklılıklar neler?

Modüler Mobilya Üretimi, Boyalı Ahşap Mobilya Üretimi ve Koltuk Üretimi her ne kadar aynı sektörde yer alsın da kurumsal alanda idari ve finansman işlemleri aynı olmasına karşın üretim planlama, üretimi gerçekleştirme, üretim sonrası depolama ve sevkiyat işlemleri birbirinden farklı ve her birinin kendine has özel işletme yöntemlerine ihtiyaçları var. Örneğin; Koltuk Üretimin butik (müşteri tercihli model) takibi, satış siparişi girişinden üretim planlamaya, malzeme iç talebinden üretim gerçekleştirmeye, depolamadan sevkiyata kadar müşteri odaklı takip gerektirmektedir.

Modüler mobilya üretimi stoğa dayalı üretim olmasına rağmen, ürünün demonte yapısı (paketler halinde) üretim, depolama ve sevkiyat esnasında işletmeleri hataya zorlayan birçok etken mevcuttur.

Boyalı ahşap mobilya üretimi ise modüler mobilya üretiminin tüm sorunlarını üzerinde barındırdığı gibi ek olarak her parti üretiminin, üretimden son kullanıcıya ulaşıncaya kadar takibinin yapılması, gerek Satış Sonrası Hizmet gerekse ulusal veya uluslararası standartlara uyum açısından azami özen gerektirmektedir.

“2000’li yılların başında gerek BT sektöründeki gelişmeler gerek mobilya üreticilerinin büyümesi sonucu ortaya çıkan kurumsal gereksinimler, gerekse ulusal hatta küresel alanda mobilya pazarındaki rekabete ayak uyduracak teknolojik ihtiyaçlar bu iki sektörü birbirinden ayrılmaz iki partner haline getirdi.”

Zeki Anıl Gülşen - Ezgi Bilgisayar



Birbirinden kopuk bilgi adacıkları çevresinde yönetilen işletmeler ne gibi olumsuzluklar yaşıyor?

Sektöre ayak uyduramayan yazılımlar yüzünden, kurumlar arası bilgi entegrasyonu sağlanamamakta, bilgiler farklı program ve veritabanlarında bölünmüş haldedir. Bu sebepten dolayı kurumlar arası bilgiye ulaşma ihtiyacı, verilerin farklı ortamlarda kayıtlı olmasından dolayı zaman kaybına yol açmaktadır. Ayrıca benzer bilgilerin sürekli farklı programlarda tekrarlanarak işlenmesi zaman kaybına yol açtığı gibi personel sayısının artmasına ve hatalara sebebiyet vermektedir. Bu da daha fazla maliyet ve prestij kaybı demektir.

BT entegrasyonunda sadece MRP'nin doğru yapılandırılması bile işletme açısından büyük bir kazançtır. Ancak zamanın getirdiği rekabet ortamı işletmelere bununla yetinmemeyi, üretim malzeme planlamayla beraber, üretim süreçlerini de planlayan MRP'yi, nihayetinde tüm kurumsal işlemleri planlayan ve kontrol eden ERP'yi mecbur kılmaktadır. Bunun yanında işletmeler müşteri memnuniyeti ve markalaşma yolunda ERP'ye entegre bir CRM yazılımına sahip olmalıdır. Pazar rekabetinde bir adım önde olmak için e-ticaret uygulamalarına (B2B), (B2C) entegre olmak artık kaçınılmaz ve ötelenemez bir gerçektir.

Mobilya sektörü ERP seçerken nelere dikkat etmeli?

Tüm sektörlerin dikkat etmesi gereken ortak özelliklerle beraber, mobilya sektöründeki firmaların tercih edecekleri sistemde mutlaka olması gerekenlerin başında konfigüre edilebilir ürün yapısı, demonte ürün yapısı, üst ürün (takım) tanımı, Parti (Lot) bazlı stok takip, el terminali ile çalışma, üretimden anlık veri toplama, tek cari hesapta farklı cari döküm alabilme (döviz bazlı ya da bağlantı, vadeli, peşin, karşılıksız çek hesabı vb.), entegre şube-mağaza-franchise

yönetimi, operasyonel üretim, iş emirlerini gruplayarak toplu üretim sonuçlandırma, speclı (müşteri odaklı) satış siparişi açabilme fonksiyonları kapsam dahilinde olmalıdır. Doğru yazılıma sahip olmak sorunu toptan çözmek değil, sadece çözüm gereksinimlerinin bir maddesinin yerine getirilmesidir. Kararlı ve sorgulayıcı yönetim mekanizması, bilgi yeterliliğine sahip birim sorumluları, tecrübesini kanıtlanmış uygulamada danışmanlar da projenin diğer önemli parçalarıdır.

“İşletmelerin BT entegrasyonunu gerçekleştirirken çoğunlukla hayal kırıklığına uğradığına şahit olmuştum.”

Büyük bütçelerle uzun uygulama dönemindeki kaybedilen telefiz zaman, işletmeleri bilgi işlem entegrasyonundan uzaklaştırıp, ilkel yöntemlere özendirilmektedir. Sektörde iştigal eden işletmelerin yukarıda farklılıklarını sıralamaya çalıştığım üretim şekillerine göre donanımlı personel, doğru yazılım ve doğru uygulama (implantation) çözümlerini elde etmek zorundadırlar.

Bu teknolojiyi sorunsuz elde etmenin yolu genel olarak her sektörün kullanabileceği yazılımların aksine mobilya sektörünün ihtiyaçlarına cevap verebilecek çağdaş ve esnek bir yazılım teknolojisine sahip, denenmiş ve mutlaka başarıya ulaşmış bir yazılım olmalıdır. Aynı zamanda sektördeki süreçleri bilen, sorunlara satıştan finansla, muhasebeden insan kaynaklarına, ürün yapılandırılmadan üretim planlamaya, üretimden sevkiyata işletmenin her alanında entegre çözüm önerebilen, danışman ve implementasyon uzmanıyla çalışmalıdır.



Doç. Dr. İ. Hakkı Eraslan - Vezir Danışmanlık
hakkieraslan@iconomy.org

Rekabet İçin “Strateji”ye Gerek Var mı?

“Yol”, “nehir yatağı”, “izlenecek adımlar”, “yöneltme”, “sevk etme”, “yöneltme” ve “hareket yönünü tayin etme” gibi benzer anlamlarda kullanılan “strateji” kelimesi günümüzde popüler kavramların başında geliyor. Daha derinlikli bir etimolojik araştırma yapıldığında ise kelimenin kökenlerinin bir rivayete göre Eski Yunanca’da “orduya yol gösterme” manasına gelen stragos-ago’dan geldiği ifade ediliyor.



A

skerî terminolojide en çok kullanılan kelimelerden birisi olan strateji, yüzyıllardır bir savaşta kazanmak için yapılacak askerî harekâtın planlanması ve yürütülmesi bilimi olarak öne çıkmıştır. Çünkü **“savaşlar stratejiler ile kazanılır”** tabiri diğerle stratejisi olmayan savaşı kaybetmiştir. Nitekim bir savaş dahisi olan Sun Tzu'nun da belirttiği gibi *“Stratejik etkenlerin çoğunu kendi safında bulunduran kimse, daha savaşa girmeden karargahta kazanmış; bunların azını elinde tutan kimse daha savaşa girmeden yenilmiş sayılır.”*

Yakın geçmişte ekonomi alanında kullanılan ve tekniklerine müracaat edilen strateji bilimi; günümüzde artık işletmelerin en çok kullandıkları konuların başında gelmekte. Özellikle küreselleşme süreci ile birlikte bu kavramın önemi son derece öne çıkmıştır. Nitekim küreselleşme her ne kadar teknolojik ilerleme, iletişim, sosyal ağlar, mobilizasyonun kolaylaşması vs. olarak etkisini göstermiş olsa da toplumlar en çok öğrenen ekonomiler ile baş başa kalmıştır. Doğal olarak en ücra köşede yer alan bir işletme dahi rekabet edebilme olgusu ile karşılaşmaktadır. Strateji ise rekabetçiliği elde etmek için en önemli yaklaşım olarak kabul edilmektedir. Bu kavramlardan da anlaşılacağı gibi strateji ‘düşman’ ya da ‘rakip’lerin pozisyonuna göre kendimizi konumlandırıp, eylem planı ve hareket şeklimizin tarifi olarak nitelendirilebilir. Artık günümüzde etkin rekabet için yetkin stratejilere ihtiyaç duyulmakta.

Stratejilerin liderler tarafından uygulanması ve ısrarla takip edilmesinin başkanı nasıl beraberinde getirdiğini analiz eden Mescon, Khedouri ve Albert (1999); strateji, stratejik planlama ve bu kavramların işletmelerin rekabet edebilirlikleri üzerindeki olumlu etkilerini ortaya koymuştur.

Rekabet Stratejimiz Nasıl Olmalı?

Her bir işletme rekabet stratejisi kavramıyla yakından ilgilidir ve olmak durumundadır. Aksi durumda yok olup gitmeye mahkûmdur. Nitekim kapitalizmin babası olarak nitelendirilen Adam Smith, “müşterilerin beğenisini kazanmak için işletmeler arasındaki savaş” olarak tanımladığı rekabetin ekonomiyi en iyi şekilde düzenleyebilecek gizli el olduğuna inanmaktadır.

Smith'e göre firmalar arasındaki rekabet sayesinde tüketiciler en kaliteli ürünlere ve en iyi fiyatlara ulaşacaklardır, zira daha başansız ve verimsiz işletmeler piyasada tutunamayıp devre dışı kalacaklardır. Demek ki, değişen ve değişken rakiplere zamanında karşılık verebilmek, ortamdaki değişikliklerle mücadele edebilmek, değişen müşteri beklentilerini karşılayabilmek ve mevcut kaynakları etkili bir şekilde kullanabilmek için işletmeler sürekli yeni stratejiler geliştirmek zorundadırlar.

Bu konuda yapılmış birçok önemli çalışmaya imza atan Harvard Üniversitesi profesörlerinden Michael Porter firma düzeyinde yapılacak rekabet stratejilerinden bahsederken; işletmelerin rakipleri ile girdikleri zorlu rekabet ortamlarında başarılı olabilmeleri için rakipleri ve onların aktiviteleri hakkındaki her türlü bilgiye sahip olmaları gerektiğini vurgulamakta ve 3 temel rekabet stratejisinden bahsetmektedir: ve adı geçen temel stratejileri; Toplam Maliyet Liderliği, Farklılaştırma ve Odaklanma olarak tanımlamaktadır.

RETABETÇİ AVANTAJ

	Mevcut Ürün	Yeni Ürün
Geniş Hedef	Maliyet Liderliği	Farklılaştırma
Dar Hedef	Maliyette Odaklanma	Farklılaşmada Odaklanma

Araya Sıkışık Kalmak

Porter'in Rekabet Stratejileri Matrisi

Yukarıdaki matriste de görüldüğü üzere üç farklı stratejiden 5 farklı alt strateji ortaya çıkmıştır (*maliyet liderliği, farklılaştırma, maliyette odaklanma, farklılaşmada odaklanma ve araya sıkışık kalmak*).

Toplam Maliyet Liderliği Stratejisinde firma esas olan üretilen mal veya hizmette rakiplere karşı düşük maliyet avantajına sahip olmaktır. Buna ulaşmak için de firmanın rakiplerine göre yüksek bir pazar payına ve hammaddelere daha kolay erişebilme gücüne sahip olması gerekir. Ayrıca maliyet liderliği için çok iyi bir donanım, güçlü bir sermaye yatırımına, saldırgan bir fiyatlandırma politikasına ihtiyaç vardır.

Bu stratejiyi izleyen firmaların diğer stratejileri seçenlere kıyasla iki önemli üstünlüğü öne çıkmaktadır. Birincisi, düşük maliyetler nedeniyle ürettikleri ürünlere rakiplerinden daha ucuz fiyat koyarak, hem aynı kâr elde etmeleri hem de pazar paylarını artırmaları... Fakat bu stratejinin uzun erimli sürdürülebilir rekabet edebilme şansı çoğu zaman zayıf olmaktadır. Nitekim maliyet liderliği yapan firmaların kâr marjları genellikle düşük düzeyde seyretmektedir.

Farklılaştırma Stratejisinde esas ise firmanın sunduğu ürün veya hizmeti farklılaştırarak sektörde benzersiz konum elde etmesidir. Bunun gerçekleştirilmesi halinde ise ortalamanın üzerinde gelirler, yani kâr elde edilebilir. Farklılaştırmanın gerçekleştirilebilmesi için değişik stratejilerin ve tekniklerin uygulanması gerekmektedir. Örneğin; firmanın müşterilerinin marka sadakatine, güçlü pazarlama becerilerine, güçlü bir yaratıcı sermaye birikimine, müşteriler üzerinde güçlü bir teknolojik ve kalite liderliği imajına, sektöründe uzun bir geçmiş gibi beceri ve kaynaklara sahip olması gerekmektedir.

Farklılaştırma stratejisi uygulayan firmaların bu çabalarını mümkün olduğunca çok boyutta yapmaları tavsiye edilmektedir. Çünkü ortaya çıkan daha fazla farklılık, üstünlük anlamına gelmektedir. Bunu gerçekleştirdikleri takdirde firmaların, rakipleriyle aralarındaki mesafe artacak ve müşteri nezdinde çekiciliği güçlenmiş olacaktır.

Odaklanma Stratejisinde ise özgün bir müşteri grubuna, belli bir ürün yelpazesine veya coğrafi bir pazara yoğunlaşmak söz konusudur. Bu şekilde strateji geliştiren firmalarda amaç, belli bir hedefe çok iyi bir şekilde hizmet vermektir. Bu stratejiyi uygulayan firmaların en önemli kazançları, rakiplerin sunabileceği ürün ve hizmetten daha iyisini üretip pazarlayabilmeleridir. Müşteri bu ayrıcalıklı ürünü, başka yerden temin edemeyeceği için bu firmalar müşteri nezdinde önemli, ayrıcalıklı ve güçlü bir konuma gelmektedirler.

Diğer bir yaran da pazara girmek isteyen rakiplerin müşteri bağlılığından çekinmeleri ve cesaretlerinin kınlanması, ikame malı üreten işletmelerin bu piyasaya yatırım yapmalarına da engel olabilmektedir. Bir diğer yaran da dar bölgede faaliyette bulunan işletmenin, müşteri yakınlığının fiziksel ve samimi ilişkilerinin yüksek olmasıyla, değişen ihtiyaçların anında saptanabilmesidir. Bu durum firmalara yenilikte hız ve esneklik sağlarken, alıcı ihtiyaçları hızlı ve kusursuz biçimde karşılanabilmektedir.

Öte yandan Porter bu üç genel rekabet stratejisinden bahsederken, bunlardan hiçbir gruba dâhil olmayan davranışları ise Arada Sıkışık Kalmak olarak nitelendirmektedir. Firma yukarıda bahsettiğimiz üç stratejik davranıştan birini geliştiremediği durumda bulanık bir şirket kültürüne ve çatışan organizasyonel düzenlemelere sahip olacaktır. Uzun vadede ise bu firmanın yaşaması olanaksız görülmektedir.



Mustafa Şişmanoğlu - Eraysan Grup

ERP'nin Yaşam Döngüsü



Günümüzde işletmeler tüm süreçlerini kontrol altında tutmak, birimler arasında oluşan iletişim problemlerini çözmek, oluşacak verilerin sonucunda doğru raporlar elde etmek ve doğru analizler yapabilmek için tercihlerini, ihtiyaçlarını tek bir yazılımdan yönetebilecekleri ERP yazılımlarından yana yapıyorlar.

Bir ERP'nin yaşam döngüsü yazılımın tercih edilmesiyle başlıyor; kurulum, analizler, implementasyon, testler ve ERP'nin şirket içerisinde devreye alınmasıyla devam ediyor. ERP'nin yaşam döngüsünün istendiği şekilde gitmesi, satış ve satın almadan başlayarak, depo ve sevkiyat yönetimine, varsa üretim planlama ve üretim aşamalarına, sonrasında ise fatura, finans, muhasebe aşamalarının doğru tanımlanması ile sağlanabilir. İşletmenin yapısına göre ilk yaşam döngüsü diyebileceğimiz bu süreç 6-18 ay arasında değişiyor. Bir sonraki aşama ise doğru verilerle raporlar oluşturup, bu raporlara bağlı olarak planlamaların başarısını, hedefledikleri yatırım planlarını ve bunların fizibilitelemlerini doğru kurgulayabilmekten geçiyor.

Tüm bu sürecin doğru ve başarılı yönetilebilmesi için öncelikle işletmenin tüm ihtiyaçlarının, dinamiklerinin ve yapılacak ayarlamaların iyi analiz edilmesi gerekmektedir. Tercih ettiğiniz yazılım, sizin ihtiyaçlarınızı %100 karşılamıyorsa size özel kodlar ve ekranlar geliştirilmesi gerekecektir. Bu nedenle tercihinizi yapmadan önce karar vereceğiniz yazılımın bu konuda ne kadar yetkin olduğunu bilmeniz faydalı olacaktır.

Proje ekibini belirlerken bu konuda hem şirket hem de danışmanlık kısmına çok büyük görev düşmektedir. Uyarlamalarda öncelikle, proje ekibindeki anahtar kullanıcıların bilinçli ve istekli olmaları gerekmektedir. Bu anahtar kullanıcıların yönetimini yapabilecek testler, eğitimler ve destek tarafında tam donanımlı proje liderlerine ihtiyaç duyulmaktadır.

Diğer yandan danışmanlık tarafındaki yazılımın desteğini sağlayabilecek, hızlı çözümler üretebilecek deneyimli bir ekip bulunmalıdır. Proje ekiplerindeki kişilerin istekli ve aynı frekansta olmaları, sistemin aksamadan kurulumu için önemlidir. Çünkü bu süreçte zaman zaman tıkanmalar yaşanacak, bunları çözmek için çok farklı yöntemler denenecek ve hesapta olmayan zaman kayıpları yaşanacaktır.

Danışmanlık tarafındaki deneyimler ve yetenekler hatalı bir proje oluşumundaki risk oranını minimuma indirmek için çok büyük bir önem taşımaktadır. Proje ekibinin hedefleri ve beklentileri firmayla aynı doğrultuda olduğu sürece sistemin başarılı olmaması için hiçbir neden bulunmamaktadır.

Tüm bu süreçlerin esas amacı işletmeyle ilgili doğru raporlar çıkarmak, bu raporları kullanarak gereken analizleri yapabilmektir. Dolayısıyla sistemden alacağınız raporlar mümkün olan en çok veriyi içermeli, kullanıcı ara yüzleri kolay olmalı, sonuçlara kolay ulaşılabilirliklidir.

Gelişen teknoloji ve internetle birlikte ERP çözümleri tedarikçi ve müşteriye içine alacak şekilde genişlemiş, bilgiye ulaşımı kolaylaştırmıştır. Ancak bu da bilgi güvenliğini çok önemli hale getirmiş, proje sürecinde bilgi güvenliğini ve çalışmalarını zorunlu kılmıştır.

Sonuç olarak iyi ve başarılı bir ERP projesi için süreçlerinizin analizini iyi yapmalı, ne istediğini bilen doğru proje ekibine sahip olmalı ve bünyenize uyacak en doğru yazılımı tercih etmelisiniz.



Ali Kemal Demirci - Yonca Bilişim

İş Süreçleri Yönetimi (BPM)

İş süreci, bir kurumda çalışan insanların belirli bir sonuç elde etmek için iş gücü, para, malzeme, teknoloji, iletişim gibi kaynakların kullanılarak, sonuçta fayda, ürün, hizmet, bilgi ve karar gibi değerleri müşteriye sunmak için gerçekleştirilen işlemler topluluğudur.

Süreçlere geçilmesi, müşterinin ilk sırayı alması, takım halinde çalışma, kişisel sorumluluğu kabul etme ve değişimi kabul etme becerisini gerektirir. Bu nedenle söz konusu prensiplere değer veren bir organizasyon kültürünün yönetim tarafından oluşturulması gerekmektedir.

Süreçler birden fazla departmanın kesişim kümesidirler ve müşteriye değer katan hizmetler bu departmanların orkestrasyonu ile oluşturulmaktadır. Bu kapsamda çalışanlar kişisel özelliklerinden ziyade, büyük bir oluşumun parçası olduklarını farkedirlerse, departmanlar arası işbirliği artar ve bu sayede süreçlerin verimliliği de arttırılmış olur.

Organizasyonların başarılarını ve üretkenliklerini iyileştirmek için yapılacak gereken en önemli şey, iş süreçleri analizinin yapılarak, iyileştirme çalışmalarının yapılmasının sağlanmasıdır. Süreçlerin iyileştirilmesi ile birlikte, maliyet, zaman, kalite ve üretkenlik gibi unsurlar da optimize edilmiş olacaktır. Süreç yönetimi aşağıdaki çalışma adımlarını kapsamalıdır;

- Mevcut durum analizinin yapılması,
- Hedeflenen yapının tespit edilmesi,
- Mevcut durumla, hedeflenen yapı arasındaki farklılık analizinin çıkarılması,
- Tıkanıklıkların ve darboğazların tespit edilmesi,
- İyileştirilmiş süreçlerin tasarlanması,
- Görevlerin, sorumlulukların ve yetkilerin belirlenmesi,

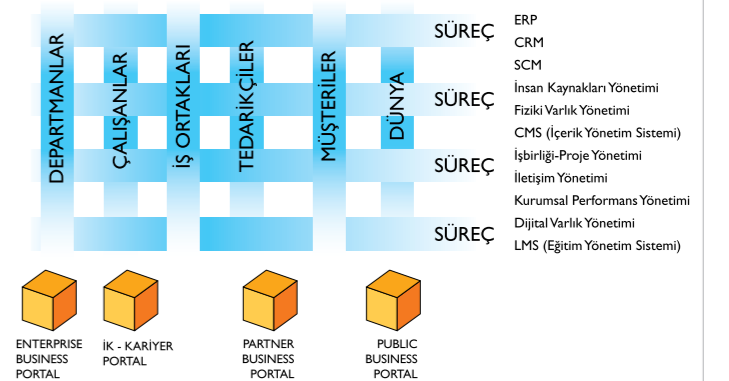
Etkin, verimli ve çevik süreçlerle organizasyonlar, maliyetlerde düşüş ve gelirlerde yükseliş gibi finansal kazanımlara sahip olmasının yanısıra, çalışanların kendilerini daha iyi ifade edebildikleri ve mutlu çalışma ortamlarının oluşturulmasını sağlamış olurlar.

Workcube tüm bu iş süreçlerini uçtan uca kapsayacak şekilde tasarlanmış bir bilgi sistemidir. Organizasyon içerisindeki tüm departmanları, müşterileri, tedarikçileri ve iş ortakları, aynı havuz içerisindeki iş akışlarını kullanarak, tamamen konsolide bir yapı içerisinde çalışmasına imkan tanır.

Organizasyonların performanslarını arttırmak için iş süreçlerini iyileştirme çalışmalarını, birebir olarak Workcube Portal üzerine aktarmaları ve hali hazırda işleyen fiziki durumdaki iş akışlarının, Yönetim Sistemi haline dönüştürülmesini sağlar.

Workcube BPM Sistemi ile tüm süreçlerinizi, süreç sorumlusu personelleriniz ile değiştirebilir, iyileştirebilir ve anlık olarak yayınlatabilirsiniz.

WORKCUBE SÜREÇLERLE YÖNETİM





Sayın Oral Hazıray - Workcube



Üretim faaliyetlerinin hız kazandığı günümüzde, üretim yapan işletmelerde standart üretimlerin sağlandığı, maliyetlerin kontrol altına alındığı bir üretim yönetimi için ERP şart...

Proje altında üretim yapma, iş gücü kaynağını etkin kullanma, fiziki varlıkları artık kontrol altında tutma, satış kanalını ve tedarikçi tabanını işe entegre etme yeteneklerinden yoksun bir ERP çözümü ile rekabete dahil olmak mümkün değil.

Üretici firmaların üretim ve ürün yönetiminin bir ERP sistemiyle yönetilmesi işletmelerde tümleşik olarak tüm birimlerin uçtan uca ortak akıl üzerinde çalışmasına olanak sağlıyor. Üretimde büyük öneme sahip stokların ve maliyetlerin kontrol altına alınması ve anlık olarak izlenebilmesi de ERP yazılımlarının firmaya sağladığı avantajlar arasında.

Üretim yapan firmaların ortak ihtiyaçları göz önüne alınarak geliştirilen Workcube Üretim Yönetimi Modülü, üretici firmaların üretim süreçlerini tüm boyutlarıyla yönetmeleri ve analiz etmeleri için ihtiyaç duydukları tüm fonksiyonları bir arada sunuyor. Gerçek zamanlı bilgi ve iş süreçlerinin bir fabrika ya da global üretim Network'ü içerisinde yönetilmesini ve paylaşılmasını sağlayan Workcube Üretim Yönetimi, işletmelerdeki üretim platformlarının sinir sistemi görevini üstlenirken, şirketlerin daha hızlı daha doğru kararlar alabilmeleri için şirket ve tedarik zincirine yönelik güncel ve doğru üretim verilerini de sağlamakta.

Üretim yapan şirketler için gerekli olan baştan sona gelişmiş bir üretim planlama ve programlama yeteneğine sahip Workcube Üretim Planlama ve Çizelgeleme Modülü ile planlama süresini azaltan ve tedarik zincirindeki değişikliklere kolaylıkla cevap verebiliyor. Bu çözüm şirketlere müşteri taleplerine cevap verme hızını geliştirirken, planlamacılar da karar desteği sunuyor.

Workcube Üretim Planlama ve Çizelgeleme Modülü

Workcube Üretim Planlama ve Çizelgeleme Modülü içerisinde yer alan üretim emirleri fonksiyonuyla standart veya optimum zamanlara göre planlama yapabilir, çizelge yardımıyla üretimizi anlık takip ederek, müşterilerinize sipariş anında dahi termin süresi verebilirsiniz.

Üretim Planlama ve Çizelgeleme Modülü'nde yer alan spec yaklaşımı ile Workcube, özelleştirme araçlarıyla müşteri taleplerine daha hızlı çözümler üreterek, satış ekibinin, Üretim Planlama ve Ar-Ge birimi ile koordineli çalışmasına büyük katkı sağlıyor.

Özelleştirilebilir yapısıyla esnek ürün yönetimi sağlayan Workcube Üretim Planlama Çözümü, müşteri memnuniyetini de arttırmakta. Yine Workcube'ün spec yaklaşımı sayesinde ürünlere sınırsız sayıda spec tanımlanabildiği, her specin hızlı bir şekilde değişkenler doğrultusunda tek bir ürüne bağlı olarak sınırsız ürün ağaçlarının kaydedilebilmesi satış faaliyetlerini hızlandırmaktadır.

Siparişlerden veya satış öngörülerinden oluşturulabilen üretim taleplerinin satın alma ve malzeme yönetimi birimleri ile koordineli bir şekilde çalışmasını sağlayarak, öngörülen zamanlarda malzeme tedariklerinin sağlanmasını da sağlar.



Workcube Üretim Planlama ve Çizelgeleme Modülü Özellikleri

- Üretim sahasına (production plant) özgü veri modelleyebilirsiniz.
- Stok, Sipariş Yönetimi, Satın alma, İş Akışı, Üretim Yönetimi ve Finans gibi diğer Workcube modülleriyle veri paylaşımı gerçekleştirebilirsiniz.
- Kullanıcıya özel kaynak kuralları oluşturabilirsiniz.
- Kullanıcı tanımlı talep öncelikleri yaratabilirsiniz.
- Üretim kaynakları üzerinde esnek kapasite tanımları yapabilirsiniz.
- Birbirinden bağımsız materyal planları yapabilirsiniz.
- Maliyet esasına dayalı üretim planlayabilirsiniz.
- Maliyet sapmalarını takip edebilirsiniz.
- Materyal ve kapasite fazlalıklarını edebilirsiniz.
- Tedarik gecikmelerini ve tamamlanmamış tedarıkları kolaylıkla görür ve takip edersiniz.
- Baştan sona tedarik zincirinin her aşamasında maliyet tanımlaması ve takibi yapabilirsiniz.
- Üretim için gerekli satın alma, üretim yönetimi ve stok planları yapabilirsiniz.

Malzeme ihtiyaç planlaması doğrultusunda üretim kapasitesi göz önünde bulundurularak, planlanan üretim emirleri hem çizelgeleme hem de raporlama sayfalarından anlık olarak izlenebilir.

Tamamlanan, anılanan, duran veya yarı kalan üretim emirleri, istenen koşullar doğrultusunda isteğe bağlı özel süreç bildirimleri (mail, uyan pop upı, online mesaj, sms vs...) sayesinde ilgili yöneticilere uyanda bulunarak, anlık müdahalelerin en hızlı şekilde gerçekleşmesini sağlar.

Workcube Üretim Planlama ve Çizelgeleme Modülü Fonksiyonları

- Workcube'de üretim malzeme ihtiyaçlarınızı hızlı bir şekilde belirleyebilir, malzeme ihtiyaçlarınızı anında sevk irsaliyesine dönüştürebilir, anında ambar fişi oluşturabilir veya satınalma talebi ekleyebilirsiniz.
- Workcube'de üretilen ürünlerinizin ağaçlarını standart sarf miktarlarınızı, üretim/işçilik zamanlarınızı, firelerinizi kolaylıkla tanımlayabilirsiniz. Sarf malzemelerine alternatif malzemeler tanımlayarak, konfigüre edebilirsiniz.
- Ürün ağaçlarınızı bir kez tanımladıktan sonra birden fazla spesifikasyonları oluşturabilirsiniz. Ürün ağaçlarınızı tanımladıktan sonra anında öngörülen maliyetini görüntüleyebilirsiniz. Ürünlerinizdeki spesifikasyonların değişmesinde her seferinde yeni ürün ağacı tanımlamanıza gerek yoktur.
- Workcube'de istasyonlarınızın amortisman, enerji tüketimi, masraf yansımaları, adam saat maliyeti, çalışan sayısı, set-up süresi, ortalama yıl kapasitesini tanımlayabilir ve istasyon saat/maliyetini öğrenebilirsiniz.
- Çalışma programı belirleyerek, bu çalışma programı çerçevesinde planlama gerçekleştirebilirsiniz.
- İstasyonlarınızda uygulanan işlem tiplerinizi ve maliyetlerinizi tanımlayabilir, bu doğrultuda üretim maliyetlerinizi etkin olarak takip edebilirsiniz. İstasyonlarınızda oluşabilecek durumları önceden parametrik olarak tanımlayabilir; mevcut durumlar gerçekleştiğinde istasyon durumlarını gözlemleyebilirsiniz.
- Workcube'de kalite standartlarınızı tanımlayabilir; yapılan kalite kontrol çalışmalarınızın standartlarınıza uygunluğunu raporlayabilirsiniz.
- İş emirlerinizi toplu olarak verebilir toplu olarak sonuçlandırabilirsiniz. Siparişleriniz üretim aşamasına geldiğinde iş emri verilmek üzere Üretim Planlama ekranına düşer. Birden fazla siparişi aynı anda üretime gönderebilirsiniz. Emri oluştururken alternatif tanımladığınız istasyonları görüntüleyebilir ve değiştirebilirsiniz. Stok değerlerinizi anında emri verirken görüntüleyebilir; iş emirlerinizi operatörler gönderebilir; operatörleriniz vasıtasıyla üretimlerinizi sonuçlandırabilirsiniz.
- Birden fazla iş emrini tek seferde sonuçlandırabilir; uygun stok hareketlerini gerçekleştirebilir; iş emirlerinizin ilişkili iş emirleri ile olan bağlantılarını ve durumlarını anlık gözlemleyebilirsiniz. Stoklarınızı, emirleriniz sonuçlanmadan rezerve edebilir; üretimizi garantiye alabilirsiniz.
- Demontaj üretimleri gerçekleştirebilir; üretimizi sonuçlandırırken oluşan birim maliyetlerini gözlemleyebilir ve raporlayabilirsiniz.
- Üretimlerinizi barkodlar vasıtasıyla hızlı bir şekilde gerçekleştirir; ileriye ve geriye dönük takip edebilirsiniz.
- Üretim emirlerinizin durumunu, istasyonlarınızın doluluğunu çizelgede görüntüleyebilir; mouse hareketleri ile hızlı olarak değişiklikler yapabilirsiniz.
- Çizelge, kullanım kolaylığı ve esnek yapısı itibarıyla üretim planlama çalışanlarına büyük kolaylıklar sunar. Üretim emirlerinizi, günlük, haftalık ve aylık olarak belirlemiş olduğunuz tarihler arasında, istediğiniz istasyon, departman ve şube durumlarını çizelgede görüntüleyebilir ve müdahale edebilirsiniz.
- Bekleyen siparişlerinizi görüntüleyebilir; yaptığınız değişiklikleri master plan olarak uygulayabilirsiniz.



Hayat Yayınları, Beş Farklı Yayınevi ve Binlerce Yayını Workcube ile Proje Bazlı Yönetecek.

1997'den beri yayıncılık sektöründe faaliyet gösteren, bünyesinde 5 yayınevi barındıran Hayat Yayın Grubu, merkez ve tüm yayınevlerinin iş süreçlerini ve tüm aşamalarını uçtan uca Workcube ERP ile yönetecek. Hayat Yayın Grubu'nun Workcube'ü tercih etmesindeki temel neden Workcube Proje Yönetim Modülü ve kapsamı. Her bir kitap basımını ayrı bir proje olarak değerlendiren firma, tüm faaliyetlerini proje bazlı yöneterek, proje bazında raporlar almayı hedefliyor. Proje kapsamında Workcube'ün B2C, Tedarik Zinciri Yönetimi ve Intranet modülleri de yer alıyor.

Monster Notebook, Portallerinden Projelerine, Teknik Servisten Servis Sonrası Hizmetlere Tüm Süreçlerinin Yönetimini, Workcube ile Tek Çatı Altında Topladı.

Fokus Bilgisayar'a ait uluslararası bir marka olan MONSTER®, yüksek performanslı, güçlü, her koşul altında sorunsuz çalışan "CANAVAR" gibi Dizüstü ve Masaüstü Bilgisayarlarıyla tanınıyor. Fokus Bilgisayar, üretimden stok yönetimine, müşteri hizmetlerinden proje yönetimi, B2B ve B2C sitelerine kadar tüm süreçlerinde web tabanlı Workcube ERP'ye geçiyor.

Workcube'ün dikey çözümlerinden bilişim sektörü için geliştirdiği Workcube IT ile yola çıkan Fokus Bilgisayar, Workcube'ün ERP fonksiyonelliğinin yanı sıra CRM, Proje yönetimi, B2B ve B2C uygulamalarını da süreçlerine aktaracak. Fokus Bilgisayar, ilk etapta Teknik Servis Yönetimi implementasyonunu hayata

geçirerek, detaylı bir teknik servis kontrolü ve seri bazda takip sayesinde servise gelen tüm ürünleri en küçük parçasına kadar izleyebilecek. Ayrıca proje bazlı ithalat işlemleri, tekliflendirme, sipariş yönetimi, faturalama, finans ve muhasebe modüllerini de kullanacak. Fokus Bilgisayar, Workcube ERP ile kontrollü ve raporlanabilir bir iş yönetimine kavuşacak.

Cumhuriyet ile Yaşıt Eyüp Sabri Tuncer, Workcube Dedi!

88 yıldır kolonya sektörünün liderleri arasında yer alan Türkiye'nin ferahlık uzmanı Eyüp Sabri Tuncer, tüm operasyonlarını Workcube'e taşıyor.



Projenin tamamlanmasıyla birlikte firma Workcube'ün ERP, CRM, HR, Proje Yönetimi, SCM, B2B ve B2C fonksiyonlarının tümünü kullanacak. Tüm süreçlerini tek yazılımla çözebilecekleri sistem arayışında iken Workcube ile tanışan Eyüp Sabri Tuncer yönetimi, çalışan, müşteri ve tedarikçileri tek bir platformda toplayan bir eko sistem olan Workcube'ün bütünlük çalışma mantığı sayesinde verimliliklerini en üst seviyeye taşıyacağına inandıklarını belirttiler.

Doğa Telekom, Workcube ile Uçtan Uca Yeni Bir Yönetime Geçti.

BPL Sektöründe Dünya lideri olan CURRENT'in Türkiye Distribütörü olup ISP (İnternet Servis Sağlayıcısı) lisansına sahip olan Doğa Telekom, tüm iş süreçlerini yönetmek için Workcube'ü tercih eden firmalardan. Doğa Telekom, Workcube'ün Organizasyonel ve Rol Planlama, Çalışan Bilgi Yönetimi, Bordrolama, E-hesap, Üye Yönetimi (Abone, Tedarikçi vb) Finansal işlemler (Faturalama, Kasa, Banka, Çek/Senet, Masraf Yönetimi v.d.), Fiziki Varlıklar (Binalar, Araçlar, IT Varlıklar v.d.), Ürün, Stok ve Depo Yönetimi, İş Akış ve Süreç Yönetimi, Bütçe Altında Operasyon, Proje Altında Operasyon (Aktivite Planlama, Görevlendirme, Maliyetlendirme, Bütçelendirme, Finansal işlemler v.d.) Abonelik Yönetimi, Eğitim Yönetimi, İçerik Yönetimi, Call Center, B2B, Kampanya Yönetimi, Intranet (Satın alma Talebi, Harcama Talebi, İzin Talebi v.d.), Satın Alma Yönetimi, Muhasebe, Analiz ve Raporlama gibi tüm Workcube ERP fonksiyonlarını ve daha fazlasını kullanıyor.

Malatya Pazarı'nın stokları Workcube ile ölçülebilir, izlenebilir ve denetlenebilir bir yapıya kavuştu.

1870'li yıllarda Malatya'da başlayan, İstanbul Mısır Çarşısı'nda temelleri atılan kuruyemiş ve kurumeyve türleriyle sektörün en büyük üreticilerinden 150 yıllık Malatya Pazarı, e-dönüşüm sürecini Workcube İş Ortağı Admin Bilişim ile gerçekleştirdi.

Merkez, fabrika, üretim ve tüm satış noktalarında satın almadan sipariş yönetimine, sevkiyattan insan kaynaklarına, finanstan muhasebe ve bütçe yönetimine kadar tüm operasyonel ve yönetsel süreçlerini Workcube ile merkezileştirdi. Workcube B2B uygulamasının da hayata geçtiği proje ile birlikte firmanın tüm ürün ve stokları ölçülebilir, izlenebilir ve denetlenebilir bir yapıya kavuştu. Farklı satış, dağıtım kanallarında esnek satış koşulları tanımlama ve çoklu fiyatlandırma ve üretim hattıyla entegre çalışan bir otomasyon sisteminin oluşturulması da Workcube'ün bütünlük yapısının firmaya sağladığı faydalardan. Workcube Executive raporlama sistemi ile firma yöneticileri, rekabetin yoğun olduğu bu sektörde dinamik ve reel karar mekanizmalarını kolaylıkla oluşturabiliyor.



Cemile Store, saha, bayi ve franchise'larındaki 10.000'in üzerinde ürün çeşidini Workcube üzerinden online izleyebiliyor.

Sofra, mutfak, banyo ve aksesuar gibi farklı kategorilerde geniş bir ürün yelpazesine sahip Cemile Store'un Workcube ERP projesini, Workcube Platinum İş Ortağı Admin Bilişim yönetti.

Yeniden yapılanma sürecine giren Cemile Store bayi, şube ve yeni oluşturulacak franchise ağını ve tüm network'ün iş akışlarını merkezi olarak Workcube ile yönetiyor. B2B ve B2C portalleri ile %100 entegre çalışan satış, sipariş, müşteri ilişkileri ve ürün yönetim modüllerindeki gelişmiş iş fonksiyonları ve geri bildirim özellikleriyle Workcube, firmanın yeni örgütlenmelerini destekliyor. Cemile'nin sahip olduğu 10.000'in üzerinde ürün çeşidi sahada, bayilerde ve franchise işletmelerde online olarak yönetilirken, sipariş, satış ve tahsilat süreçleri gerçek zamanlı olarak izlenebiliyor. Yetkilendirme, onay mekanizması ve diğer süreç yönetimi fonksiyonları ile Workcube, Cemile'nin yeni dönemdeki iş süreçlerinin denetlenebilir ve ölçülebilir olmasını sağladı. Cemile Store'un iş süreçlerinin ayrılmaz parçası iPad, iPhone gibi yeni nesil smart cihazların, Workcube'ün web tabanlı altyapısı ile tam uyumlu çalışması saha ekiplerinin verimliliğine katkı sağlıyor.

Cemile Store'un online satış mağazası, bayi ve franchise portal yönetimi Workcube B2B ve B2C uygulamaları ile sağlanırken, B2B portalindeki online sipariş ve satış, online katalog, fiyat ve aksiyon yönetimi ve ürün tanıtımları, fatura, çek, senet ve kredi kartı işlemleri de Ürün Yönetimi ve CRM modülleri ile %100 konsolide çalışıyor.

Erayşan Grubu, Tüm Şirketlerini Workcube ile Merkezi ve Online Yönetiyor.



Her türlü plastik kart ve aksesuar üreten ve plastik kart basımında pazar lideri olan Mapikart, reklamcılık sektöründe kısa sürede Türkiye'nin sayılı şirketleri arasında yer alan e-Medya ile birlikte gruba liderlik eden ofis makineleri ve sarf malzemeleri markası Erayşan'ı da bünyesinde barındıran Erayşan Şirketler Topluluğu tüm şirketlerini ve tüm operasyonlarını Workcube ERP'ye taşıyor.

Erayşan Group e-dönüşüm projesinde ERP, CRM, SCM, Üretim ve Ürün Yönetimi, Fiziki Varlık Yönetimi, Proje Yönetimi, İnsan Kaynakları Yönetimi ve Intranet uygulamaları yer alıyor. Projenin tamamlanmasıyla birlikte gruba ait tüm şirket ve operasyonları tek bir platform üzerine taşınacak. Böylece konsolide raporlar alınabilecek ve tüm operasyonlar tam zamanlı olarak takip edilebilecek.





Workcube ERP Tanıtım Günlerinde 'ERP ve Ötesi' Anlatıldı.

Workcube'un ERP Tanıtım Günleri kapsamında düzenlediği ERP ve Ötesi semineri 8 Haziran Çarşamba günü farklı sektörlerden IT ve Proje yöneticilerinin katılımıyla gerçekleşti. Seminerin ilk yarısında Workcube Genel Müdür Yardımcısı Emre Bircan, ERP ve İnternetin ERP'ye kazandırdıklarını, ikinci yarısında ise Workcube İş Geliştirme Direktörü Ferdi Fırat Workcube ERP Demo sunumunu anlattı.

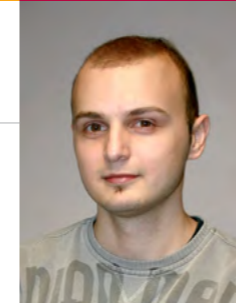
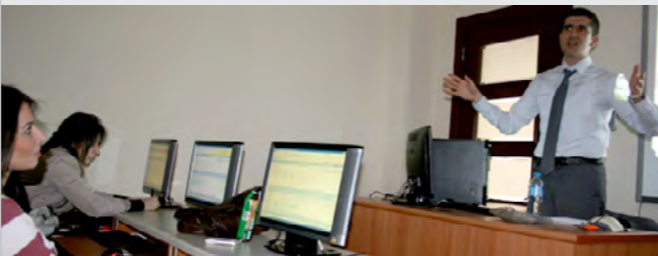
Yoğun katılımı gerçekleşen seminerde Workcube ERP'nin yeteneklerini detaylıyla anlatan Ferdi Fırat, ayrıca canlı demo ortamında Workcube ERP, Müşteri İlişkileri, İnsan Kaynakları, Finans, Muhasebe, Proje yönetimi, B2B ve B2C gibi diğer Workcube modülleriyle %100 bütünlük olmasının getirdiği avantajları uygulamalı olarak gösterdi.

Workcube, Maltepe Üniversitesi'nde "ERP Dersi" Verdi.

Üniversite – Sanayi iş birliği kapsamında Workcube, öğrencilerle iletişimi güçlendirmek ve ERP konusunda öğrencileri bilgilendirmek için Maltepe Üniversitesi'nde Workcube ERP ile "ERP Dersi Uygulamasını" başlattı.



Maltepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme bölümü ile Uluslararası Ticaret ve Lojistik Yönetimi bölümü 3. sınıf öğrencilerine yönelik Yönetim Bilişim Sistemleri dersi çerçevesinde başlatılan ERP dersinde, Workcube danışmanları görev aldı. Projeye birlikte öğrenciler hem teorik olarak ERP'yi öğrenirken aynı zamanda da ERP'deki iş süreçlerini ve ERP'nin tüm fonksiyonlarını Workcube ERP programı ile uygulamalı olarak öğrenme fırsatına sahip oldu.



Server Tunca - Workcube

ERP Uygulamalarında Donanımın Önemi

Günümüzde Bilişim Sistemlerinin hızla gelişmesi, muhasebe, insan kaynakları, dijital arşiv vb. şirket içi yönetim sistemlerinin bu sürece uyum sağlama gerekliliğini ortaya çıkarmıştır. Bu sistemler çeşitli aşamalar kaydederek, günümüzde tanımlanan şekliyle web tabanlı sistemler haline gelerek firmalara daha efektif şekilde hizmet vermeye devam ediyor.

Web tabanlı sistemlerin kullanılması, 7/24 ve her noktadan erişimi de gündeme getirmiştir. Gündeme gelen bu süreklilik ve erişilebilirlik konusu ancak hem yazılımsal hem de donanımsal uygun alt yapıların oluşturulmasıyla karşılanabilir. Doğru bir yapının kurulması konusunda 2 aşamalı bir model önerilmektedir. Bu model firmanın ihtiyaçları doğrultusunda uygun İş Sistemi yazılımı seçimi ve bu yazılıma uygun donanımsal alt yapının kurulmasını kapsar. İşin bu tarafında yazılımsal maliyet yüksek olduğu için firmalar donanımsal maliyetten kaçmaya çalışmaktadır.

Aslında iş sistemlerinin sorunsuz, performanslı ve talep edilen diğer isteklere cevap verebilecek şekilde çalışmasında donanımsal alt yapı baş aktörlerden biridir. Karar verilen yazılımın gereksinim duyduğu donanımsal alt yapı kurulmadan başlanan bir projede istenilen başarıya ulaşılması neredeyse imkansızdır. Bu yüzden yazılımın seçiminde ne kadar dikkatli davranılıyorsa donanımsal altyapı seçiminde de o kadar dikkatli davranılmalıdır. Bu aşamada yazılımı sağlayan firma ile donanımı sağlayan firma arasında iyi bir ilişki oluşturulması gerekmektedir.

Uyarılacak firma ile yazılım firması arasında yapılan analizlerle, sistemde şuan ve yakın gelecekte kaç kullanıcının olacağı, bu kullanıcıların hangi modülleri hangi seviyede kullanacağı, rapor alınma ihtiyacının ne düzeyde olduğu, sisteme girilecek veri boyutunun ilk aşamada ve yakın gelecekteki durumu, kaç adet sunucu gerekeceği gibi kritik konuları belirleyerek CPU, RAM, HDD gibi ihtiyaçlara birlikte karar vermesi doğru donanım alt yapısının seçilmesi için çok önemlidir.



"Karar verilen yazılımın gereksinim duyduğu donanımsal alt yapı kurulmadan başlanan bir projede, istenilen başarıya ulaşılması neredeyse imkansızdır."

Dikkat edilmesi gereken diğer bir konuda alınacak donanım alt yapısının o gün için gerekli şartları karşılamasının yanında, ileriki dönemde ortaya çıkacak ihtiyaçları da karşılayacak özelliklerde olmasıdır. Donanımın CPU, RAM, HDD desteği gibi konularda geliştirilebilir olması da çok önemlidir.

Donanım alt yapısının sürekli ucuzladığı düşünülürse hem şuan ki ihtiyacı karşılayacak hem de gelecekte donanımsal artırıma müsaade edecek bir donanım almak tahmin edilenden daha düşük maliyetli olacaktır.

Donanım alt yapısının ciddiyet ile ele alındığı Workcube'de müşteri ile analiz yapan Proje Departmanlarımız yaptıkları değerlendirmeye göre çıkan sonuçları Teknik Ekibimiz ile değerlendirerek, gerekli olan donanım alt yapısını belirlemektedir. Gerekli donanım alt yapısı belirlendikten sonra devam eden süreçte firmayla iletişim halinde olarak, müşterilerin donanım alt yapısı konusunda hatasız bir alım yapılmasına katkıda bulunulur.

Özetle; Tercih edilen yazılımlarda, beklenen performans ve diğer taleplerin karşılanması için donanım alt yapısının çok önemli olduğu unutulmamalıdır.

Workcube, Makine Mühendisleri Odası "ERP Günleri II" Etkinliğindeydi.

Workcube ve Workcube ile e-dönüşümü Yaşayan Doğtaş Mobilya'nın birlikte katıldığı ERP GÜNLERİ II Etkinliği 6-7 Mayıs 2011 tarihlerinde İTÜ Gümüşsuyu Orhan Öcalgıray Konferans Salonunda gerçekleşti.

Workcube ve Workcube ile e-dönüşümü Yaşayan Doğtaş Mobilya'nın sunumları ile katıldığı etkinlikte 13 farklı sunum gerçekleştirildi. Workcube Genel Müdür Yardımcısı Emre Bircan, "İnternet Olgusunun ERP'ye Getirdikleri" konulu sunumunuyla etkinlikte yerini alırken, Doğtaş Proje Danışmanı Semih Kavaklıoğlu ise Doğtaş'ın e-dönüşüm hikayesini anlattı.





Ferhat Karakuş - Workcube

Green IT'nin Yolu Sanallaştırma ve Bulut Bilişim Teknolojilerinden Geçiyor.



Ekosisteminin sağlıklı olarak son 50 yılda ölçülebilir olmasından dolayı küresel ısınmaya ilişkin gelişmeler dünya gündeminin en üst sıralarında yer alıyor. Kyoto Protokolü çevresinde birleşen ülkeler, sivil toplum örgütleri ve duyarlı özel sektör kuruluşları bilim adamları ile ortak çalışma altında atmosfere salınan tehlikeli gazların engellenmesi için çalışmalarını sürdürüyor.

Bugün dünya nüfusunun neredeyse yarısı cep telefonu kullanıyor. Bir milyardan fazla kişi PC'ye sahip, bunların çoğu ise daha fazla enerji sarf eden eski bilgisayarlar. Veri merkezleri, tatminkâr çalışma için 26°C yeterli olmasına rağmen genellikle 18°C'ye kadar soğutuluyor. Cep telefonu enerjilerinin yaklaşık üçte ikisi boşa harcanıyor, Dizüstü bilgisayarların batarya dolum işlemi tamamlanmasına rağmen şarj adaptörleri saatlerce prizde takılı bırakılarak hem bataryanın kullanım süresinin kılmasına hem de elektrik israfına neden oluyor.

Doğada çözülmeden ve geri dönüşümü çok zor materyallerden yapılan ürünler teknolojik çöp dağları oluşturuyor. Bunlara ek olarak Gartner'ın yaptığı araştırma bilişim sektörünün termik santraller kadar olmasa da süttan çıkmış ak kaşık olmadığını, küresel CO2 emisyonlarındaki yaklaşık yüzde ikilik oranın sorumlusunun BT cihazları olduğunu ve bu eğilim yukarı yönlü devam ettiğini gösteriyor.

GREEN IT son yıllarda popüler bir kavram olsa da aslında ilk adım 1992 yılında Energy Star kurumunun Amerikan Çevre Koruma Derneği tarafından kurulmasıyla başlıyor. Hepimizin aşına olduğu Bilgisayarları uyku moduna getirmek gibi projeler hazırlayan Engery Star, zamanla doğayı koruyan ve tasarruf yapan teknolojilerin standartlarını da belirleyen bir kurum haline almış durumda.

Enerji verimliliği konusunda ilk adımlarını çevre birimlerinin ve özellikle işlemcilerin daha az enerji tüketmesi ve bununla birlikte soğutma için kullanılan enerjiden tasarruf etme düşüncesiyle atan sektör ciddi ilerleme kat etti. Üst seviye teknoloji diyebileceğimiz işlemci dünyasında çok çekirdekli işlemciler konvansiyonel işlemcilere oranla ciddi enerji tasarrufu sağlayacak şekilde tasarlanırken, çevre birimleri dünyasında fotokopi makineleri ve yazıcılar birkaç sene öncesine kadar harcadıkları enerjini yarı yarıya düşüren ürünlerle karşımıza çıkıyor.

“Yapılan araştırmalarda sanallaştırılmış sistemler, aynı özelliklerde yapılandırılmış fiziki sunucularla %88 oranında benzer performans göstermektedir.”

Doğada çözülebilen malzemelerle üretilen çevre birimleri, az elektrik harcayan LCD ekranlar, bir önceki jenerasyona göre yarı yarıya az enerji harcayan yazıcılar GREEN IT konseptinin görünen ve önemli bir parçası ama sektörün daha yeşil bir yapıya dönüşmesine giden anayol Sanallaştırma ve Bulut bilişim teknolojilerinden geçiyor. Ortalama büyüklükteki firmaların bünyelerinde bulundukları veri merkezlerinin aynı büyüklükteki farklı ortamlardan metrekare başına 40 kat daha fazla enerji sarf ediyor olması sanallaştırma ve daha önemlisi bulut bilişimin önemini anlamamıza yardımcı olacaktır.

Sanal sunucuların fiziksel özdeşleri ile arasındaki makas gün geçtikçe kapanmaktadır. Yapılan araştırmalarda sanallaştırılmış sistemler, aynı özelliklerde yapılandırılmış fiziki sunucularla %88 oranında benzer performans göstermektedir (%12'lik oran BT dünyasında

hala büyük bir kayıp gibi görünse de 10 yıl önce bu farkın %35 olduğunu düşündüğümüzde bu oranın daha aşağılara çekileceğini tahmin etmek güç değil.) Yazılım sektöründe sanal sunuculara karşı hala bir ön yargı olsa da bu yakın zamanda ortadan kalkacaktır.

Önde gelen bankalarımızdan birinin yaklaşık 600 sunucusunu sanallaştırarak %90.2 lik bir kazanım elde ettiğini açıklaması, sektördeki gelişmelerin korkulara teslim edilemeyecek kadar yüksek kazanımlar sağladığının en somut örneğidir. Diğer taraftan sanallaştırmanın kazanımlarını bir adım ileri götüren Bulut Bilişim sektöre hızlı bir giriş yapmış durumda.

Web tabanlı uygulamaları çalıştırmak için güçlü masaüstü bilgisayarlarından ziyade netbooklar fazlasıyla yeterli oluyor, dolayısıyla minimum kaynak kullanımıyla günümüzün en güçlü kişisel bilgisayarlarının performanslarına erişilebilir mümkün. Bu yüzden Bulut Bilişim kullanan bilgisayarların düşük kapasiteli sabit diske, belleğe ve işlemciye sahip olması, performans kaybına neden olmazken düşük donanım maliyetlerini beraberinde getiriyor.

Tüm bu gelişmeleri göz önüne aldığımızda Green IT konseptinin başarılı olma şansı çok yüksek çünkü verimli enerji tüketen ürün ve süreçlere yapılacak yatırımın işletmeler için olumlu sonuçlar doğurduğunun somut örnekleri firmaları bu yönde yatırım yapmak için cesaretlendirmekte.

Önümüzdeki beş yıl içerisinde enerji tüketimi çoğu veri merkezi için temel bir harcama gideri olacak. Doğru bir yaklaşımla, modern Green IT operasyonlarının ayarlanma maliyeti, eski sistemlere oranla sağlanan enerji tasarrufuyla iki yıl içerisinde yapılan yatırımı amorti edebilecektir.

İşini daha iyi yönetmek isteyenlere benzersiz iş çözümleri!

Portal İçinde Yönetişim: ERP, CRM, HR, CMS, LMS, B2B, B2C, Project Management ve daha fazlası...



Workcube E-İş Sistemleri A.Ş.
katip salih sokak. no: 24, 34718 koşuyolu - İstanbul
www.workcube.com Tel: 0216 428 39 39 (pbx)

 **workcube®**
entire solution for e-business

ERP + CRM + SCM

İnsan Kaynakları Yönetimi

Fiziki Varlık Yönetimi

Eğitim Yönetim Sistemi

İçerik Yönetim Sistemi

Dijital Varlık Yönetimi

İşbirliği ve Proje Yönetimi

İletişim Yönetimi

B2B + B2C

+

Workcube

