

2021 için Güçlü Bir ERP Stratejisi

Ergin Öztürk
CEO, IFS Türkiye



Advertise at ERP News and increase your visibility in 2020

advertise@erpnews.com





Yagmur Sahin

CEO
Harun DOYURAN
harun@erpnews.com

GENEL MÜDÜR
Pinar SENGUL
pinar@erpnews.com

EDİTÖR
Yagmur SAHİN
yagmur@erpnews.com

EDİTÖR YARDIMCISI
Burcu Nihal DEMIRCI
burcu@erpnews.com

SANAT YÖNETMENİ
Sena Çarlık
sena@erpnews.com

REKLAM VE İŞBİRLİKLERİ İÇİN
advertise@erpnews.com

BİZİ ZİYARET EDİN
www.erpnews.com

EDITOR YAZISI

Geride bıraktığımız yıl, izlediğimiz bilim kurgu filmlerini aratmayacak derecede şok edici ve zorlayıcı bir yıldır. Pandemi hem bireysel hem toplumsal yaralar açmaya devam ederken, iş dünyası açısından da bir devrimin ışığını yaktı. Uzun yıllardır konuşulan kavramlar bir gecede gerçeğe dönüştü. Dijital dönüşümün önemini her yazımızda hatırlatırken, şimdi olmazsa olmaz demek zorunda kaldığımız bir döneme girdik. İşletmelerin bir an önce dijitalleşmek istediği bu dönemde, ERP HABER olarak bu ihtiyaca bizler de yanıt vermek istedik ve bir süredir ara verdiğimiz ERP HABER Dergisini tekrar hayata döndürdük.

Bu sayımızda, siz değerli okuyucularımıza pandeminin bize kazandırdığı uzaktan toplantı özelliğini kullanarak, farklı röportajlar sunuyoruz. Endüstrinin lider isimlerine sizler için '2021 yılında nasıl güçlü bir ERP stratejisi oluşturulur?' sorusunu sorduk ve onlar da sizler için tüm samimiyetleri ile yanıtladılar. Buradan her bir konuğuma bizlere zaman ayırdıkları için tekrar teşekkür ederim.

Birçok işletme gibi sizler de dijital dönüşüm süreçlerinizi bir an önce hızlandırmak istiyorsanız, bu sayımızın yolunuza ışık tutacağına inanıyorum. Yolda karşınıza çıkabilecek engelleri, uygulamanız gereken stratejileri, başarılı olmak için küçük ipuçlarını ve daha fazlasını endüstrinin uzman isimlerinden dinleyebilirsiniz.

Her sayımızda, dijital dönüşüm yolculuğunuzu aydınlatmaya devam edeceğiz!

Bir sonraki sayımızda görüşmek üzere...

İÇİNDEKİLER

Sayı # 20 , Ocak 2021



canias4.0 TEKNOLOJİSİYLE TANIŞIN

Haber,

06

PLASET PLASTİK DE LOGIN ERP'Yİ TERCİH ETTİ

Haber,

08

IFS TÜRKİYE'NİN BAŞARISININ PERDE ARKASINDAKİLER

Ergin Öztürk ile Röportaj
CEO, IFS Türkiye

10

KURUMSAL DİJİTAL DÖNÜŞÜM

Orkun Dernek ile Röportaj
Türkiye Genel Sektör ve İş Ortakları'ndan Sorumlu
Genel Müdür Yardımcısı , SAP

14

MONETA, BULUTUN GÜCÜ İLE İŞLETMELERİN BÜYÜMESİNE YARDIMCI OLUYOR

Serkan Pakhuyulu ile Röportaj
Kurucu Ortak, Moneta

16

TÜRKİYE'DE İLKLERİN ÖNCÜSÜ; itelligence'İN BAŞARISININ PERDE ARKASI

Dr.Abdülbahri Daniş ile Röportaj
CEO, itelligence

20

CoreSys, YENİ YILDA 5 PROJİYİ CANLIYA ALDI!

Haber,

23

abas TÜRKİYE, PANDEMİ DÖNEMİNDE MÜŞTERİLERİNE AVANTAJ SAĞLAMAYA DEVAM EDİYOR!

Serhan Oralp ile Röportaj
Genel Müdür Yardımcısı, abas

24

MARKA BAĞIMSIZ KURUMSAL KAYNAK PLANLAMA YAZILIMLARI ONLINE EĞİTİM PORTALI ERP KAMPÜS (WWW.ERPKAMPUS.COM) İLK İŞ ORTAKLIĞINI ABAS ACADEMY İLE GERÇEKLEŞTİRDİ.

Haber,

28

İGA PASS OPERASYONUNDA KULLANILAN SAP C/4HANA E-TİCARET HİZMETLERİ, DETAYSOFT'UN DANIŞMANLIĞINDA UYGULAMAYA ALINDI

Başarı Hikayesi

29

CORESUS BAŞARILI PROJELERE İMZA ATMAYA DEVAM EDİYOR

Levent Bayoğlu ile Röportaj
Kurucu, CoreSys

32

POLIFARMA SAP S/4HANA PROJESİ TÜRKİYE'DE UZAKTAN CANLIYA ALINAN İLK SAP PROJELERİNDEN BİRİ OLDU

Haber,

35

SORGERA TECRÜBESİ İLE DİJİTAL DÖNÜŞÜMÜNÜZE YÖN VERİN!

Serpil Mermer ile Röportaj
Kurucu Ortak, Sorgera

36

LOGOSOFT, PANDEMİ DÖNEMİNDE MÜŞTERİLERİNİN İŞ SÜREÇLERİNİ KEŞİNTİSİZ DEVAM ETTİRMESİNİ SAĞLADI

Aylin Güllü ile Röportaj
Satış ve Pazarlama Direktörü, Logosoft

40

ZOHO'NUN SUNDUĞU AVANTAJLAR İLE İŞ SÜREÇLERİNİZE VERİM KATIN!

Haluk Çavuşoğlu ile Röportaj
Kurucu, Cloudyflex

44

BAŞARILI BİR İŞ SİSTEMLERİ KURULUM PROJESİNİN PUĞ NOKTALARI NELERDİR:

Köşe Yazısı, Aynur Şenol
Leadership ve Takım Koçu, Genos Duygusal Zeka Uygulayıcısı,
Endüstri Mühendisi

48

SANAYİDE DİJİTAL DÖNÜŞÜM VE ERP

Köşe Yazısı, Murat Özanlar
Kurucu, Key of Change

50

LOGO YAZILIM ÇÖZÜMLERİYLE İNŞAAT SEKTÖRÜNDE DİJİTAL DÖNÜŞÜM

Haber,

52

İLERİ ÜRETİM PLANLAMA İLE ZAMAN VE KAYNAK VERİMLİLİĞİ

Makale,

54

NEBİM V3 İŞ ORTAĞI YAPISI İLE TÜM İŞ ORTAKLARIMIZIN İŞ SÜREÇLERİNİ MERKEZDEN KOLAYLIKLA YÖNETEBİLİYORUZ

Başarı Hikayesi,

55

ORACLE, TÜRKİYE'DE BULUTUN BENİMSENMESİNİ HIZLANDIRIYOR VE EN BÜYÜK TÜRK ŞİRKETLERİNİN DİJİTALLEŞME ÇALIŞMALARINI DESTEKLİYOR

Deniz Sağcı
Türkiye Kurumsal İletişim Müdürü, Oracle

56

HALKBANK SIRA VERME VE LOBİ YÖNETİMİ SİSTEMİ PROJESİ

Başarı Hikayesi,

58

KATILIMCILAR

IFS, Ergin Öztürk

Moneta, Serkan Pakhuylu

Sorgera, Serpil Mermer

CoreSys, Levent Bayoğlu

Cloudyflex, Haluk Çavuşoğlu

abas, Serhan Oralp

Logosoft, Aylin Güllü

itelligence, Dr. Abdülbahri Danış



canias4

TECHNOLOGIES

canias ERP

CANİAS4.0 TEKNOLOJİSİYLE TANIŞIN

canias4.0 ile firmanız Endüstri4.0'a hazır

caniasERP ile herhangi bir arayüz olmadan tüm gereksinimlerinizi haritalayabileceğiniz ve yüksek esneklik, kişiselleştirilebilirlik ve geniş modüler işlevsellik gibi güçlü yönleri olan bir iş çözümü sahip olursunuz.

Ancak şimdi, teknoloji ve dijitalleşmenin çok hızlı geliştiği günümüzde, müşterilerimize daha da fazlasını sunmak istiyoruz! Bu nedenle çalışmalarımızı bir adım daha ileri taşıdık: canias4.0 ürünümüz ile size bundan böyle eksiksiz bir Endüstri 4.0 çözümü sunuyoruz. canias4.0 çatısı altında, IAS'nin sizi geleceğe hazırlayan tüm ürünlerini bulabilirsiniz. ERP bu ürünlerden yalnızca bir tanesi!

canias4.0, size kapsamlı işlevleri ve teknolojileri sunar, bunları nesnelerin interneti (IoT) ve big data'nın önemli işlevleriyle birleştirir. Böylece, canias4.0 kullanıcıları, yüksek esneklik ve bireyselleştirilebilirliğin yanı sıra en son teknolojilere de sahip olur. canias4.0 sayesinde artık güçlü bir ürün yelpazesi içinden Endüstri4.0 gereksinimlerinize uyacak şekilde düzenleme yapma fırsatına sahipsiniz.

Endüstri 4.0 akıllı fabrikanızı kurmak için doğru çözüm

Ama hepsi bu kadar değil... Yeni markamızla birlikte web sitemizi de güncelledik! Çözümlerimiz ve mevcut teknolojik gelişmelerle ilgili önemli bilgiler paylaştığımız web sitemiz, artık çok daha fazlasını sunuyor: Şirketinizin büyüklüğü ve sektörünüz için

Haber

gerekli olan çözümleri çevrimiçi yapılandırabileceğiniz bir araç sunuyoruz.

Yeni web sitemizde caniasERP, IoT, big data ve diğer teknolojilerimizi incelerken aynı zamanda Endüstri 4.0 yolculuğunda kendi ihtiyaçlarınızı keşfedebilirsiniz.

canias40.com adresinden bize ulaşın.

Endüstri 4.0 teknolojisine uyumlu özellikler, ERP sisteminizi tamamlayabilir:

IoT

İş süreçlerinizi mükemmel şekilde ölçmek ve analiz etmek için otomasyon teknolojisini kullanın: IoT-Gateway, IoT-Connector ve Otomasyon (AUT) ve Üretim Zekası (PRI) modülleriyle çeşitli donanım

bileşenleri ile uygun şekilde desteklenebilen, optimum teknik koşulları oluşturuyoruz.

Big Data

Verilerinizi süreçleriniz ve faaliyetleriniz için karlı bir şekilde kullanın: iasDB ile big data ve ERP süreçlerini işlemek için optimize edilmiş, gelişmiş bir veritabanı yönetim sistemi sunuyoruz. Yedekleme, yüksek kullanılabilirlik ve yük dengeleme senaryolarında birincil veritabanını arşivlemek ve çoğaltmak için çeşitli çözüm yollarına sahip olabilirsiniz.

[Yeni web adresimize bir göz atın.](#)

Yeni teknolojilerimiz konusunda bizim kadar hevesli olduğunuza inanıyor ve geri bildirimlerinizi dört gözle beklediğimizi bilmenizi istiyoruz.



| canias Hakkında

Dijital dönüşümün hızını canias4.0'ın gelişmiş teknolojisi ile yakalayın

Industrial Application Software (IAS) olarak, firmaların dijital dönüşümlerinde ihtiyaç duydukları tüm çözümleri sunma hedefimizle, her gün artan kapasite ve performans ile çalışıyoruz. Her geçen gün ar-ge çalışmalarını arttırarak yoluna devam eden IAS, sektörlere özel sunduğu çözümleriyle firmaların işini kolaylaştıran ve en düşük maliyet ile en yüksek performansı sağlayan teknolojilerini sunuyor. Kendi teknolojisini üreten bir firma olarak IAS, çözümlerini canias4.0 ürünü çatısı altında, kendi yazılım dili olan TROIA geliştirme platformu ile geliştiriyor. Web-Client versiyonu ile çözümlerini tarayıcı özelliği bulunan her cihaz üzerinden müşterilerine ulaştıran IAS, ERP, IoT, Cloud ve Büyük Veri çözümleriyle teknolojisini sürekli geliştirmeye devam ediyor.

- 1989 yılında Yaşar Hakan Karabiber tarafından Karlsruhe, Almanya'da kuruldu.
- ERP çözümleri, otomasyon, IoT ve iş zekası teknolojilerinde uzmanlaştı.
- 1000'den fazla müşteri ve 30.000'den fazla kullanıcısı ile 32 ülkede 16 dilde hizmet vermekte.
- Almanya, Türkiye, Hindistan, Birleşik Arap Emirlikleri, Güney Kore, İsviçre ve Amerika Birleşik Devletleri'nde ofisleri bulunuyor.
- Sürekli genişleyen iş ortağı ağı ile dünyanın her yerine hizmet vermekte.



Login PLASET PLASTİK DE LOGIN ERP'Yİ TERCİH ETTİ

Türkiye'de Plastik Endüstrisinin yaşama geçtiği 1961'den beri tam 45 yıldır Türk Ekonomisine hizmet veren Plaset ile 1989'dan bu yana işletmelerin iş süreçlerini yönetmek için çözüm ve hizmet sağlayan Login Yazılım anlaşma sağladı.

Barındırdığı yüksek teknoloji ve uzman kadrosu ile her ürünü tasarım aşamasından sevkiyata kadar, en iyi kalitede üretmeyi, üretim stratejisi olarak benimseyen, geniş ürün yelpazesi ve "İdeal Ürün" kavramlarını yüksek kalite potasında eriterek sunan; üretimini yeniden

yapılanarak, yeni logosu, toplam kalite politikası ve çağdaş üretim standartları ile sürdüren; sektöründe öncü, yenilikçi ve plastik ambalajda kalite çitasını belirleyen ender kuruluşlardan biri olma özelliğini sürdüren Plaset, 2021 yılı itibarıyla tüm iş süreçlerini; sunduğu kapsamlı hizmet ve çözümleriyle müşterilerinin hızlı, gerçekçi ve güncel bilgi akışı sayesinde, önemli ve ihtiyaç duyulan bilgileri en verimli şekilde kullanıp, doğru ve zamanında kararlar vererek başarı elde etmelerine yardımcı olan Login ERP ile yönetiyor olacak.

| Login Hakkında

1989'dan bu yana yenilikçi ve özelleştirilmiş kurumsal iş çözümleri üretmeye odaklanan Login Yazılım, müşterilerinin her türlü taleplerine en hızlı şekilde yanıt verme ilkesiyle hareket ediyor. Login Yazılım, her sektör ve ölçekteki işletmelerin verimli performans, doğru ve zamanında karar, yüksek karlılık, öne çıkaran rekabet gücü, istikrarlı büyüme, sağlam ve yenilikçi iş yönetimi beklentilerini ve hedeflerini karşılayan çözüm ve uygulamalar geliştiriyor. %100 Türk firması olarak, kendi yetiştirdiği güçlü, deneyimli, uzman kadrosuyla da öne çıkan Login Yazılım, müşteri odaklı yaklaşımıyla, yüzde yüz sorumluluk ilkesiyle hizmet vererek, müşterilerinin her zaman yanında yer alıyor. Kaynakların bütünsel bir yapıda yönetilmesine ve bir işletmedeki tüm işlemlerin raporlanabilir veriye dönüştürülmesine olanak sağlayacak çözümler sağlayarak firmalara doğru zamanda doğru karar vermelerine yardımcı olacak araçlar sunma görevini benimseyen Login Yazılım, gelecekte de bu misyonunu kaybetmeyecek, her geçen gün daha da iyi çözümlerle müşterilerine hizmet sunacaktır. Kendi ürettiği, geliştirmeye açık, esnek çözümlerini, yenilikçi ve sorumlu bakış açısıyla sürekli güncelleyerek, değişen iş koşulları, ihtiyaçları ve müşteri beklentilerine uygun hale getiren Login Yazılım, müşterilerine özel ihtiyaçları karşılayan özel çözümler de geliştiriyor. Mevcut çözümlerine eklediği bu özel çözümleriyle sürekli yenilenen ve gelişen bir çözüm portföyü sunuyor. Kullanımı kolay çözümleriyle işletmelerdeki kullanıcıların sistemleri benimsemesini ve verimli kullanmasını hızlandırarak, yatırımın geri dönüş süresinin kısalmasına katkı sağlıyor. Sunduğu kapsamlı hizmet ve çözümleriyle müşterilerinin hızlı, gerçekçi ve güncel bilgi akışı sayesinde, önemli ve ihtiyaç duyulan bilgileri en verimli şekilde kullanıp, doğru ve zamanında kararlar vererek başarı elde etmelerine yardımcı oluyor. Müşterileri için tasarladığı, geliştirdiği ve kurduğu sistemlerle firmaların asıl işlerine odaklanıp yoğunlaşmalarına, değişen dinamiklere uyum sağlamalarına, bu sayede rekabette öne çıkmalarına olanak tanıyor.



GELECEĞE YATIRIMIN

HER NOKTASINDA IFS

Yarının dünyasında rekabette bir adım öne geçirecek 'size özel' kurumsal çözümler IFS'de. Kurumsal kaynak planlamanın basit, esnek ve verimli haliyle mutlaka tanışın. Geleceğe yatırım yapanların global tercihi IFS tecrübesiyle, işinizin her noktasında farkı yaşayın.

[ifs.com](https://www.ifs.com)





IFS TÜRKİYE'NİN BAŞARISININ PERDE ARKASINDAKİLER

Ergin Öztürk ile Röportaj
CEO , IFS Türkiye

Global anlamda yazılım pazarının lideri olan IFS, farklı felsefesi ve odaklandığı sektörlerdeki başarısı ile adından söz ettirmeye devam ediyor. IFS Türkiye'nin CEO'su Ergin Öztürk ile IFS'in hem globaldeki hem de Türkiye'deki başarısını konuştuk. Röportajımızı buradan izleyebilirsiniz:

https://www.youtube.com/watch?v=PQLi5s5wJkw&ab_channel=ERPNews

1- Öncelikle okuyucularımıza kendinizden ve IFS ile yollarınızın nasıl kesiştiğinden bahseder misiniz?

İstanbul Teknik Üniversitesi Makine Mühendisliği bölümünden mezun olarak, master programını tamamladım. Bilgisayar ve teknolojiye her zaman ilğim vardı ama sadece kod yazmak sıkıcı geliyordu, aynı zamanda iş süreçleri beni heyecanlandırıyordu. Her ikisinin bir arada olduğu bir alan var mıdır

Röportaj

diye düşünürken, o dönem çalıştığım şirkette ERP implementasyon projesinde anahtar kullanıcı olarak görev aldım ve istediğim işin kesinlikle ERP alanında olduğunu da böylece fark etmiş oldum. 1998 yılında, IFS 'in o dönemki distribütörlerinin proje yöneticisi aradığını öğrenerek, başvuru yaptım ve IFS kariyerim de böylece başlamış oldu. Ardından 2004 yılında global olarak IFS, Türkiye'ye ofis açma kararı aldı. Yerli ve yabancı ortaklarla IFS Türkiye merkez ofisi açıldı. Hem yerli hem yabancı ortakların olması, bize fazlasıyla güç kattı. Müşterilerin değişken talepleri ve değişen şartlara oldukça iyi bir şekilde adapte olabildik.

"

TÜRKİYE'DE MÜŞTERİ SAYISI OLARAK BAKTIĞINIZDA, GLOBAL ERP'LERİN İÇERİSİNDE 2. SIRADA YER ALIYORUZ. BU BAŞARININ ARDINDA İSE HER ZAMAN UZUN VADELİ ADIMLAR ATMAMIZIN BÜYÜK PAYI VAR.

IFS Türkiye olarak, başlangıçta 10 müşterimiz olduğunu hatırlıyorum. Şu anda ise yaklaşık 500 müşterimiz var. Türkiye'de müşteri sayısı olarak baktığınızda, global ERP'lerin içerisinde 2. sırada yer alıyoruz. Bu başarının ardında ise her zaman uzun vadeli adımlar atmamızın büyük payı var. IFS, 1983'ten bu yana hizmet verirken IFS Türkiye 2004 yılından bu yana kesintisiz bir şekilde hizmet sağlamaya devam ediyor. O günlerden bugüne dek hep büyüdük ve müşterilerimize, Pazar payımıza baktığımızda bu büyümeden oldukça memnun olduğumuzu söyleyebilirim.

2- IFS, yazılım endüstrisinde uzun yıllardır lider isimler arasında yer alıyor. Bu başarının sırrı ve sürekliliğinin ardında neler var?

CEO'muz Darren Ross'un sunumunda da bahsettiği üzere, IFS'in ilham veren bir felsefesi var. Bu felsefe, dünyanın en rekabetçi pazarlarından biri olan kurumsal iş uygulamaları pazarında, firmaların bir adım öne çıkmasına yardımcı olabilir. IFS, en başından bu yana odak noktasını değiştirmeden ilerliyor. Her ülkede spesifik ve birbirine benzer ürünler bulabildiğiniz bugünlerde, biz IFS olarak belirli uzman olduğumuz

endüstriler seçiyoruz. Çünkü, yaptığımız işin yazılımdan öte doğrudan işle alakalı olduğunun bilincindeyiz. Dolayısıyla önceliğimiz, hizmet vereceğimiz işi, konuyu, endüstriyi bilmek ve bu konudaki uzmanlığımızı müşterilerimize sunmak. Açıkçası bugünün dünyasında her endüstride uzman olmak söz konusu olamaz. Örnek vermek gerekirse, IFS olarak en güçlü olduğumuz endüstrilerden bir tanesi savunma sanayisi. Türkiye'de FNNS'den tutun da Havelsan Teknoloji Radar'a dek yaklaşık olarak 30 müşterimiz var. Yine, kurumsal varlık yönetimi güçlü olduğumuz bir diğer alan. Bu alanlarda sunduğumuz hizmet bir çözümden ibaret değil, aynı zamanda bir know-how. Bu da bizden hizmet satın alan şirket için büyük bir avantaj sağlıyor. Farklı endüstrilerde edindiğimiz tecrübe ve know-how'ı birleştirerek, müşteriye ulaştırdığınızda, onlarla aynı dili konuşmaya başlıyorsunuz ve iyi olduğunuz bir endüstride sağlam adımlarla ilerlerseniz, global anlamda bir güce sahip oluyorsunuz.

Bu konuda 'Dertler Teorisi' adını verdiğim bir teorim var. Bunu kısaca özetlemem gerekirse; bir Türk şirketine gidiyoruz ve bize bütün dertlerini anlatmasını istiyoruz. O dertlerin de bir kalitesi var. Kimi firma, stok takibi yapamıyorum derken kimisi FMEA analizi yapamıyorum diyor. Kimi sorunlar çok yüksek değerlerde taleplere dönüşürken, kimisi ise oldukça standart düzeyde kalıyor. Firmalar, globaldeki rakipleri ile aynı dertlere sahip olduğunda, artık dünya standardında bir noktaya ulaşabilirler. Bu noktanın şirketinizin büyüklüğü, küçüklüğü ya da cirouyla bir ilgisi yok.

"

IFS OLARAK UZMAN OLDUĞUMUZ ENDÜSTRİLER İLE ÇALIŞIYORUZ. ÇÜNKÜ, YAPTIĞIMIZ İŞİN YAZILIMDAN ÖTE DOĞRUDAN İŞLE ALAKALI OLDUĞUNUN BİLİNCİNDEYİZ.

3- Pandeminin yarattığı yeni dünya düzeninde, IFS Türkiye olarak müşterilerinize ne gibi avantajlar sağladınız?

Biz ve bizim gibi şirketler, yıllardır entegre bir şekilde çalışmanın, insanlardan bağımsız süreçler oluşturma ve uzaktan erişimin kıymetini

müşterilerimize aktarıyordu. Bu pandemi dönemi ile birlikte, müşterilerimiz faydaları daha net bir biçimde görebildiler. Bu dönemin bir diğer avantajı da IFS'in uçtan uca çözüm sunması oldu. Sadece müşterilerimizi evden çalıştıklarında da iş süreçlerinin sorunsuz bir şekilde ilerleyebileceği noktasında, biraz rahatlatmamız gerekti. Bunların yanı sıra, savunma sanayi gibi dışarı kapalı endüstrilerde, yerinde hizmet vermemiz gerekti. Bu konuda da hybrid çalışma modelini uygulayarak, müşterilerimizin IFS'ten maksimum fayda sağlaması için elimizden geleni yaptık. Bu süreçte satış, danışmanlık ve teknik ekibimizde de yeni arkadaşlarımız katıldı. Pandeminin başından itibaren, ürünlerimize olan talepler yoğunlaştı ve müşteri sayımızda artış oldu.

Yine bu dönemin en kritik noktalarından biri etkinlikler oldu. Pandemi öncesinde fiziksel olarak gerçekleştirdiğimiz, gelecek yatırımcıları etkinliğimiz, globalde çok beğenildi ve daha farklı bir formatla uygulandı. Her gün 3 ya da 4 online etkinlik ile farklı endüstrilerden hikayelere, workshoplara yer verildi. Bizim de Türkiye'den çok fazla müşterimiz ve müşteri adayımız bu etkinliklere katıldılar ve bu sayede şu anda dünyada, kendi endüstrilerinde kimin ne yaşadığını görmüş oldular.

Son olarak, IFS Türkiye olarak, geçtiğimiz yıl, İtalya, İspanya, Latin Amerika ile birlikte Zoran Radumilo'nun liderliğinde, High Grow Potential, isminde bir region içerisinde yer aldık.



GEÇTİĞİMİZ YIL, SATIŞ, DANIŞMANLIK VE TEKNİK EKİPLERİMİZE YENİ ARKADAŞLARIMIZ KATILDI. PANDEMİNİN BAŞINDAN İTİBAREN ÜRÜNLERİMİZE OLAN TALEPLER YOĞUNLAŞTI VE MÜŞTERİ SAYIMIZDA ARTIŞ OLDU.

4- Dünyanın deneyimlediği bu sıra dışı kriz, beraberinde birçok değişikliği ve zorunlu bir dönüşümü getirdi. ERP endüstrisi açısından bu değişim ve dönüşümü değerlendirdiğinizde, endüstrinin geleceğine dair öngörüleriniz nelerdir?



FİRMALAR GELENEKSEL TEKNOLOJİLERLE VE İŞ YAPIŞ BIÇIMLARI İLE MODERN İŞ YAPIŞ BIÇIMLARI ARASINDA KALMIŞLARDI. PANDEMİ İLE BİRLİKTE BU ARADA KALMA HALİ SON BULDU.

Bu dönemin bizim endüstrimiz açısından birçok avantajı oldu. Bu dönemle birlikte bizler kredibilite kazandık. Daha önceden iş uygulamaları ya da teknolojik ürünler, firmalar için zaman zaman kullanılmayan hatta iş süreçlerinin çoğu dönemde, sistem dışında yapıldığı alanlardı. Firmalar geleneksel teknolojilerle ve iş yapış biçimleri ile modern iş yapış biçimleri arasında kalmışlardı. Bir nevi araftalardı diyebiliriz. Bu dönem, tüm bu durumları bıçak gibi keserek, iş yapış biçimlerini kökten değiştirdi. Aslında Covid-19 ile birlikte bir gecede eski sistemler kapandı ve yeni sistemlere geçildi diyebiliriz. Pandeminin yarattığı bir diğer ilginç durum da yeni bir icat yapılmamış olması. Aslında bugün kullandığımız tüm uygulamalar aslında çok uzun zamandır vardı, sadece kullanılmıyorlardı. Önümüzdeki dönemde de parlayan yıldızın teknoloji olacağını söyleyebilirim.

5- ERP seçimi her zaman organizasyonlar açısından zorlayıcıydı. Bugün ise her zamankinden çok daha zor bir hal aldı. Dijital dönüşüm için henüz bir adım atmamış olan işletmeler için ERP seçimi adına ne gibi tavsiyeler verirsiniz?

Dijital dönüşüm uzun yıllardır çok konuşulan ama insanların aslında tam olarak anlamadığı konulardan birisi. Dijital dönüşüm, içinde dijital kelimesi olmasına rağmen asıl bakılacak olan bölüm dijital bölümü değil, dönüşüm kelimesi. Firmalar aslında bu kelimeyi, bir stratejik hareket, bir iş olarak görmeliler. Firmaların teknolojiyi kullanarak, işlerinde verimlilik ve rekabet avantajı sağlamaları gerekiyor. Kısacası bir şeyi dijitalleştirmek ayrı bir şey, bir şeyi dönüştürmek ayrı bir şey. Basit bir benzetmeyle, plak analog bir cihaz, bunu dijitalleştirdiğinizde ise mp3 oluyor. Ama burada önemli olan şey mp3, plaktan daha iyidir gibi bir

Röportaj

anlama gelmiyor. Hatta kayıplarınız bile olabilir. Bir şey dijitalleştirildiğinde daha iyi olmak zorunda değildir. Spotify ise bu anlamda bir dönüşümdür. İnsanların öncelikli olarak bunu göz önünde bulundurması gerekiyor.

"

**BİR ŞEYİ
DİJİTALLEŞTİRMEK
AYRI BİR ŞEY, BİR ŞEYİ
DÖNÜŞTÜRMEK AYRI
BİR ŞEY.**

Şirketinizde, işletmenizde dijital dönüşümle ilgili bir şey düşünüyorsanız, öncelikle neye ulaşmak istediğinizi belirlemeniz fayda vardır. Dijital dönüşümün üç temel etkisi vardır;

- Organizasyonel verimlilik
- Karlılık
- Maliyet

ERP ise bu üç temel etkinin omurgasını oluşturur. Fakat asıl fayda sağlanacak alan kuşkusuz ki yeni iş modelleridir. Firmalar, dijital dönüşüm için karar alacakları zaman olabildiğince basit ve yalın olmalı. Bir diğer konu ise cesaret! Yine insan faktörü her endüstride olduğu gibi ERP endüstrisi için oldukça kritik bir öneme sahip. Anahtar kullanıcının kalitesi ile projenin başarısı kesinlikle doğru orantılıdır.

6-ERP endüstrisinin merkezinde başından bu yana değişim ve dönüşüm var. Her yıl değişen trendler, işletmelerin rekabet ortamındaki konumlarını belirliyor. Yazılım endüstrisindeki tecrübenizin ışığında, 2021 yılında ERP seçimi adına firmalara neler önerirsiniz?

| IFS Türkiye Hakkında

IFS Dünya genelinde Üretim, Dağıtım, Servis ve Bakım-Onarım yapan şirketler için entegre Kurumsal İş Yazılımları (ERP/EAM/FSM/MRO) geliştirir. 4000 çalışanı ve büyüyen ekosistemi ile 10.000'den fazla müşteriye hizmet verir. IFS sadece uzman olduğu sektörlerde çalışır. Ve uzman olduğu sektörlerde hizmet verdiği şirketlerin uçtan uca tüm ihtiyaçlarını yıllar içinde geliştirdiği uzman çözümler ile karşılamayı amaçlar. Bu uzmanlık hizmet verilen şirketlerin dijital dönüşümün avantajlarından faydalanarak kaynaklarını en iyi şekilde kullanabilmesini ve sürdürülebilir başarılar kazanmasını hedefler. Bağımsız araştırma şirketlerinin raporlarında çalışılan tüm sektörlerde IFS "liderler" alanında konumlandırılır. IFS aynı zamanda kendi alanında en çok tavsiye edilen şirketlerden biridir.

İTÜ'den hocam Halefşan Sümen'in bir sözü sanırım bu soruyu gayet güzel yanıtlıyor; 'Yazılımın iyisi kötüsü yoktur, size uyanı ve size uymayanı vardır'

Firmaların dikkat etmesi gereken en önemli nokta, bu işin en iyisi diye bir kavram olmadığıdır. En yaygını, en ünlüsü ya da en çok para kazananı olabilir. Ama bu noktada organizasyonların şunu düşünmeleri gerekiyor; en yaygın ürün, ekibiniz, endüstriniz, vizyonunuz ya da bakış açınızla uyumlu mu? Dolayısıyla firmalar, ERP seçimi yaparken, çok kalabalık olmayan düzgün bir ekiple organizasyonları için en doğru ürünün ne olduğuna ciddi anlamda çalışmaları gerekiyor.

2021 yılı için değerlendirdiğimizde ise bir ürün hem bulutta hem de on-premise çalışmıyorsa hem satın alma hem kiralama yöntemleriyle verilemiyorsa, zaten o ürüne hiç bakmaya bile gerek yoktur. Çünkü pandemi ile birlikte öne çıkan en önemli teknolojilerden biri kuşkusuz ki bulut teknolojisi oldu. Ürüne erişiminiz kesinlikle %100 platform bağımsız olmalı.

7- Yaptığımız bir araştırmaya göre IFS, FSM, Gartner gibi bağımsız araştırma şirketlerinde lider konumda yer alıyor. Peki, IFS'in ERP dışında odaklandığı diğer ürünlerden de bahsedebilir misiniz?

Biz IFS olarak, araştırma şirketleriyle çok çalışıyoruz buna önem veriyoruz. Geçtiğimiz yıllarda yaptığımız bir araştırmada müşterilerimize çok temel bir soru soruldu; "IFS yatırımı yaptığımızda ne kadar sürede geri dönüş sağlanıyor?" sorusuna yanıt olarak, müşterilerimizin verdiği cevap 15 ay olmuştu. 5 yılda da %400 kadar geri dönüş sağlayabiliyorsunuz. Binlerce soru sorarak, ürünlerin pazardaki konumunu tarafsız bir şekilde değerlendirildiğinde ortaya çıkan sonuçlar gerçekten çok kıymetli bir hal alıyor. Bu anlamda bakıldığında, IFS'in 3 tane ana ürünü var; amiral gemimiz her zaman ERP ve liderler kategorisinde yer alıyoruz. Bir diğer liderliğimiz ise kurumsal varlık yönetimi alanında. Üçüncü lider ürünümüz ise saha servis yönetimi olarak, birçok raporda yer alıyor.



KURUMSAL DİJİTAL DÖNÜŞÜM

Orkun Dernek ile Röportaj

Türkiye Genel Sektör ve İş Ortakları'ndan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı , SAP

1- Öncelikle bizlere kendinizden ve SAP Türkiye'deki rolünüzden bahseder misiniz?

2002 yılından itibaren SAP Türkiye organizasyonunda farklı kademelerde Satış, Müşteri ve İş Ortakları Yönetimi alanlarında sorumluluk üstlendim. Bugün itibarıyla Genel Sektör ve İş Ortakları'ndan sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak görevime devam ediyorum.

2- Geçtiğimiz yıl başlayan zorlu süreç, işletmelerin dijitalleşme adına gerçekleştirdikleri eylemler üzerinde oldukça büyük bir etki yarattı. Endüstrideki tecrübeniz ve uzmanlığınızın ışığında bu gelişmeleri değerlendirir misiniz?

Yaşadığımız zorlu sürecin çeşitli iş alanlarında, muhtelif büyüklükteki şirketlerde farklı şekillerde yansımalarını gözlemledik. Bu süreçten negatif yönde etkilenen işletmeler olduğu gibi pozitif etkilenen ve iş hacimlerini ciddi şekilde artıran şirketler de oldu. Ancak her iki grubun da ortak özelliği önceliklerini değiştirmeleri oldu. Birinci grup önlemlerle kendini korumaya

çalışırken, ikinci grup tüm kaynakları ile operasyonlarını destekleyerek kazancını maksimize etmek için çaba sarf etti. 2020 yılının ilk yarısında, bu yaklaşımlar doğrultusunda işletmelerin çoğu dijitalleşme adına çalışmalarını daha kontrollü planladılar. Bununla birlikte, tüm zorluklara rağmen dijitalleşme adına net aksiyon alan firmalar da oldu.

Yaz ayları yani yeni normal dönemi itibarıyla mevcut resmin kabullenilip dijitalleşme senaryolarının gündeme geldiğini gözlemledik. Bu dönemde, öncelikle pandeminin ilk 2-3 aylık döneminde bekle-gör stratejisini uygulayarak beklemeyi ve süreci izlemeyi seçen otomotiv yan sanayi ve kesikli üretim sektörleri başta olmak üzere; gıda, kimya, plastik, ağaç/orman ve kağıt ürünleri, elektrik-elektronik gibi iş kollarında hareketlenme yaşandı. Yıl sonunda tüm bu iş kollarında dijital dönüşüme dair projeler daha net konuşulmaya başlandı ve birçok işletmede de yeni projelerin hayata geçirilmesine karar verildi.

Türkiye'de faaliyet gösteren şirketler, geçmiş yıllardaki tecrübelerimize baktığımızda, kriz denebilecek durumlarda benzer bir yaklaşımı sergiliyorlar. Kriz durumlarında içlerine dönüp erteledikleri projelerini tekrar gündeme alıp başlatıyorlar. Mevcut durumu bir fırsat olarak değerlendirerek, krizin bitmesiyle beraber pazara daha güçlü ve büyüyerek çıkmayı hedefliyorlar. 2020'de bazı kurumlarda yine bu yaklaşımı gördük.

3- SAP Türkiye olarak bu süreçte müşterilerinize ne gibi avantajlar sağladınız?

Pandemi sürecinde, kurumların sorunsuz bir şekilde çalışmaya devam etmelerini sağlayacak kurumsal uygulama ve yazılımlar sunmak en önemli önceliğimiz oldu.

SAP olarak, pandeminin ilk gününden itibaren hızla harekete geçerek kesintiye uğrayan iş süreçlerini desteklemek için belirli çözümlerimizi tüm kurumların erişime ücretsiz olarak açtık. Tedarik zincirindeki aksamaları önlemek için SAP Ariba Discovery, çalışanlarla kesintisiz ve güvenilir iletişim kurmak için Qualtrics Remote Work Pulse gibi çözümlerimiz şirketler tarafından ilgiyle takip edildi ve kullanıldı. Örneğin SAP'nin en köklü müşterilerinden Koç Holding pandeminin başladığı ilk günlerde çalışanlarının sağlık ve mutluluğunu odağına alarak SAP Qualtrics Remote Work Pulse anketi ile 95 bin çalışanın endişe ve beklentilerini anlık analiz ederek onlara çok hızlı şekilde çözümler sundu.

SAP Türkiye olarak yaşanan süreci yoğun bir biçimde, müşterilerimizle ve dönüşüme aday şirketler ile çalışarak geçirdik. Kısa, orta ve uzun vadede dijital dönüşümde seçenekleri ve olasılıkları tartıştık. Hızlı hayata geçecek örnek projeler tasarladık ve 2020 bitmeden de bunların bazılarını hayata geçirdik.

4- Dijital dönüşüm bir trend olmaktan çok zorunluluğa dönüşmüşken, henüz dijital dönüşüm için adım atmamış olan firmalara ne gibi tavsiyeler verirsiniz?

Büyük ya da küçük ölçekte olması fark etmeksizin yenilikçi bir fikirle yola çıkan tüm firmaların kazançlı çıktığını görüyoruz. Kurumlara öncelikli tavsiyem, dijital dönüşümü gözlerinde büyütmeleri olur. Çünkü dönüşüm gerçekleşip sona eren bir döngü değil; devam edip yaşayacak, farklılaşacak, işletmelerin sadece içinde değil ekosistemlerinde de yaygınlaşacak bir evrim süreci. Değer üretilebileceği görülen, kazanç sağlayacak alanları net belirleyip projelendirmede aşamalar koyan, fazlandıran, kazanımlar gördükçe yeni planlar ve modeller oluşturan başarılı yerel ve global firmaların giderek arttığına tanıklık ediyoruz. Ayrıca, hızlı kazanımların elde edilmesinin başarı ve süreklilik adına çok kritik olduğunu da vurgulamak isterim.

5- ERP sistemleri söz konusu olduğunda, projelerin başarısı üzerinde birden fazla parametrenin etkili olduğunu söyleyebiliriz. Başarılı bir ERP projesinin kritik önem taşıyan koşullarından biri de güçlü bir ERP stratejisi. 2021 yılında firmalar nasıl güçlü bir ERP stratejisi oluşturabilirler?

Güçlü bir kurumsal kaynak planlama (ERP) stratejisi oluşturmada birden fazla parametrenin etkili olduğunu belirtmek isterim. Öncelikle kurumlar kısa, orta ve uzun vade iş ve yatırım planları ile tamamen bütünleşik olarak stratejilerini ele almalı. Kazanım hedefleri, kaynaklar ve bütçeler net olarak belirlenmeli. Bilgiyi ve tecrübeyi kurum içerisinde tutabilmek için bir ERP dokümantasyon kütüphanesi oluşturulmalı. Bilginin ve motivasyonun üst düzeyde tutulması adına ise çalışanlar için düzenli olarak eğitimler planlanmalı. Bunlara ek olarak 2 ana başlık olan Değişim Yönetimi ve Risklerin Yönetimi de kritik önem taşıyor.



| SAP Türkiye Hakkında

Merkezi Walldorf, Almanya'da bulunan, 130'dan fazla ülkede ofisi bulunan SAP, dünyanın lider kurumsal iş yazılımları sağlayıcısıdır.* 40 yıllık inovasyon yolculuğumuzu, şirket gündemindeki son gelişmeleri, finansal ve yatırımcı bilgilerini, kariyer fırsatlarını ve daha fazlasını keşfedin. SAP Türkiye, SAP SE'nin bir parçası olarak, şirketin Türkiye'deki iş operasyonlarını yürütmektedir.



MONETA, BULUTUN GÜCÜ İLE İŞLETMELERİN BÜYÜMESİNE YARDIMCI OLUYOR

Serkan Pakhuylu ile Röportaj
Kurucu Ortak, Moneta

Oracle Netsuite, uzun yıllardır ERP pazarının lider yazılım sağlayıcıları arasında yer alıyor. Dünyanın ilk bulut tabanlı sistemlerinden biri olan ve müşteri memnuniyeti konusunda her geçen yıl daha da iyi bir noktaya gelen Oracle Netsuite'in Türkiye dahil MEA bölgesindeki farklı ülkelerdeki yetkili iş ortağı Moneta'nın Kurucu Ortağı Serkan Pakhuylu ile bir röportaj gerçekleştirdik. Bulut teknolojisinin önemi, pandemi sürecinde ERP sistemleri ve çok daha fazlası için Serkan Pakhuylu görüşlerini ve öngörülerini paylaştı. Röportajımızı buradan izleyebilirsiniz:

https://www.youtube.com/watch?v=qp3Zjze_9KE&feature=youtu.be

1. Öncelikle bizlere kendinizden ve ERP endüstrisindeki kariyerinizden bahseder misiniz?

2004 yılında ODTÜ Bilgisayar Mühendisliği bölümünden mezun oldum. Yaklaşık 16 senedir, IT endüstrisinde farklı rollerde görev aldım. Yazılım, satış ve danışmanlık alanlarında edindiğim tecrübenin ışığında, 2011 yılından itibaren ERP endüstrisinin içinde olduğumu

söyleyebilirim. On-premise sistemlerle başlayan ERP serüvenimiz, bugün Moneta ve Oracle Netsuite çatısı altında devam ediyor.

2. Moneta, Oracle Netsuite'in Türkiye dahil MEA bölgesindeki farklı ülkelerdeki yetkili iş ortağı olarak hizmet veriyor. Peki, Moneta'nın hikayesi nedir? Moneta ekibi nasıl bir araya geldi? Şu anda Türkiye'de işletmelere sunduğunuz hizmetten bahseder misiniz?

Eski ortağım ile 2017 yılında, ikimizin de yeni bir arayış içerisinde olduğumuz bir dönemde bir araya geldik. Bildiğiniz gibi bulut sistemlere olan talep inanılmaz bir şekilde büyümeye devam ediyor. Fakat özellikle Bulut ERP, Türkiye'de çok yeni konuşulmaya başlandı. Ve On-Premise sistemler yerlerini yavaş yavaş bulut sistemlere bırakıyor. Hatta bununla ilgili bir öngörüğü paylaşmak isterim; 2025'e kadar Bulut ERP pazarının 50 milyar dolar büyümesi bekleniyor. Bizler de bu trendi yakalayabilmek adına 2017 senesinde bir bulut ERP

Röportaj

sunan şirket olarak, Moneta'yı kurmaya karar verdik. 2017'den bu yana da KOBİ'lerin dijitalleşmesine ve büyümesine destek oluyoruz. Bu amaç doğrultusunda, şu anda sunduğumuz ürün Oracle Netsuite. Netsuite ile ilgili uçtan uca; kurulum, danışmanlık, eğitim, destek gibi her türlü hizmeti sunuyoruz. Bunun yanında, firmalarımıza Netsuite kullanan müşterilerin nasıl daha verimli kullanabileceklerinedair bir healthcare hizmeti de sunuyoruz. Sadece Türkiye değil, Ortadoğu ve Afrika'daki firmalara da bu hizmetlerimizi ulaştırabiliyoruz. Geçtiğimiz sene içerisinde, yurtdışındaki ilk projemizi Kenya'da canlıya aldık. Yurtdışı operasyonlarımızı büyütmek için Dubai ve Afrika üzerinden iş birliklerimiz devam ediyor. Netsuite'in yanı sıra KOBİ'lerin ihtiyacı doğrultusunda yeni ürünlerimizi de bu sene içerisinde portföyümüze eklemeyi planlıyoruz.

3. Oracle Netsuite, uzun zamandır global ERP pazarında lider konumda yer alan isimlerden biri. Bu başarının sürekliliğinin perde arkasında neler var?

Netsuite dünyanın ilk bulut tabanlı ERP sistemi olarak, pazarda ayrı bir noktada duruyor. Yılların verdiği deneyimle oturmuş olgun bir ürün var karşımızda. En önemli nedenlerinden birisi olarak bunu söyleyebiliriz. Netsuite 98'den bu yana bulutta çalışan bir ürün. Bulut sistemlerin günümüz müşterisine yaklaşımı değiştirdiğini söyleyebiliriz. Bilindiği üzere on-premise sistemler satın alınır ve ardından her sene bakım ücreti isteğe bağlı olarak ödenir. Fakat bulut sistem alındığında aslında bir hizmet satın almış oluyorsunuz. Bu hizmetin arka planında, veritabanı, sunucu, server gibi elementler var ve bunların tümünü Oracle Netsuite sizin adınıza yönetiyor. Böyle bir senaryoda da müşterinin memnun olmama ihtimali oldukça düşük oluyor. Netsuite'in bu konudaki metriklerine baktığımızda, %90'ın üzerinde bir yenileme oranı olduğunu görebiliyoruz. Bunu sağlayabilmek gerçekten oldukça güç olsa da Netsuite müşteri memnuniyeti konusunda her sene daha da güçlenen bir destek sistemi ile dünyanın en iyi firmalarından biri konumunda. Satışın en başından itibaren sürekli müşteri ile ilgilenen, durumu kontrol eden müşteri yöneticileri sayesinde, süreç ile ilgili en ufak bir olumsuzluk yaşandığı anda müdahale edilebiliyor. Kuşkusuz, tüm bunların yanında arkasında



**ORACLE NETSUITE
MÜŞTERİLERİNİN
YENİLEME ORANI %90'IN
ÜZERİNDE!**

Oracle gibi bir devin olması da başarısının sürekliliği üzerinde etki ediyor. Finansal güç yine bu başarı için son derece önemli. Bunun yanı sıra tabi dikey endüstriyel çözümler, global bilgi birikiminin ve en iyi uygulama örneklerinin farklı ülkelere taşınabiliyor olması da bu başarı nedenleri arasında sayılabilir.



**ORACLE NETSUITE'İN
BAŞARISININ SÜREKLİLİĞİ
ÜZERİNDE ETKİ EDEN
FAKTÖRLERDEN BİRKAÇI;
DİKEY ENDÜSTRİYEL
ÇÖZÜMLER, GLOBAL
BİLGİ BİRİKİMİNİN
VE EN İYİ UYGULAMA
ÖRNEKLERİNİN FARKLI
ÜLKELERE TAŞINABİLİYOR
OLMASIDIR.**

4. 2020 yılını geride bırakırken, salgın süreci işletmelere dijital olma gerekliliğini sert bir şekilde hatırlattı. Siz Moneta olarak, bu süreçte hizmet verdiğiniz firmalara ne gibi avantajlar sağladınız?

Kuşkusuz, geçtiğimiz yılın en şanslı firmaları bulut sistemleri kullanan firmalar oldu. Moneta olarak geçtiğimiz yıl canlıya aldığımız Kenya'daki projemizin geçişi normal şartlar altında haziran ayında gerçekleşecekti. Fakat, pandemi nedeniyle Kenya'ya gidemedik. Buna rağmen, uzaktan gayet başarılı bir şekilde geçişimizi gerçekleştirebildik. Bu projenin canlı geçişi, dünyanın neresinde olursa olsun firmaların iş süreçlerine kesintisiz devam edebileceklerinin güzel bir örneği oldu. Bunun yanı sıra, gerçek bulut tabanlı sistemlerde sürpriz bir maliyetle karşılaşma ihtimalinin neredeyse sıfır. İşletmeler, her sene ne kadar ödeyeceğini bilir ve ihtiyaç duyulan tek şey internete bağlanabilen bir cihazdır. Günümüzde birçok firmanın gelmeye çalıştığı nokta tam olarak bu aslında. Moneta olarak, müşterilerimizin bu süreçte hiçbir sürprizle karşılaşmadan sorunsuz bir şekilde iş süreçlerine devam etmelerine yardımcı olduk. Bu süreçte bizim en büyük avantajımız da hali hazırda bulut sistemi kullanıyor ve bunu müşterilerimize sağlayabiliyor olmak oldu.

5. 2021 yılında firmalar nasıl güçlü bir ERP stratejisi oluşturabilirler?

Bugün büyümekte olan ya da büyüme hedefi olan, dünyaya açılmak isteyen firmaların bulut sistem dışında bir alternatifinin olmadığını görebiliyoruz. Dolayısıyla firmaların öncelikle bu gerçeği göz önünde bulundurmaları gerekiyor. Bir istatistikle açıklamak gerekirse; 2025'e kadar, dünya genelinde ERP sistemlerinin %80-%90 arasında tamamen buluta geçmiş olması planlanıyor. Firmaların bu dönüşüme hazırlanmaları, bu dönüşümün dışında kalmamaları gerekiyor. Bunu gerçekleştirmek için ise bir süreç danışmanlığı almak, atılabilecek en güzel adımlardan biri. Çünkü firmaların her şeyi kendilerinin yapmasını beklemek çok gerçekçi değil. Bir danışmanlık almak, strateji oluşturma noktasında önemli bir adım olabilir. Bizler de Moneta olarak, işletmelerin tüm iş süreçlerinin optimize edilmesi ve sonrasında ERP'ye aktarılması konusunda, KOBİ'lerimizin her zaman yanındayız!



**MONETA OLARAK,
İŞLETMELERİN TÜM
İŞ SÜREÇLERİNİN
OPTİMİZE EDİLMESİ
VE SONRASINDA
ERP'YE AKTARILMASI
NOKTASINDA,
KOBİ'LERİMİZİN HER
ZAMAN YANINDAYIZ!**

| Moneta Hakkında

2017 yılında, birçok farklı ERP projesinde on yıllarca süren kolektif bir deneyime sahip bir ekip tarafından kurulan MONETA Çözümleri, iş uygulamaları ve bulut çözümleri konusunda uzmanlaşmış bir teknoloji hizmetleri şirkettir. Orta ölçekli ve kurumsal müşterilere, stratejik danışmanlık hizmetleri, yenilikçi teklifler ve en yeni teknolojiler üzerine kurulmuş sektörlere özel çözümler sunarak iş problemlerini çözmede yardımcı oluyoruz. MONETA olarak kurulduğumuz günden bu yana dünyanın 1 numaralı Bulut ERP'si olan Oracle NetSuite'in Türkiye dahil MEA bölgesindeki farklı ülkelerdeki yetkili iş ortağıyız. 2017 yılından bu yana yerli ve yabancı pek çok firmayla başarılı projelere imza attık, atmaya da devam ediyoruz. Misyonumuz, şirketlerin bulutun gücünü kullanarak işletmelerini ölçeklendirip büyütmelerine yardımcı olmaktır.



Dünyanın 1 Numaralı Bulut ERP'si

ORACLE

NETSUITE

ile İşinizi Büyütmek Çok Kolay!

ERP | CRM | E-Ticaret | Proje Bazlı İş Yönetimi | Üretim Yönetimi | MRP |
Çoklu Dil, Ülke, Şirket, Vergi Yönetimi | Anlık Konsolidasyon | E-Fatura | E-Defter | E-İrsaliye



MONETA
BUSINESS SOLUTIONS

ORACLE
NETSUITE
Solution Provider



itelligence NTT DATA Business Solutions

TÜRKİYE'DE İLKLERİN ÖNCÜSÜ; ITELLIGENCE'IN BAŞARISININ PERDE ARKASI

Dr. Abdülbahri Danış ile Röportaj
CEO, itelligence

29 yıllık geçmişi ve deneyimli kadrosuyla ülkemiz yazılım pazarının liderlerinden itelligence, pandemi koşullarında büyümeye ve ekibine güç katmaya devam etti. itelligence'in sürekli başarısının perde arkasındakileri, CEO'su Dr. Abdülbahri Danış ile konuştuk. Röportajımızı buradan izleyebilirsiniz:

<https://www.youtube.com/watch?v=HV8KoZrWD74&feature=youtu.be>

1- Öncelikle bizlere kendinizden ve ERP endüstrisindeki kariyerinizden bahseder misiniz?

1997 yılında SAP Türkiye'de endüstriye giriş yapmamın ardından, birçok farklı rolde faaliyet gösterdim. İlk olarak, danışmanlık, ardından da ön satış, iş geliştirme ve satış departmanlarında çalıştım. O dönemlerde SAP, henüz Türkiye için yeniydi ve pek çok çözümün Türkiye'deki ilk danışmanlığını yaptığımı söyleyebilirim. Ardından yaklaşık olarak 12-13 sene kadar, SAP Türkiye'de çalıştım. Ondan sonra Türk Hava Yollarında bir PMO direktörlüğü ve başka bir yazılım firmasında hem ülke müdürlüğü hem de bölgesel roller aldım. 2012 yılında ise itelligence'a satış direktörü olarak başladım. 2016 yılından bu yana, CEO olarak görevime devam ediyorum. Dolayısıyla, özellikle SAP tarafında ERP denildiği zaman hemen hemen her rolde görev aldığımı söyleyebilirim.

2- 29 yıllık geçmişi ile itelligence, ülkemizde pek çok başarıya imza atan ve fark yaratan bir yapıya sahip. itelligence'ın başarısının perde arkasında neler var?

itelligence, dünyanın en büyük grup şirketlerinden biri olan NTT grup şirketinin altında NTT Data bünyesinde bir şirket. 2012 yılında Türkiye'ye gelmesinin ardından başlangıç olarak 120-130 kişilik bir organizasyon olarak faaliyet göstermeye başlıyor. Bugün itibarıyla 1.100 kişilik dev bir organizasyona dönüşmüş durumdayız. Başarısının sırrına gelecek olursak; biz SAP çözümlerini ve son yıllarda SAP'nin ötesinde de birçok teknolojiyi Türkiye'de ilk uygulayan şirketiz. Bir diğer neden de ERP tarafında ne kadar çok tecrübeniz olursa yani ne kadar antrenman yaparsanız o kadar başarılı olursunuz. Bizler yılda 52-53 projeyi canlıya alıyoruz. Önceki dönemlerde, ERP projelerinin canlıya alınması 2-2,5 yıl civarında bir süre alırken, bugün bu süre oldukça azaldı. Kuşkusuz dev projeler oluyor. Ama her boyutta, dünyada farklı lokasyonlarda, birçok proje yapıyoruz. Tabi tüm bunların yanında, ERP bir ekip işi. Dolayısıyla, ekip arkadaşlarımızın bu işe gerçekten gönül koymaları, emekleri ve eforları da yadsınamaz derecede başarımız üzerinde etki ediyor.



ERP BİR EKİP İŞİ. DOLAYISIYLA, EKİP ARKADAŞLARIMIZIN BU İŞE GERÇEKTEN GÖNÜL KOYMALARI, EMEKLERİ VE EFORLARI DA YADSINAMAZ DERECEDE BAŞARIMIZ ÜZERİNDE ETKİ EDİYOR.

3- Dünya sıra dışı bir krizle mücadele etmeye devam ediyor. Pandemi her endüstride ciddi etkiler yaratmaya devam ederken, itelligence olarak sizler müşterilerinize bu süreçte nasıl destek sağladınız?

Geçtiğimiz mart ayında, bizler de birçok firma gibi evden çalışma modeline başladık. Herkes gibi bizler için de endişe dolu bir dönemdi. Tecrübe ettiğimiz bu sıra dışı dönemin etkisi giderek arttı. Kuşkusuz bizler şanslı bir gruptayız. Çünkü, bu dönem ister istemez, sektör bağımsız tüm işletmeler için dijitalin inanılmaz bir şekilde önemli hale geldiği, bizim pek çok müşterimizle 2-3 yıl sonra gerçekleştirmeyi planladığımız, birçok projenin öne çekilmek durumunda kaldığı bir dönemdi. Pandemi başladığında 930 kişi olan ekibimiz, şu anda 1.100 kişiye ulaştı.

Bu süreçte, müşterilerimizin iş süreçlerinin devamlılığını sağlamaları için yaptığımız projelerde, onların yanında olmaya devam ettik. Birçok projeyi uzaktan canlıya almak bizler için hayaldi fakat bu süreçte bu hayali, gerçekleştirme olanağı bulduk. Burada bahsettiğim projeler, tüm lojistik süreçlerden tutun da finansal süreçlerle birlikte uçtan uca canlıya aldığımız projelerdi. Örneğin, Polifarma projemiz bu anlamda bir ilk olma özelliği taşıyor.

Yine süreç içerisinde, sadece Türkiye'de değil, bir hafta kadar önce Dubai'de iki projeyi Arabistan'da bir projeyi canlıya aldık. Yüzlerce kişinin entegrasyon testlerine dahil olduğu, dev projeleri bugün tamamen uzaktan canlıya alabiliyoruz. Samimiyetle söyleyebilirim ki beklentilerimin çok ötesinde, müşterilerimizin de bu sürece adapte olduğu ve bazı noktalarda inanılmaz verimlilik artışı sağladığımız, bir döneme şahitlik ettik. Bundan sonraki yıllarda, geriye dönülerek inanılmaz kitapların, makalelerin yazılacağına inandığım bu dönemde, müşterilerimizle birlikte çalışarak, çözümler geliştirdik.

Bu çözümlere verebileceğim en güzel örneklerden biri it.safe&social olarak adlandırdığımız çözümdür. Pandemi sürecinin ihtiyaçlarına uygun olarak, sosyal mesafe aşıldığında otomatik uyarı veren, yakın temaslıları, risk altındakileri anlık olarak raporlayabildiğiniz bir çözüm geliştirdik.

Özellikle, e-ticaret ve müşteri deneyimi noktalarında hızlı aksiyonlar alarak, projeler gerçekleştirdik. Online alışverişe artan taleple birlikte bir gerçeği göz önünde bulundurmamız gerektiğini gördük. Online alışveriş etkinliklerinin ardından inanılmaz bir lojistik süreç var ve ERP bakış açısıyla süreci değerlendirdiğinizde, oldukça kritik ihtiyaçlar söz konusu. Kuşkusuz, bu dönemde edinilen alışkanlıkların birçoğu ve iş yapış biçimleri pandemi sona erdiğinde bile kalıcı olacak.



YÜZLERCE KİŞİNİN ENTEGRASYON TESTLERİNE DAHİL OLDUĞU, DEV PROJELERİ BUGÜN TAMAMEN UZAKTAN CANLIYA ALABİLİYORUZ. SAMİMİYETLE SÖYLEYEBİLİRİM Kİ BEKLENTİLERİMİN ÇOK ÖTESİNDE, MÜŞTERİLERİMİZİN DE BU SÜRECE ADAPTE OLDUĞU VE BAZI NOKTALARDA İNANILMAZ VERİMLİLİK ARTIŞI SAĞLADIĞIMIZ, BİR DÖNEME ŞAHİTLİK ETTİK.

4- Peki, Itelligence ekibi olarak sizler salgın sürecinde ne gibi çalışmalar yaptınız? Firmalara neler tavsiye edersiniz?

Başta da belirttiğim üzere sıra dışı bir süreç yaşıyoruz. Bütün etkinliklerin uzaktan yapıldığı bu dönemde, Bilişim 500 ödül töreninde, Türkiye'nin En Büyük ERP şirketi ödülünü almaktan büyük mutluluk duyduk. Yine bu dönem içerisinde, en büyük analitik şirket ödülünü aldık, en büyük uluslararası yazılım ödülleri aldık. Bütün bu ödülleri, uzaktan, online etkinlik vasıtasıyla aldık. Bu etkinliklerin yanı sıra bizler de itelliDay adı altında çok büyük bir etkinliğe ev sahipliği yaptık. Eskiden hep yüz yüze olduğumuz insanlarla birlikte tamamen dijital ortamda gerçekleşen bu etkinliğimiz sırasında da katılımcılarımıza olabildiğince verimli bir deneyim yaşatmaya çalıştık.



BİLİŞİM 500 ÖDÜL TÖRENİNDE, TÜRKİYE'NİN EN BÜYÜK ERP ŞİRKETİ ÖDÜLÜNÜ ALMAKTAN BÜYÜK MUTLULUK DUYDUK. YİNE BU DÖNEM İÇERİSİNDE, EN BÜYÜK ANALİTİK ŞİRKET ÖDÜLÜNÜ ALDIK, EN BÜYÜK ULUSLARARASI YAZILIM ÖDÜLLERİNİ ALDIK.

Hizmetlerimizin birçoğunu da uzaktan vermeye başladık. Pek çok durumda, tüm tedbirleri alarak Hybrid bir şekilde çalıştık. Bunları gerçekleştirmemizde, itelligence'in ve NTT Data'nın globalden getirdiği birçok regülasyonun yardımı olduğunu söylemekte fayda var. Bizim çalışma prensibimizde, hiç kimse bu dönemde, kendi isteğine göre, kontrolsüz bir şekilde müşteri lokasyonuna gidemiyor. Şu ana kadar kayıp vermeden süreci atlatmaya devam ediyoruz. Ekip arkadaşlarımızın sağlığı bizler için her şeyden önce geliyor. Çünkü bizim her şeyimiz çalışanlarımız!

Süreç herkese olduğu gibi bizlere de çok şey öğretti. Yeni teknolojiler geliştirdik, iş yapış şeklimizi, çevik proje yapış şekillerini gerçek manada deneyimleme olanağı bulduk. Bu sebeplerden ötürü, yaşadığımız salgın dönemi bizler için kalıcı şekilde iş modellerimizi değiştirdi. Yeni teknolojileri ve inovasyonu çok daha farklı bir şekilde, ele aldığımız bir dönem olduğunu söyleyebilirim.

5- ERP söz konusu olduğunda seçiminden uygulamasına dek firmaları uzun bir yolculuk bekliyor. Bu uzun yolculuğun en kritik noktalarından biri de ERP stratejisi. 2021 yılında firmalar nasıl güçlü bir ERP stratejisi oluşturabilirler?

Endüstriye giriş yaptığım 1997 yılında, ERP'nin tanımı ile bugün ERP dediğimiz şeyin pek bir alakası kalmadığını söyleyebilirim. Bugün bir ERP projesinin IT departmanı ile neredeyse hiçbir alakası kalmadı. Bugün bir ERP, ucu başı belli olmayan, birçok entegrasyonun olduğu ve kurumların dışına taşan çözümlerden oluşuyor. Burada firmaların sorması gereken sorular; Projeye bir IT yatırımı ya da teknoloji yatırımı olarak bakmadan, süreçlerimi nasıl daha iyi hale getiririm? Dünyada farklı şirketler nasıl yapıyor? İyi olduğum konuları nasıl daha

iyi hale getirebilirim? Ya da en iyi uygulamaları kendi süreçlerime nasıl dahil edebilirim? Burada dijitalden, teknolojiiden nasıl yararlanabilirim?

Bu soruları soran firmaların başarılı olduğunu gözlemliyoruz. Bu nokta da bizim farkımız ortaya çıkıyor. Çünkü biz bütün dünyadaki deneyimi bu anlamda Türkiye'ye taşıyoruz. Müşterilerimizi hızlı bir şekilde dinleyerek hem SAP'nin hem de itelligence'in en iyi uygulamalarını sunuyoruz. Dijital dönüşüm yoluna girmek isteyen, bu yolda daha önce ERP yatırımı yapmış ama yeni nesil ERP uygulamalarıyla, S4/hana dönüşümünü gündemine almak isteyen şirketlere öncelikle hedeflerini doğru koymalarını önerebilirim. Ardından ise bu yolda yürürken, adım adım organizasyonun değişimine hazırlanmaları gerekir. Bizler itelligence olarak, bu yolu müşterilerimizle birlikte yürümeye hazırız. Biz bu yolu onlarla daha en başından, birlikte süreç analizlerini yaptığımız, nasıl bir yol haritası çıkarması gerektiğini ortaya koyduğumuz, sonra da adım adım onu uyguladığımız, bir ilişki kuruyoruz.



MÜŞTERİLERİMİZİ HIZLI BİR ŞEKİLDE DİNLEYEREK HEM SAP'NİN HEM DE ITELLIGENCE'IN EN İYİ UYGULAMALARINI SUNUYORUZ

| itelligence Hakkında

İş uygulamaları alanında dünya lideri yazılım SAP'nin Global | Platin İş Ortağı itelligence, SAP inovasyonlarının itici gücünü oluşturan yaklaşımlar üretiyor. Global yetkinliklerini ve sektörel uzmanlıklarını, yerel deneyimle birleştiren şirket, 27 ülkede 69 merkezdeki 10 binden fazla çalışanıyla dünya çapında 10 bini aşkın müşteriye hizmet veriyor. 30 yılı aşkın süredir güveni değere dönüştüren şirket, 2000'den bu yana ülkemizde de faaliyet gösteriyor. SAP uygulamalarında pazar lideri olan itelligence Türkiye, 1.120 kişilik uzman ekibiyle, 750'den fazla müşterisine dijital dönüşüm konusunda uçtan uca çözümler sunuyor. Müşteri Deneyimi ve Destek Merkezi aracılığıyla, 5 kıtada 15'ten fazla ülkede 7/24 uygulama desteği hizmeti veriyor. Dubai'de açtığı temsilcilikle, Ortadoğu'daki şirketlerin de dönüşüm yolculuğuna eşlik eden itelligence Türkiye'nin İstanbul'da ArGe ve kuluçka merkezleri bulunuyor.



TELMETAL



CORESUS, YENİ YILDA 5 PROJİYİ CANLIYA ALDI!

Birçok işletme geçtiğimiz yıl içerisinde iş süreçlerinin sürekliliğini sağlamak adına dijital dönüşüm için adımlar attı. Var olan sistemlerinde iyileştirmeler yapan ya da on-premise sistemlerden bulut çözümlerine geçen firmalar, dijital dönüşümün kıymetini bir kez daha anladı. Bugün geldiğimiz noktada, dijital olmayan işletmelerin geleceğe kalamayacağını net bir şekilde görebiliyoruz. Dijital dönüşümün öneminin uzun yıllardır farkında olan ve deneyimli danışman kadrosuyla hizmet veren CoreSys bu dönemde, müşterilerine birçok avantaj sağladı. Hybrid çalışma modelini benimseyerek, kimi zaman sahip olduğu güçlü altyapıyla uzaktan destek sağlayan CoreSys, canlıya geçiş aşamalarında ise çoğunlukla sosyal mesafe, maske ve hijyen kurallarına uyum göstererek, yerinde destek verdi.

Böylesine zorlu bir dönemde, CoreSys 5 farklı projeyi canlıya alarak bir ilke imza atmayı da başardı.

Danışmanlığın rolünün ERP projesindeki başarısı göz önünde bulundurulduğunda, deneyimli danışman kadrosuyla kısıtlı bir süre zarfında 5 farklı projenin canlıya alınmasını sağlayan CoreSys, önümüzdeki dönemde de aynı hız ve başarıyla ilerlemeye devam edecek.

CoreSys'in yeni yıla girmeden önce canlıya aldığı projeler ise şöyle;

- Emko Elektronik Sanayi ve Tic. A.Ş.
- Telmetal Soğuk Haddecilik Sanayi ve Ticaret A.Ş.
- Mete Enerji Kablo ve Elektrik Malz.San.ve Tic. A.Ş.
- Egeplast Ege Plastik Tic. ve San. A.Ş.
- Cermin Minerals And Logistics Pte. Ltd.



abas ERP

ABAS TÜRKİYE, PANDEMİ DÖNEMİNDE MÜŞTERİLERİNE AVANTAJ SAĞLAMAYA DEVAM EDİYOR!

Serhan Oralp ile Röportaj
Genel Müdür Yardımcısı, abas

Global ERP sağlayıcıları arasında, odaklandığı sektörler ve sürekli başarısıyla lider konumda yer alan abas, pandemi süreci boyunca müşterilerine birçok avantaj sağladı. abas Türkiye'nin Genel Müdür Yardımcısı Serhan Oralp ile gerçekleştirdiğimiz röportajda, hem pandeminin yarattığı yeni düzenin endüstriye etkilerini, hem de abas Türkiye'nin başarısının sırrını konuştuk. Röportajımızı buradan izleyebilirsiniz:

<https://www.youtube.com/watch?v=Wt71ILvtsi4&feature=youtu.be>

1- Bizlere kendinizden ve ERP endüstrisindeki kariyerinizden bahseder misiniz?

Galatasaray Lisesi ve ardından da Galatasaray Üniversitesi Endüstri Mühendisliğinden mezun olarak, 'KOBİ'lerde ERP İmplementasyonu' bitirme projemle birlikte MBA İşletme Mühendisliğinde yüksek lisansımı tamamladım. Endüstri mühendislerinin çalışma alanı oldukça geniş fakat bilişim endüstrisinde uzun yıllar faaliyet gösteren bir babanın oğlu olarak, mezuniyetimin hemen ardından ERP alanına yöneldim. Özellikle o dönemde, üretici KOBİ'ler için pazarda bir ihtiyaç olduğunu gözlemledim. Farklı global ERP

sağlayıcıları ile görüşmeler sağladım. Bu görüşmeler sonrasında, abas ERP'nin Türkiye pazarına da uygun olabilecek, güçlü bir ERP çözümü olduğu sonucuna vardım. 2005 yılından bu yana da abas ERP ile birlikte, ERP endüstrisinde yer almaya devam ediyorum. ERP uygulama danışmanlığı, ön satış, ERP proje yöneticiliği gibi işin mutfağı diyebileceğimiz bölümlerde yer aldıktan sonra, 2005 yılından itibaren firmamda satış ve iş geliştirmeden sorumlu genel müdür yardımcısı olarak yer alıyorum.

2- abas globalde ERP pazarında lider konumda yer alan ERP sağlayıcılarından biri. Bu başarının sürekliliğinin perde arkasındakiler nelerdir?

1980 yılında Almanya'da bir grup öğrenci tarafından abaküs adlı bir firmaya dayanıyor abas'ın tarihi. Ardından firmanın ismini abas olarak değiştiriyorlar ve başlangıçta veri işleme sistemi olarak başlayan girişim daha sonraları lider bir ERP sağlayıcısına dönüşüyor. Köklerine sadık kalan oluşum, şu anda Almanya genel merkezinde yaklaşık 500 kişiyle hizmet vermeye devam ediyor. Bunun yanında partnerlar ve ABD, Çin, Hindistan

Röportaj

ve Polonya'da da ofisleri bulunuyor. Bir de bizim gibi farklı ülkelerde iş ortakları bulunuyor. Günümüzde yaklaşık, 120.000'in üzerinde abas ERP kullanıcısı bulunuyor ve 4.000'in üzerinde de abas müşterisi var. Bizim de partner olduğumuz yıl olan 2005 itibarıyla 25 ülkede abas'ın global çözüm ortağı bulunuyor. 2019 yılına dek organik büyümeyi tercih eden abas, ekosistemi açısından bir dönüm noktası yaşadı ve firmaya Fortero adında bir yatırımcı gelerek, hisselerini satın aldı. abas'ın gelecekteki pazar konumunu belirleyen bu durum sonrasında firma, müşteriyi odak noktasına yerleştirerek büyümeye devam ediyor.

40 yıllık geçmişiyle ERP çözümü noktasında uzmanlaşan abas, bu çözümünü de üretici firmaların ihtiyaçlarına göre sürekli olarak güncelliyor. Otomotiv, metal, plastik, sipariş ve proje bazlı üreticiler için çözümler üretmeye devam ediyoruz. Her sektörde faaliyet göstermek yerine, abas'ın stratejisi daha çok iyi olduğumuz sektörlerde başarılı projeler üretmek diyebilirim. Her ne kadar ERP sağlayıcısı olarak anılsak da aynı zamanda abas, kendi veri tabanını da üreten bir firma olduğunu belirtmemiz gerek. Dolayısıyla özetle baktığınızda abas'ı üretim yapan firmalara çözüm sağlayan ERP üreticileri arasında önde gelen ve teknolojik gelişmeleri rakipleri tarafından da takip edilen öncü bir firma olarak tanımlayabiliriz.

"

40 YILLIK GEÇMİŞİYLE ERP ÇÖZÜMÜ NOKTASINDA UZMANLAŞAN ABAS, BU ÇÖZÜMÜNÜ DE ÜRETİCİ FİRMALARIN İHTİYAÇLARINA GÖRE SÜREKLİ OLARAK GÜNCELLİYOR.

3- Geride bıraktığımız yıl, her endüstri açısından oldukça zorlayıcıydı. ERP endüstrisi açısından pandemi dönemini değerlendirdiğinizde, geleceğe dair öngörüleriniz nelerdir? ERP endüstrisini bu yıl neler bekliyor?

ERP endüstrisi açısından değerlendirdiğimizde, oldukça yoğun bir yıl olduğunu söyleyebilirim. Kuşkusuz bu durumdan kötü etkilenen firmalar da oldu. Bizler uzun yıllardır, endüstri 4.0, dijital dönüşüm, bulut ERP gibi kavramların faydalarını anlatıyorduk. Fakat, pandemi ile birlikte tüm bunların uygulanabilirliği müşterilerimiz tarafından da çok net bir biçimde anlaşılmış oldu. Global ERP sağlayıcısı firmalar açısından çok bir değişiklik yaşanmadı fakat yeni teknolojiye adapte olmayan, bulut gibi güncel teknolojileri sağlayamayan firmalar için sona

yaklaşılan bir dönem olduğunu rahatlıkla söyleyebilirim. Muhasebe tabanlı yazılımlar kullanan firmaların bu süreçle birlikte mutlaka değişikliğe gitmesi gerektiği açıkça görüldü.

4- abas ekibi olarak, pandeminin yarattığı yeni koşullar ile nasıl

"

BİZLER UZUN YILLARDIR, ENDÜSTRİ 4.0, DİJİTAL DÖNÜŞÜM, BULUT ERP GİBİ KAVRAMLARIN FAYDALARINI ANLATIYORDUK. FAKAT, PANDEMİ İLE BİRLİKTE TÜM BUNLARIN UYGULANABİLİRLİĞİ MÜŞTERİLERİMİZ TARAFINDAN DA ÇOK NET BİR BİÇİMDE ANLAŞILMIŞ OLDU.

mücadele ettiniz? Firmalara bu konuda ne gibi tavsiyeler verirsiniz?

Pandeminin başında, hangi sektörden olursa olsun tüm firmalarda bir kriz yönetimi durumu yaşandı. Birkaç ayın ardından ise iş süreçlerini devam ettirmeye çalıştılar. Daha önce de bahsettiğim üzere, biz uzun yıllardır uzaktan erişimin mümkün olduğunu, implementasyon sürecinin de bu şekilde olabileceğini anlatıyorduk. Müşterilerimizin de bu süreçle birlikte ikna olmasıyla bazı projelerimizde uzaktan destek sağladık. Kuşkusuz yerinde hizmet vermemiz gereken durumlarda da gerekli önlemleri alarak, müşterilerimizin yanında olduk. Burada danışmanlık ekiplerimiz büyük avantaj yaşadılar. Kimi zaman günde birkaç proje ile uzaktan ilgilenebilme imkânı yakaladılar. Yolda kaybettikleri zamanı daha verimli bir şekilde kullanabildiler.

abas tarafına baktığımızda ise biz bu dönemi fırsata çevirmeyi başardık diyebilirim. abas online akademi platformumuzdaki içerikleri daha da zenginleştirdik ve müşterilerimizin bu içeriklere erişebilmesini sağladık. Yine çözüm portföyümüzü geliştirdik. Ayrıca yeni ve endüstri açısından kıymetli olacağına inandığımız, erpkampus.com adı altında yeni bir girişimde bulunduk. Endüstrimizdeki kalifiye eleman ihtiyacına yönelik bu girişimimizle yeni mezunlar, mezunlar ya da iş arayanlar için oldukça uygun bir yapı sağladık.

5- 2021 yılında birçok firma dijital dönüşüm için yeni adımlar atmaya planlıyor. Bu planlar arasında kuşkusuz ERP sistemlerinin yeri çok kritik. 2021 yılında firmalar nasıl güçlü bir ERP stratejisi oluşturabilirler?

ERP projelerinin başarısı üzerinde birçok araştırma ve farklı içerik bulabilirsiniz. Çünkü başarısız olan birçok ERP projesi var. Üstelik marka ve yazılımın kalitesi de bu başarısızlık üzerinde fazla bir etkiye sahip değil. Global anlamda çok başarılı bir markanın projesi de başarısız olabilir, muhasebe yazılımından çıkma bir markanın projesi de...

ERP projesinin başarısı üzerinde birçok parametre etkili oluyor. İki ana başlık altında inceleyecek olursak, ilki kesinlikle kullandığınız araç yani yazılım. Diğer ise her endüstride olduğu gibi insan faktörüdür. Dijital dönüşüm kelimesinde birçok firma sadece dijital olanı düşünse de aslında burada odaklanılması gereken kesinlikle dönüşüm kelimesi. Dönüşüme odaklanan firmalar için rakipleriyle bir yarış başlıyor. Aslında, bir ralli gibi düşünebilirsiniz. Aracımız yazılım, şoför koltuğunda oturan müşteriler, bizler ise ERP sağlayıcıları olarak co-pilotlarız. Biz yol göstererek, keskin virajlarda yavaşlamalarını söylüyoruz. Çünkü dönüşüm dediğimiz nokta, her ne kadar pandemi ile bir anda olması gereken bir şey gibi algılsa da aslında adım adım gerçekleştirebileceğiniz bir kavram.

"

ERP PROJESİNİ BİR RALLİ GİBİ DÜŞÜNEBİLİRSİNİZ. ARACIMIZ YAZILIM, ŞOFÖR KOLTUĞUNDA OTURAN MÜŞTERİLER, BİZLER İSE ERP SAĞLAYICILARI OLARAK CO-PILOTLARIZ.

ERP projesine başlayacak olan firmalara ilk önerim kesinlikle doğru yazılımı seçmeleri. Bunun için de yazılımın ihtiyaçlarına uygun olması gerekiyor. Ayrıca, daha önce de bahsettiğim üzere, insan faktörü çok kıymetli. Bir proje ekibi oluşturmaları da projelerinin başarısı üzerinde ciddi etki edecektir.

"

ERP PROJESİNİ ADIM ADIM GERÇEKLEŞTİRMEKTE FAYDA OLDUĞU İNANCINDAYIM. BU ADIMLARIN İLKİ OLAN SEÇİM SÜRECİNDE İSE UZUN VADEDE İHTİYAÇLARI KARŞILAYACAK BİR ARAÇ SEÇMENİN GÜÇLÜ BİR ADIM OLACAĞINI SÖYLEYEBİLİRİM.

Bir diğer önerim ise ERP projelerini bir fırsat olarak görmeli ve iş süreçlerinde aksayan noktaları iyi bir şekilde tespit ederek, özellikle bu noktalar üzerine eğilmeleri. Bu konuda, BPM çözümlerinden faydalanabilirler. Bizler çoğu zaman ERP'ye hazırlamak adına abas'ın BPM modülünden yardım alarak, müşterilerimizin iş süreçlerini proje öncesinde daha verimli ve düzenli hale getiriyoruz. Özet olarak, ERP projesini adım adım gerçekleştirmekte fayda olduğu inancındayım. Bu adımların ilki olan seçim sürecinde ise uzun vadede ihtiyaçları karşılayacak bir araç seçmenin güçlü bir adım olacağını söyleyebilirim.

| abas Hakkında

29 ülkede, 65 iş ortağı ve 1.000'den fazla danışmanı ile 4.000'den fazla orta ölçekli üretici işletmeye 40 yıldır hizmet sunan abas, ürünü olan abas ERP yazılımı ile müşterilerine uçtan uca dijital dönüşüm çözümleri sunmaktadır. Standart ERP modüllerinin yanı sıra CRM (Müşteri İlişkileri Yönetimi), Mobil Çözümler, Dashboard, BI (İş Zekası), BPM (İş Süreçleri Yönetimi), RPA (Robotik Süreç Otomasyonu) entegrasyonu, APS (İleri Planlama Çizelgeleme ve Simülasyon), CAD/PDM entegrasyonu, DMS (Doküman Yönetim Sistemi), Proje Yönetimi, Konfigüratör, e-Dönüşüm (e-Fatura, e-DeFTER Entegrasyonu, e-Arşiv, e-İrsaliye), Banka ve B2B entegrasyon çözümlerini de sunmaktadır.



DÜNYA'DA DİJİTALLEŞMEYE
AYAK UYDURAMAYAN
KOBİ'LERİN
ÖNÜMÜZDEKİ 15 YIL İÇİNDE
AYAKTA KALAMAYACAĞI
ÖNGÖRÜLÜYOR.

SİZ DE ONLARDAN BİRİ MİSİNİZ? **HEMEN TEST EDİN!**

Ücretsiz dijitalleşme hazırlık kontrolümüzle
şirketinizin dijitalleşme seviyesini ölçebilirsiniz.



**DIGITALIZATION
READINESS
CHECK**

abas **ERP**



abasTürkiye



abasTürkiye



abasERP_tr



ERP KAMPÜS

Geleceğini Programla

MARKA BAĞIMSIZ KURUMSAL KAYNAK PLANLAMA YAZILIMLARI ONLINE EĞİTİM PORTALI ERP KAMPÜS (WWW. ERPKAMPUS.COM) İLK İŞ ORTAKLIĞINI ABAS ACADEMY İLE GERÇEKLEŞTİRDİ.

Geçtiğimiz yıl başlayan sıra dışı dönemin etkileri hala devam ederken, işletmelerin iş yapış biçimleri bütünüyle değişti. Dijital dönüşümün artık bir zorunluluk olduğu bugünlerde, yazılım pazarına artan talep sadece araç odağında olmadı. Kalifiye eleman ihtiyacını karşılamak bugün her zamankinden daha da önemli bir hale geldi.

Pazarda lider konumda yer alan firmalardan biri olan abas Türkiye, sadece yazılım değil aynı zamanda deneyim sunmaya devam ediyor. Pandemi dönemini fırsata çeviren abas Türkiye, abas Academy'de yer alan içeriklerini zenginleştirmekle kalmayarak, aynı zamanda oldukça ilgi çekici bir ortaklığa da imza attı. Daha önce sadece abas müşterilerine sağlanan uzaktan eğitim sistemleri, 2021 yılı itibarıyla, erpkampus.com üzerinden tüm katılımcılara açık olacak. abas Türkiye

ekibinin deneyimli danışman ve eğitmen kadrosu ile ERP Kampüs'ün uzaktan eğitim altyapısını bir araya getiren bu proje ile ERP endüstrisine kalifiye eleman yetiştirilerek istihdama destek sağlanması amaçlanıyor.

Üniversitelerden mezun olmaya hazırlanan veya yeni mezun olan gençler, iş arayışında olanlar veya ERP sektöründeki kariyer fırsatlarından yararlanmak isteyen kişiler için ilki 25 Ocak'ta başlayacak ERP Sertifikasyon Eğitimleri sonucunda başarılı olan katılımcılar Lojistik-Üretim, Muhasebe-Finans veya Yazılım Geliştirme alanlarında danışmanlık kariyerlerine ilk adımı atacaklar. ERP Danışmanlık kariyerini tercih etmeyen katılımcılar ise ERP kullanıcısı olan işletmelerde iş imkanlarından faydalanabilecekler.

| abas Türkiye Hakkında

29 ülkede, 65 iş ortağı ve 1.000'den fazla danışmanı ile 4.000'den fazla orta ölçekli üretici işletmeye 40 yıldır hizmet sunan abas, ürünü olan abas ERP yazılımı ile müşterilerine uçtan uca dijital dönüşüm çözümleri sunmaktadır. Standart ERP modüllerinin yanı sıra CRM (Müşteri İlişkileri Yönetimi), Mobil Çözümler, Dashboard, BI (İş Zekası), BPM (İş Süreçleri Yönetimi), RPA (Robotik Süreç Otomasyonu) entegrasyonu, APS (İleri Planlama Çizelgeleme ve Simülasyon), CAD/PDM entegrasyonu, DMS (Doküman Yönetim Sistemi), Proje Yönetimi, Konfigüratör, e-Dönüşüm (e-Fatura, e-Defter Entegrasyonu, e-Arşiv, e-İrsaliye), Banka ve B2B entegrasyon çözümlerini de sunmaktadır.

| ERP Kampüs Hakkında

Programımızın ana hedefi, pratik ve özenle hazırlanmış deneyimsel eğitim programları aracılığıyla yetişkinler için kariyer geliştirme fırsatları sağlamaktır. ERP Kampüs, ilgi çekici ve uygulamalı eğitim fırsatları sayesinde geleceğin endüstri liderlerini sürekli olarak yetiştirmektedir. Siz de aynı hedefe odaklandıysanız, eğitimlerimiz hakkında daha fazla bilgi edinmek için lütfen bizimle iletişime geçmekten çekinmeyin.



İGA PASS OPERASYONUNDA KULLANILAN SAP C/4HANA E-TİCARET HİZMETLERİ, DETAYSOFT'UN DANIŞMANLIĞINDA UYGULAMAYA ALINDI

İstanbul Havalimanı'nı kullanan yolculara ayrıcalıklı, konforlu ve keyifli bir seyahat deneyimi yaşatan üyelik programı İGA PASS'in sunduğu lounge, mini golf aracı (buggy), hızlı geçiş, öncelikli check-in, otopark, vale, şehir içi transfer, karşılama gibi hizmetler, Detaysoft danışmanlığında hayata geçirilen SAP C/4HANA altyapısı üzerinde çalışıyor.

İGA PASS Başarı Hikayesini indirmek için [tıklayın](#).

İGA Dijital Dönüşüm Öyküsü için [tıklayın](#).

İstanbul Havalimanı CIO'su, IST SYSTEMS Genel Müdürü Ersin İnankul anlatıyor.

İGA PASS, bir sadakat yönetim programı. İstanbul Havalimanı uygulaması da aslında bu programla entegre bir çalışma. Bu uygulamayla, evinizden uçağın kapısına kadar ya da uçaktan evinize kadar hizmet veriliyor.

Yılık 200 milyon yolcu kapasitesiyle, 300'den fazla destinasyona uçuş imkanı sunan İstanbul Havalimanı'nda aslında yolcuyla evde buluşuluyor. İstanbul Havalimanı

uygulaması ile evinizde uçuşunuzu seçebiliyorsunuz, aracınıza bindiğinizde yine Google'la yapılan entegrasyonla beraber kaç dakikada hangi yoldan ne hızla havalimanına geleceğinizi görebiliyorsunuz. Yolda ilerlerken check-in işleminin başlaması, uçuşunuza kalan süre gibi gerekli bildirimleri hem akıllı saatinizden, hem de mobil uygulama üzerinden görebilirsiniz. Havalimanına geldiğinizde otopark yönlendirmesi de mevcut. Siz havalimanına gelirken hangi katta ne kadar boşluk olduğunu görebilir ve aracınızı ona göre park ederek zaman kaybını engelleyebilirsiniz. Aracınızı kaybettiğinizde plakasını yazarak, aracınızı sizin yerinize bulacağımız bir uygulama da geliştirildi.

“Evinizden uçağın kapısına kadar hizmet veriyoruz!”

Havalimanına geldiğinizde girişteki ışıklı panolardan hangi güvenlik kapısında kaç dakika bekleyeceğinizi dinamik olarak görebilirsiniz. İçeride interaktif kiosklar sizi karşılıyor. Bir butona basarak direkt interaktif olarak konuşabilirsiniz. Check-in işleminizi kendiniz yaparak bagajınızı yine kendiniz bırakabilirsiniz. Pasaportlarında dijital izleri olan bütün yolcular hem gidişte, hem geliste, hem de transfer alanında hızlı

geçişlerden, pasaport geçişlerinden direkt geçebilir. Uçağa biniş kapınızı İstanbul Havalimanı mobil uygulaması üzerinden seçerek yolunuzu bulabilirsiniz. Kapıya geldiğinizde uçuşunuz müsaitse, binış kartınızı okutarak yine kimseyle muhattap olmadan uçuşunuza hızlıca geçebilirsiniz. Mobil uygulama aslında bizim bu yolcunun bütün bu seyahatinde evinden uçağa kadar olan bütün süreçlerinde yardımcı olmak için tasarlandı.

“Bütün sistemler birbiriyle konuştuğu için, sorunsuz bir operasyon yürütüyoruz.”

İGA'da bütün sistemler birbiriyle konuştuğu için, sorunsuz bir operasyon yürütür durumdayız. Günlük olarak neredeyse terabaytlarca üretilen ve anlamlandırılan büyük bir veriyi yönetiyoruz. İşte tam bu noktalarda SAP ile verilerin hem toparlanması ve anlamlandırması açısından çalışmalar sürdürüyoruz.

Tüm bu projeler kapsamında, süreç boyunca çok sayıda özel uyarlamalar (customization) oldu. Detaysoft bu taleplere hızlı cevaplar verdi, bizim tempomuza çok iyi ayak uydurdu. Son iki yılda toplam 72 pazar günü çalışarak bu işleri hep birlikte yetiştirdik. Detaysoft da bizimle beraber hafta içi - hafta sonu demeden çalıştı. Özellikle SAP C/4HANA (Hybris) tarafında konuya hakim, Türkiye'de çok az firma var. Birlikte başarılı bir

proje yürüttüğümüzü düşünüyorum ama bitmedi devam ediyoruz!

Detaysoft Genel Müdürü Alkin Aksoy anlatıyor.

İGA PASS operasyonunda kullanılan SAP C/4HANA e-ticaret hizmetleri, Detaysoft'un danışmanlığında uygulandı. Detaysoft olarak, İGA PASS'in hayata geçirilmesine katkıda bulunmaktan gurur duyuyoruz.

Hizmet sektöründe beklenen premium hizmetleri online satış kanalı ile üyelik paketleri şeklinde yolculara sunan İGA PASS operasyonundaki e-ticaret hizmetlerinin altyapısı, SAP C/4HANA sistemi ve SAP'nin son teknoloji arayüzü Fiori uygulamaları ile birleştirilerek hayata geçirildi.

Bunun başlangıcında, Detaysoft olarak, tek çatı altında inşa edilmiş dünyanın en büyük havalimanının ERP projesi çerçevesinde SAP çözümlerini, bulut yapısı da dahil olmak üzere kapsamlı bir biçimde konumlandırdık. Havalimanındaki iş süreçlerinin tamamının, birbiriyle entegre biçimde tek bir platformdan yönetilebilmesine olanak tanıyan proje, zaman kaybını en aza indirerek ve bilgi akışını sürekli hale getirerek yolcu deneyimini en üst seviyeye çıkarıyor.



□ Başarı Hikayesi

İstanbul Havalimanı'nın ERP projesi finans, muhasebe, bütçe, insan kaynakları ve lojistik sistemlerin yanı sıra iş zekası ve raporlama çözümlerini kapsıyor. Proje kapsamında kurulan sistemlerin verilerinin bir yerde toplanması, işlenmesi ve IoT tabanlı sistemlerden gelen verilerle birleştirilip anlamlı raporlar üretilmesi de İstanbul Havalimanı için oldukça büyük önem taşıyor.

“Yolcu deneyimini en üst seviyeye çıkarıyoruz.”

Detaysoft'un 100 kişilik ekibinin tam zamanlı destek verdiği projenin ilk fazı, 6 ay gibi kısa bir sürede canlıya alındı. Ardından 8 İGA şirketi daha SAP sistemine dahil edilerek canlıya alındı. Fiori arayüzüyle geliştirilmiş uygulamalar, dış sistemlerle entegre akaryakıt süreçleri, uçuş ve satış bilgilerini içeren havacılık sistemleriyle

entegre satış süreçleri, gayrimenkul yönetimi, işe alım, performans değerlendirme, eğitim ve ücretlendirme modülleri ile yetenek yönetimi süreçleri, raporlamalar, bütçe süreçleri, IoT çözümleri, e-dönüşüm çözümleri, SAP C/4HANA çözümü ile pazarlama ve ticaret süreçleri de belirli periyotlarla canlıya alındı. 20 yıllık deneyimimizi taçlandırdığımız İstanbul Havalimanı'nın

dünyanın yalnız en büyüğü değil, aynı zamanda en akıllısı olması için var gücümüzle çalıştık.

“İstanbul Havalimanı'nın dünyanın yalnız en büyüğü değil, aynı zamanda en akıllısı olması için var gücümüzle çalıştık.”

Cumhuriyet tarihinin mega projesi olan İstanbul Havalimanı'nda yönettiğimiz projenin diğerlerine göre en büyük farklarından biri, 'uçuşa başlamadan önce havalimanının tüm süreçlerinin tasarlanarak canlı kullanıma alınması' oldu.

Bir teknoloji üssü gibi hizmet veren ve dünyanın en akıllı havalimanlarından biri olacak şekilde kurgulanan İstanbul Havalimanı, Türkiye'nin teknolojik kalkınma sürecine ivme katıyor. Bu projenin en başından beri içinde olmanın kazandırdığı deneyimin yanı sıra, tasarımdan uygulamaya kadar bu büyük projenin bir parçası olmak da hepimizi gururlandırıyor. Bu büyüklükte bir projeyi kısa sürede bitirebilmek, ancak İGA BT ekibi ile verimli bir iş birliği yapılarak başarılabilirdi. Kendilerine bu anlamda ayrıca teşekkür ediyorum.

| Detaysoft Hakkında

Yüzde yüz Türk sermayeli en büyük SAP çözüm ortağı Detaysoft, kurulduğu 1999 yılından bu yana sürekli inovasyon vizyonuyla, müşterilerinin iş süreçlerini uluslararası standartlara taşıyor; dijital dönüşümle büyümeyi hedefleyen kurumlara çözümler sağlıyor. SAP'nin en üst seviye Platin | Global iş ortağı Detaysoft, ArGe Merkezi'nde geliştirdiği yenilikçi çözümlerin yanı sıra, müşterilerinin ihtiyaçlarına yönelik tüm SAP modüllerindeki uzman danışmanları aracılığıyla uçtan uca SAP çözümleri sunuyor. Kurumların iş verimliliğini artıran projeler yürüten Detaysoft, tüm sektörlerde dijital dönüşüme öncülük ediyor. İstanbul genel müdürlük ve Sivas ofislerinde çalışan 450 kişilik ekibiyle sektörünün öncüsü 350'den fazla aktif müşteriye hizmet veren Detaysoft, Turquality destek programı kapsamında bilişim alanında danışmanlık veren kuruluşlar arasında yer alıyor. Detaysoft; hizmet kalitesi, ürün portföyü, global hizmet verebilme kapasitesi, teknolojik gelişmelerde öncülük gibi kriterlerle üye kabul eden, 90 ülkede 50 üyesi bulunan United VARs'ın Türkiye'deki üyesi olarak, dünya çapında da başarılı iş birliklerine imza atıyor. Detaysoft; S/4HANA, SuccessFactors, C/4HANA, SCP ve Leonardo gibi yenilikçi SAP teknolojilerinin Türkiye'deki öncüsü olarak, iş birimleriyle beraber kurumlardaki ilkleri gerçekleştiriyor. Sürekli yatırım yaparak gelişen teknolojileri, müşteri ihtiyaçlarına ve hedeflerine uygun olarak konumlayan Detaysoft, büyük veriyi anlamlandıran çalışmalarıyla farklı sektörlerden müşterilerine rekabet avantajı sağlıyor. Müşterilerinin dijital dönüşüm yolculuğunda fark yaratan Detaysoft; SAP alanındaki çözümlerini ERP ve Dijital Çekirdek, Dijital Platform, Tedarik ve Ağ Zinciri, Analitik, Müşteri Deneyimi, IoT ve Dijital Tedarik Zinciri, İnsan Kaynakları, Finans başlıkları altında topluyor. Detaysoft ayrıca; SAP Lisans Bakım Hizmetleri, Uygulama ve Sistem Destek Hizmetleri, SAP Teknoloji ve Uygulama Danışmanlığı, Dış Kaynak Kullanımı hizmetlerini sunuyor. ArGe merkezinde TÜBİTAK tarafından desteklenen yenilikçi çözümler geliştiren Detaysoft, dijital yayıncılık platformu GalePress, e-dönüşüm kapsamında e-Fatura, e-Defter, e-Arşiv, e-İrsaliye, e-İmza, e-Mutabakat, e-Reçete, e-SGK, e-Sağlık, e-Hesap Özeti gibi uygulamaları; Fiori, UI5, iş ve mobil uygulamalarını; sosyal iletişim platformu B-Net'i ve analitik alanında ise B-Pack, C-Pack ve QIK Pack gibi çözümleri Türkiye pazarına sunuyor. Bugüne kadar binden fazla projeyi başarıyla tamamlayan Detaysoft, uluslararası SAP iş ortaklarına pazarlama alanında verilen mükemmeliyet ödülüne sahip. Son yıllarda peş peşe aldığı “Türkiye'nin En Çok Bulut Tabanlı SAP Projesi Tamamlayan İş Ortağı” unvanını koruyan Detaysoft'un son dönemde almaya hak kazandığı ödüller arasında SAP Yılın Analitik Projesi, Avrupa Bulut Ödülleri, En İyi Sektörel Çözümler ve En İyi Bulut Bilişim Metotları, Yılın Veri Tabanı Dönüşümü, En yüksek Cloud Analytics & Insight geliri üreten iş ortağı ödülleri yer alıyor. Detaysoft danışmanlığında gerçekleştirilen Üstünberk Holding ERP Dönüşüm Projesi, Türkiye'de birincilik kazanmanın yanı sıra, Avrupa, Ortadoğu ve Afrika kıtalarından yüzlerce önemli projenin katıldığı SAP EMEA Quality Awards platformunda Bronz Ödül aldı. İGA (İstanbul Havalimanı), CarrefourSA, Akçansa, Kibar Holding ve Erdemir'deki projeleriyle SAP Quality Awards'tan ödül alan Detaysoft; Index, Aselsan ve Garanti Bankası ile yaptığı çalışmalarla da Yılın Projesi ödüllerini kazandı. Detaysoft broşürünü görüntülemek için [tıklayın](#).



CORESUS BAŞARILI PROJELERE İMZA ATMAYA DEVAM EDİYOR

Levent Bayoğlu ile Röportaj
Kurucu, CoreSys

ERP söz konusu olduğunda, projenin başarısı üzerinde en çok etki eden faktörlerden biri kuşkusuz danışmanlık. Bu alanda tecrübeli bir ekibe sahip olan CoreSys'in kurucusu Levent Bayoğlu hem pandemi döneminde ERP endüstrisini hem de danışmanlığın kritik rolünü değerlendirdi. Röportajımızı buradan izleyebilirsiniz: <https://www.youtube.com/watch?v=YsNXLTRiorl>

1. Öncelikle bizlere kendinizden ve ERP endüstrisindeki kariyerinizden bahseder misiniz?

1995 yılında Dokuz Eylül Endüstri Mühendisliği bölümünden mezun oldum. Daha sonra yüksek lisans eğitimimi de Dokuz Eylül Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği bölümünde tamamladım. Mezun olduktan sonra 2002'de Norm Civata'da, ERP kariyerime başladım. Yaklaşık 10 sene, bilgi işlem müdürü, ERP yöneticisi olarak çalıştım. Canias ERP uyarlaması ve sistem içerisindeki sürdürülebilirliğini sağladığım bu dönemin ardından, 2012'de de ayrılarak, kendi

şirketim olan CoreSys'i kurdum. 2012'den bu yana da müşterilerimize CoreSys çatısı altında hizmet vermeye devam ediyoruz.

2. 2020 herkes için oldukça zorlayıcı bir yıldır. Bu yıl içerisinde dijital dönüşümün ve ERP'nin önemi çok daha net biçimde anlaşıldı. Böylesine zorlu bir yılda, CoreSys olarak müşterilerinize nasıl destek sağladınız?

Tüm dünya zorlu bir yılı geride bıraktı. Bu dönemde, kendi sağlığımızı, müşterilerimizi korumanın yanında, iş süreçlerimizin de devamlılığını sağlamaya çalıştık. Kendi adımıza başarılı olduğumuzu düşündüğüm bir dönem olduğunu söyleyebilirim. Yılbaşında, 5 ERP projesi için ayrı canlı geçişler gerçekleştirdik. Canlı geçiş süreçlerinde mümkün olduğunca, maske, mesafe ve hijyen kurallarına uyum sağlayarak, müşterilerimize

Röportaj

yerinde destek verdik. Mevcut müşterilerimize de daha çok uzaktan çalışma modeli ile destek verdik. Dolayısıyla karma bir çözüm oluşturduğumuzu söyleyebilirim. Bu durumun herkes tarafından benimsenmesi hem bizim açımızdan hem de müşterilerimiz açısından birçok faydayı beraberinde getirdi. Yol masrafları, zaman kayıpları gibi birçok konuya son veren bu dönemde, her iki taraf da kazanç sağladı. Uzun yıllardır uzaktan yapılabileceğini bildiğimiz birçok eylemi bu dönemde zorunlu olarak gerçekleştirdiğimizde, müşterilerimiz de faydayı görmüş oldular. Bundan sonraki süreçte de uzaktan çalışma modelinin kalıcı olacağına inanıyorum. Geride bıraktığımız yılın herkes için oldukça öğretici bir yıl olduğunu görebiliyoruz. Bu öğrendiklerimizi yeni senelerde, önümüzdeki yıllarda, daha da geliştirip, daha iyi hizmet vermeyi hedefliyoruz.



UZUN YILLARDIR UZAKTAN YAPILABİLECEĞİNİ BİLDİĞİMİZ BİRÇOK EYLEMİ BU DÖNEMDE ZORUNLU OLARAK GERÇEKLEŞTİRDİĞİMİZDE, MÜŞTERİLERİMİZ DE FAYDAYI GÖRMÜŞ OLDULAR. BUNDAN SONRAKİ SÜREÇTE DE UZAKTAN ÇALIŞMA MODELİNİN KALICI OLACAĞINA İNANIYORUM.

3. ERP denilince akla ilk gelen sistemler olsa da bir ERP projesinin başarısı üzerinde etki eden birçok parametre var. Bunların başında da danışmanlık geliyor. Endüstrideki uzmanlığınız olan ERP danışmanlığının önemi adına neler söyleyebilirsiniz?

Kuşkusuz, ERP söz konusu olduğunda en önemli noktalardan biri danışmanlık. Aslında, danışmanlık, ERP yazılımı ve müşterinin bakış açısı süreç için birbirinden ayrılmaz önemli parametreler. Bu üçü, uyumlu ve doğru bir şekilde seçildiğinde doğru projeler ortaya çıkıyor. Müşterinin bu süreçte, ERP yazılımı ve danışmanlık

hizmetini doğru seçmesi gerekiyor. CoreSys olarak, danışmanlık noktasında bizim kendimize ait bir uyarılama felsefemiz var. Müşterimizin ihtiyaçlarının analiz edilmesiyle sistemin sağladıkları arasında köprü kurarak, ikisinin de yeteri kadar esneklik sağlamasına yardımcı olarak, orta noktada buluşturmaya çalışıyoruz. Yani her iki tarafın da yapabileceği oranda fedakârlık sağlamasına yardımcı oluyoruz. Bu sayede yaptığımız uyarılama da sürdürülebilir bir uyarılama oluyor. Yani, iki yıl sonra tekrar yenilemek zorunda kalmıyorsunuz. Orta noktayı bulma noktasında kritik önem taşıyan şey ise tecrübe! Çok tecrübeli bir kadronuz olmadan, bu tarz uygulamalar yapma şansınız neredeyse yok. Ne kadar farklı süreç görürseniz, uygulamalarda o kadar başarı sağlıyorsunuz. Bu gördüğümüz farklı süreçlerden öğrendiğimiz en önemli nokta, bütün sektörlerde üç aşağı beş yukarı, benzer çalışma şekillerinin belirli noktalarda buluşabildiğidir. Bu buluşmayı sağladığınızda, doğru bir implementasyon süreci ile birlikte, başarıyı yakalayabilirsiniz. CoreSys'in kadrosunun tamamının tecrübesi 10 yılın üzerinde, bu sayede projelerimizde başarı sağlayabiliyoruz!

4. Her endüstride iş yapış biçimlerini değiştiren pandemi sürecinde ERP danışmanlığı konusunda da değişiklikler yaşandı mı? ERP danışmanlığının geleceği adına öngörüleriniz nelerdir?

Geçtiğimiz yılın sıra dışı yapısı ve beraberinde getirdiği teknolojik gelişmeler ile yazılımların becerisi gün geçtikçe artmaya devam ediyor. Becerilerin artmasıyla birlikte de danışmanların ya da yazılım sağlayıcıların müşteriye uygun bir uyarılama yapmak adına harcadıkları efor azalıyor.



DANIŞMANLIK, ERP YAZILIMI VE MÜŞTERİNİN BAKIŞ AÇISI SÜREÇ İÇİN BİRBİRİNDEN AYRILMAZ ÖNEMLİ PARAMETRELER. BU ÜÇÜ, UYUMLU VE DOĞRU BİR ŞEKİLDE SEÇİLDİĞİNDE DOĞRU PROJELER ORTAYA ÇIKIYOR.

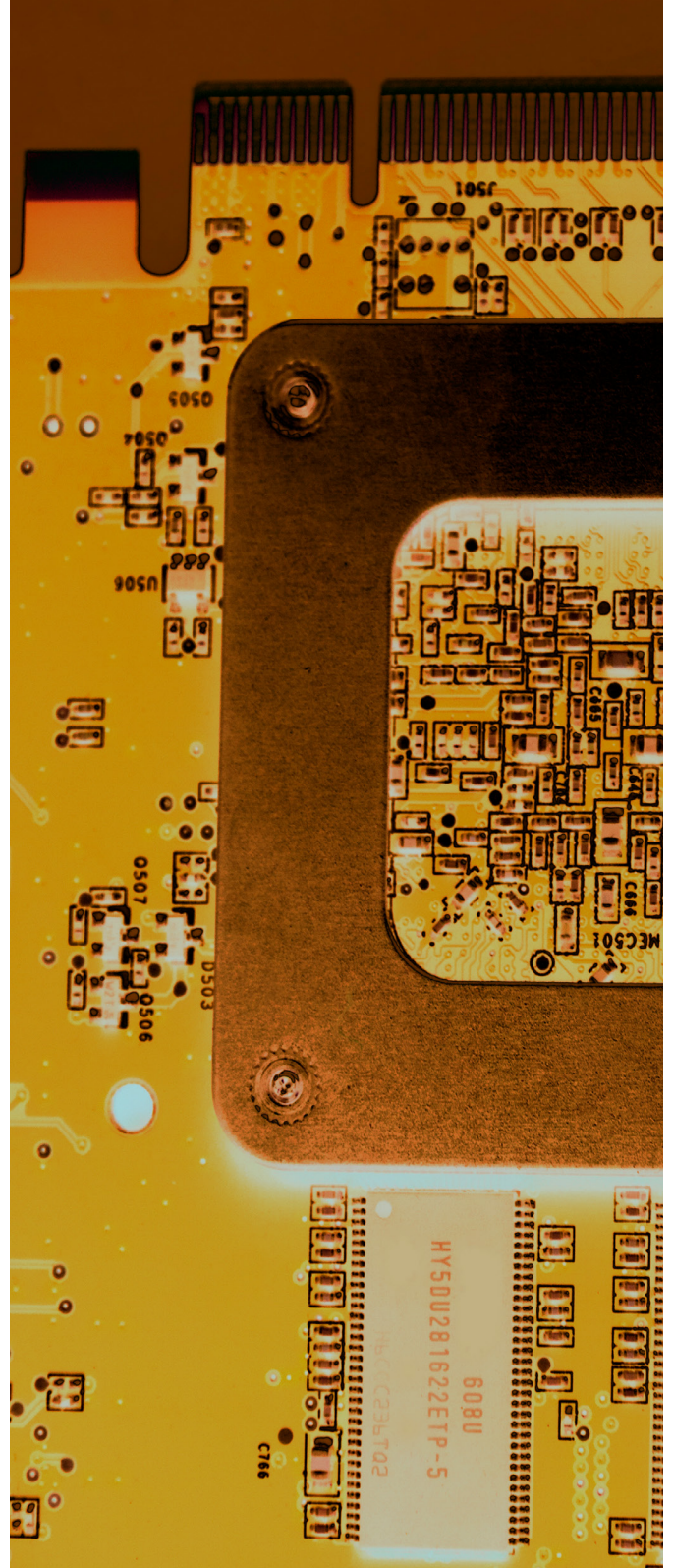
Bu durum, sürecin daha detaylı olarak analiz edilebilmesine ve süreç içerisinde danışmanlık adına farklı alanların da yaratılmasına olanak tanıyor. Yönetim danışmanları, yalın üretim danışmanları gibi farklı danışmanlık modelleri ile sıklıkla karşılaşacağız gibi görünüyor. Yine otomasyon tarafında da bağlantıların daha fazla arttığını gözlemleyebiliyoruz. Bu bağlantılarla birlikte daha kompleks projelerin ortaya çıkacağını söyleyebilirim.

5. Daha önce de bahsettiğimiz üzere bir ERP projesinin başarısı üzerinde birden fazla parametre rol oynuyor. Bunlardan bir diğeri de ERP stratejisi! 2021 yılında firmalar nasıl güçlü bir ERP stratejisi oluşturabilirler?

Güçlü bir ERP stratejisi için öncelikle firmaların kendilerini çok iyi tanımaları gerekiyor. Firmaların kendi ihtiyaçlarını, insan kaynaklarını ve tüm diğer kaynaklarını doğru bir şekilde konumlandırmaları ve buradaki eksiklikleri net bir şekilde belirlemeleri gerekiyor. Çünkü süreç içerisinde, ortaya çıkan eksikler ve problemler projeleri sekteye uğrattırıyor. Firmalar, kendi analizlerini ortaya koyduktan sonra ERP'ye geçmek için gerçek ihtiyaçlarını ve bu ihtiyaçlar için olması gerekenleri belirlemeli. Bunun bir değişim projesi olduğunu kabul ederek, adım atmalılar. Bu adım doğru atılmadığında, dirençler ortaya çıkabiliyor ve bu da projeyi aşağıya çekiyor. Ayrıca, doğru bütçenin oluşturulması da bir o kadar önemli. Tüm bunları yaptıktan sonra doğru proje planı ile birlikte ERP projesinin başarısız olma ihtimali ortadan kalkmış oluyor. Doğru adımları attığınızda, doğru sonuca varıyorsunuz!



GÜÇLÜ BİR ERP STRATEJİSİ İÇİN ÖNCELİKLE FİRMALARIN KENDİLERİNİ ÇOK İYİ TANIMALARI GEREKİYOR. FİRMALARIN KENDİ İHTİYAÇLARINI, İNSAN KAYNAKLARINI VE TÜM DİĞER KAYNAKLARINI DOĞRU BİR ŞEKİLDE KONUMLANDIRMALARI VE BURADAKİ EKSİKLİKLERİ NET BİR ŞEKİLDE BELİRLEMELERİ GEREKİYOR.



| CoreSys Hakkında

2012 yılında "Kurumsal Kaynak Planlama (ERP) çözümleri konusunda müşterilerine dijitalleşen dünya piyasalarında dönüşüme yardımcı olmak" ilkesiyle yola çıkan CoreSys Endüstri Yazılımları, geçen 7 yıllık süreçte CANIASERP yazılımı sahibi IAS firmasının en büyük çözüm ortaklarından biri olmuştur. Sektörde 20 yılı aşkın tecrübesi ile Levent Bayoğlu liderliğinde 10 kişilik ekibi ile 7/24 müşterilerine destek veren ve sürekli kendini geliştiren Coresys Endüstri Yazılımları müşterilerinin büyümesini ve gelişmesini hedeflemiştir.



itelligence NTT DATA Business Solutions

POLIFARMA SAP S/4HANA PROJESİ TÜRKİYE'DE UZAKTAN CANLIYA ALINAN İLK SAP PROJELERİNDEN BİRİ OLDU

Hastane ilaçları ve serum alanında Türkiye'nin en büyük üreticilerinden Polifarma İlaç, pandemi dönemine rağmen uzaktan çalışma yöntemiyle hayata geçirdiği ERP sistemi projesiyle önemli bir ilke imza attı. SAP'nin Global Platin İş Ortağı itelligence ile yürütülen Polifarma SAP S/4HANA projesi, Türkiye'de uzaktan çalışma modeliyle yalnızca 9 ayda canlıya alınan ilk projelerden biri oldu.

Pandemiye rağmen pek çok sektör, dijital dönüşüm yolculuklarına hız kesmeden devam ediyor. Son olarak Sağlık sektöründe 34 yıllık deneyime sahip, yerli ve milli ilaç şirketi Polifarma, itelligence Türkiye danışmanlığı ve uzaktan çalışma yöntemi ile SAP S/4HANA projesini hayata geçirdi. Projeyi uzaktan çalışma yöntemiyle canlıya alarak Türkiye'de bir ilke imza atan Polifarma, şirket içerisindeki tüm iş süreçlerini kapsayan entegre bir yapı oluşturdu. Projeyle insan kaynakları, lojistik, finans ve analitik alanlarında uçtan uca süreç değişikliğine gidildi, ayrıca ilaç takip sistemi altyapısı da kurularak kutulama uygulamalarıyla entegre edildi. Lojistik kapsamında sağlanan yeni altyapı; tedarik, stok yönetimi, sevkiyat faturalama, üretim, kalite, proje ve depo yönetiminde canlıya alındı.

Sektöre örnek olacak proje

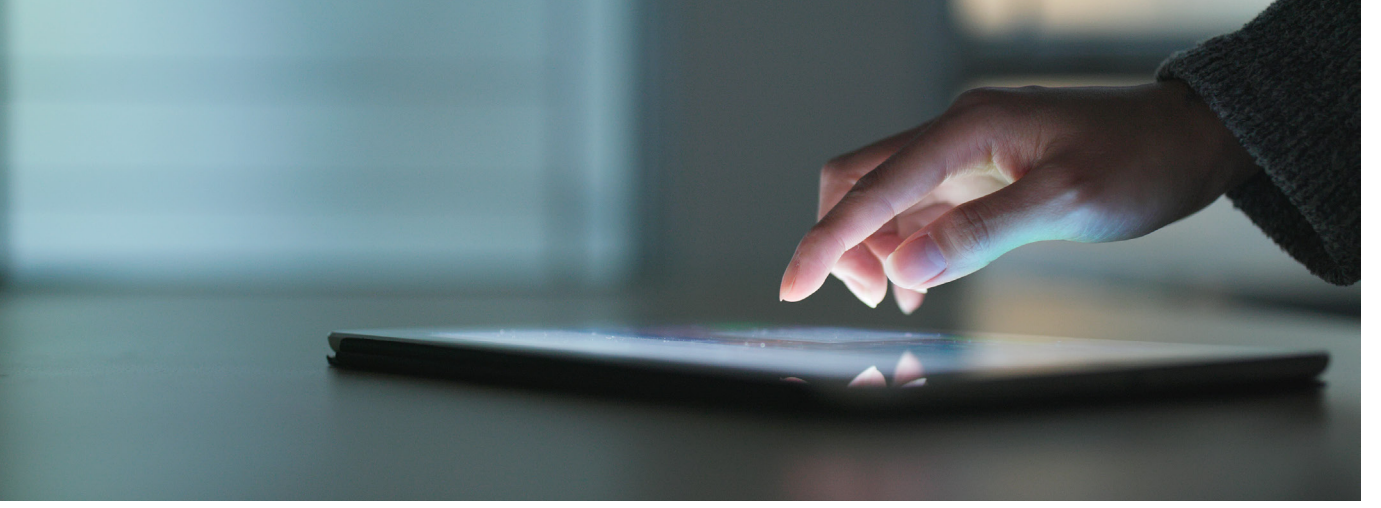
Gerçekleştirdikleri projeyle dijital dönüşüm yolunda önemli bir adım attıklarını belirten Polifarma İlaç CIO'su Suat Özdemir, projenin detaylarına dair açıklamalarda bulundu: "Hedefimiz global pazarda ülkemizi en iyi şekilde temsil etmeye devam etmek. 2025 yılında

global bir lider olma vizyonunun gereksinimlerinden biri olan valide edilmiş bir ERP sistemine geçiş yapabilmek için itelligence Türkiye ekibiyle güzel bir işbirliği yaptık. SAP S/4HANA projesi ile kullanıcılar veya sistem tarafından otomatik oluşturulan siparişleri anlık olarak takip edebiliyor; malzeme rezervasyonları, işçilik teyitleri ve ölçüm belgelerini sahada iş yapılırken sisteme girilebiliyoruz. Rezervasyonlar sayesinde de anlık malzeme talepleri yapılarak hammadde tedariği hızlı bir şekilde sağlanabiliyor. Ayrıca fiori uygulaması, çalışanlarımıza ekranlara hızlı bir şekilde giriş yapma imkânı sunarken çalışma süreleri de sistem tarafından hesaplanabiliyor. Tüm bu süreci uzaktan çalışma yöntemiyle ve 9 ay gibi kısa bir sürede tamamlayarak kaydettiğimiz başarının sektöre örnek olacağına inanıyoruz."

itelligence CEO'su Dr. Abdülbahri Danış ise "İş devamlılığını esas olarak kesintisiz destek verdiğimiz bu S/4HANA projemizi tamamen uzaktan çalışma modeliyle başarıyla canlı kullanıma geçiren ekip arkadaşlarımızı gönülden kutluyorum. Türkiye hastane ürünleri pazarının lider üreticisi Polifarma, SAP ile artık validasyonu sağlanmış kalite ve üretim süreçleri, ilaç takip sistemi, ihale yönetimi ve entegre depo yönetiminin de dahil olduğu tüm lojistik ve finansal süreçlerini entegre bir yapıda yönetiyor. Covid- 19 hastaları için umut olacak damar yolu ilaçlarını geliştiren, hastane ilaçları ve serum alanında Türkiye'nin en çok tercih edilen markası olan Polifarma'ya da özverili çalışmaları için ayrıca teşekkür ediyorum" dedi.

| itelligence Hakkında

İş uygulamaları alanında dünya lideri yazılım SAP'nin Global | Platin İş Ortağı itelligence, SAP inovasyonlarının itici gücünü oluşturan yaklaşımlar üretiyor. Global yetkinliklerini ve sektörel uzmanlıklarını, yerel deneyimle birleştiren şirket, 27 ülkede 69 merkezdeki 10 binden fazla çalışanıyla dünya çapında 10 bini aşkın müşteriye hizmet veriyor. 30 yılı aşkın süredir güveni değere dönüştüren şirket, 2000'den bu yana ülkemizde de faaliyet gösteriyor. SAP uygulamalarında pazar lideri olan itelligence Türkiye, 1.120 kişilik uzman ekibiyle, 750'den fazla müşterisine dijital dönüşüm konusunda uçtan uca çözümler sunuyor. Müşteri Deneyimi ve Destek Merkezi aracılığıyla, 5 kıtada 15'ten fazla ülkede 7/24 uygulama desteği hizmeti veriyor. Dubai'de açtığı temsilcilikle, Ortadoğu'daki şirketlerin de dönüşüm yolculuğuna eşlik eden itelligence Türkiye'nin İstanbul'da ArGe ve kuluçka merkezleri bulunuyor.



SORGERA TECRÜBESİ İLE DİJİTAL DÖNÜŞÜMÜNÜZE YÖN VERİN!

Serpil Mermer ile Röportaj
Kurucu Ortak, Sorgera

Dijital dönüşüm son yıllarda artık bir trend olmaktan öte bir zorunluluğa dönüştü. Geçtiğimiz yıl başlayan sıra dışı sürecin de etkisiyle dijital dönüşüme talep artmaya devam ediyor. Endüstrideki uzmanlığı dijital dönüşüm olan Sorgera'nın kurucularından Serpil Mermer, konuya dair sorularımızı yanıtladı. Röportajımızı buradan izleyebilirsiniz:

<https://www.youtube.com/watch?v=YTP8AECQ0es&feature=youtu.be>

1. Öncelikle bizlere kendinizden ve Sorgera'dan bahseder misiniz?

1997 yılında İstanbul Teknik Üniversitesi İşletme Mühendisliği bölümünden mezun olmamın ardından başlayan 24 yıllık kariyerimin 23 yılını ERP dönüşümü, kurumların dijital dönüşümü ve kaynak planlamalarına yönelik çözümlerin uygulanması ve desteklenmesi konusunda tamamladım. Özellikle, SAP ERP konusunda edindiğim uzmanlık ile SAP'nin iş ortağı olan firmalarda geçmiş yıllarda partner ve yönetim kurulu üyesi pozisyonlarında faaliyet gösterdim. Bugün ise 2020 yılında, yeni bir hikâyeye başladık ve Sorgera'yı kurduk. Sorgera'yı uzun yıllar endüstride elde ettiğimiz deneyimleri, müşterilerimizin daha hızlı sürede ve daha doğru biçimde elde edebilecekleri hazır çözümleri, paket halinde sunduğumuz bir oluşum olarak tanımlayabiliriz. 2020 yılında kurulmuş olmamıza rağmen, Sorgera'nın 20 yılı aşkın kadro deneyimine sahip bir ekiple hareket ediyor olması, endüstride daha en başından yarattığımız bir fark olarak değerlendirilebilir. Sorgera, aslında aynı zamanda finansal ve yasal mevzuatlara uyumlu regülasyonları takip eden, çözümler üreten bir dijital dönüşüm firması.

2. Geride bıraktığımız yıl, eşi benzeri olmayan ve kesinlikle her endüstri için oldukça zorlayıcı bir yıl oldu. Bu yıl içerisinde iş dünyasının trendi olan dijital dönüşüm bir zorunluluğa dönüştü. Geçtiğimiz yılı değerlendirdiğinizde, dijital dönüşüm adına neler söyleyebilirsiniz? Henüz dijital dönüşüm için adım atmamış firmalara ne gibi tavsiyeler verirsiniz?

Gerçekten tüm dünya enteresan bir yıla şahitlik etti. Bir gecede hayatlarımızın bütünüyle değiştiği bu yılda bireysel olarak kendimizi korumak, ailemizi korumak ve işimize devam edebilmek önceliklerimiz haline geldi. Kurumlar olarak sürece baktığımızda ise sırtımızdaki yükün hızlı bir şekilde arttığı ve var olma mücadelesi verdiğimiz bir dönemde olduğumuzu söyleyebiliriz. Dijital bir dönemin başlangıcını yaşadığımız bu süreçte, çocuklarımız online derslere girdi, bizler fiziksel etkinlikler yerine online etkinlikler düzenlemeye başladık. Bu süreçle birlikte bir anda dijital dönüşümün kelime anlamı çok dramatik ve hızlı bir şekilde herkes tarafından anlaşılır hale geldi. Kurumlar açısından süreci değerlendirdiğimizde, bu dijital dünyaya yatırım yapan firmalar ile yapamayan firmalar arasındaki farkları bir örnekleyebiliriz.

Online satış etkinliklerine baktığımızda, bütün mağazalar kapandığı halde, e-ticaret yazılımına yatırım yapan firmalar, satışlarına bu zorlu süreçte devam edebildiler. Hatta birçoğu satışlarını üç, dört kat civarında

"

YAZILIMA, DİJİTAL DÖNÜŞÜME YATIRIM YAPAN FİRMALAR, PANDEMİ DÖNEMİNDE YATIRIMLARININ GERİ DÖNÜŞÜNÜ ÇOK HIZLI BİR ŞEKİLDE ALMIŞ OLDULAR.

artırdılar. Kurum içi iletişime, çalışan yönetimine, insan kaynaklarına yatırım yapan işletmeler ise işlerini sürdürmekte hiç zorlanmadılar ve çalışanlarıyla hem iletişimlerini koruyabildiler hem de bütün iş süreçlerini yönetebilir hale geldiler. Dolayısıyla yatırımlarının geri dönüşünü çok hızlı bir şekilde alabildiler. Ya da daha farklı bir bakış açısıyla, stratejik yönetim ve bütçeleme uygulamalarına, tahminleme uygulamalarına yatırım yapan işletmeler, böylesine kritik bir dönemde, finansal durumlarının ne olacağını, hangi alanlarda dar boğaz yaşayacaklarını, nakit durumlarını nasıl yöneteceklerini, bu uygulamalar üzerinden hızlıca tahmin edebilir hale geldiler. Üretim kuşkusuz bu süreç için en zorlu alanların başında geliyordu. Üretim hatlarında, optimizasyon programları ve bunlarla ilgili akıllı yazılımları halihazırda kullanan firmalar, bir anda önlerindeki dönemde üretim yoğunluklarına dair bilgi sahibi olabildiler ya da hatlardaki üretim durdurma kararlarına dair kararları hızlıca verebildiler. Bu örneklerin sayısını artırmak ve fazlasıyla örnek vermek mümkün. Fakat, sonuca odaklanacak olursak, şunu rahatlıkla söyleyebiliriz; Yazılıma, dijital dönüşüme yatırım yapan firmalar, pandemi döneminde yatırımlarının geri dönüşünü çok hızlı bir şekilde almış oldular.

3. Pandemi sürecinde birçok işletme, iş süreçlerini dijital olarak yürütme noktasında karmaşa yaşadı. Siz Sorgera olarak, müşterilerinize bu süreçte ne gibi avantajlar sağladınız?

Endüstrideki kariyerim boyunca dijital dönüşümü; kurumların kaynak yönetimi, süreçlerin otomasyonu, verimlilik noktaları gibi farklı şekillerde adlandırdık. Biz aslında bugün dijital dönüşüm başlığı altında tüm bunları yapmaya devam ediyoruz. Müşterilerimizin entegre bir şekilde iş süreçlerini yönetebilmeleri, müşterileriyle iletişimlerini rahatlıkla sağlayabilmeleri

ve yönetebilmeleri, yasal mevzuatlara uyumluluklarını, uluslararası standartlara uygun raporlamalar yapabilmelerini sağlamak için gereken uygulama, yazılım ve danışmanlık hizmetlerini vermeye devam ediyoruz. Hatta, bu zorlu dönemde müşterilerimizin bir kısmına altyapı hizmeti, bir diğer deyişle veri sağlama merkezi hizmeti sunduk ve başlangıç yatırımlarını kontrol altında tutabilmek için birtakım veri barındırma hizmeti sağladık. Bu sayede, müşterilerimiz, finansal açıdan yatırımlarına yön verebildiler. Kısacası, Sorgera olarak bu süreçte ciddi bir şekilde, müşterilerimizin tüm süreçlerini yönetebilmelerini sağlamak adına, gerekli yazılım ve hizmet desteklerini verdik.

"

MÜŞTERİLERİMİZİN ENTEGRE BİR ŞEKİLDE İŞ SÜREÇLERİNİ YÖNETEBİLMELERİ, MÜŞTERİLERİYLE İLETİŞİMLERİNİ RAHATLIKLA SAĞLAYABİLMELERİ VE YÖNETEBİLMELERİ, YASAL MEVZUATLARA UYUMLULUKLARINI, ULUSLARARASI STANDARTLARA UYGUN RAPORLAMALAR YAPABİLMELERİNİ SAĞLAMAK İÇİN GEREKEN UYGULAMA, YAZILIM VE DANIŞMANLIK HİZMETLERİNİ VERMEYE DEVAM EDİYORUZ.

4. Sorgera ekibi olarak, sizler bu süreçle nasıl başa çıktınız?

Bu soruyu iki boyutta yanıtlayabilirim. Biz iş yapış kültürü olarak, zaten dijital bir dünyada yaşadığımız için çalışanlarımız uzaktan çalışmaya alışkın. Tüm ekip farklı lokasyonlarda olsa bile tek bir ekip ruhuyla çalışabilir.

Dolayısıyla, kültür anlamında temelde herhangi bir zorluk yaşamadık. Yine altyapı bu konuda kritik bir önem taşıyor. Bu konuda da bir zorluk yaşamadık, çünkü altyapı bizler için herkesin bir bilgisayarının olması gibi temel bir durum. Süreç boyunca bizim tek zorlandığımız konu, satış etkinliklerinin artık yüz yüze yapılamıyor oluşuydu. Özellikle Türkiye’de satış etkinlikleri çoğunlukla yüz yüze yapılır ve müşterilerimizin gözlerinin içine bakarak, iletişimi yönetiriz. Bu duruma benzer şekilde, yine birtakım etkinlikler düzenledik. Bu etkinlikler vasıtasıyla her yıl teknolojik gelişmeleri, ürünler hakkındaki yenilikleri, nasıl ihtiyaçların ortaya çıktığını konuşurduk. Şimdi bu toplantılar ve etkinliklerin yüz yüze olma hali ne yazık ki ortadan kalktı. Kuşkusuz bunun herkes için duygusal bir boyutu var. Her ne kadar fiziksel etkinliklerden aldığımız hazzı alamamak da bugünlerde online etkinlikler, webinarlar, web sayfamız üzerinden video tanıtımları ve farklı içeriklerle bu açığı kapatmaya devam ediyoruz.



DİJİTAL STRATEJİ, BİR YERDE HAZIR OLAN VE SÜREÇ BOYUNCA AYNI KALAN BİR KONU DEĞİLDİR. DİJİTAL STRATEJİ; SÜREKLİ VAR OLAN, SÜREKLİ GELİŞEN VE ÇAĞIN GEREKLERİNE UYUM SAĞLAMASI GEREKEN BİR KONUDUR.

5. Dijital dönüşüm için adım atmaya karar veren firmalar, 2021 yılında nasıl güçlü bir dijital dönüşüm stratejisi oluşturabilirler?

Dijital strateji, bir yerde hazır olan ve süreç boyunca aynı kalan bir konu değildir. Dijital strateji; sürekli var olan, sürekli gelişen ve çağın gereklerine uyum sağlaması gereken bir konudur. Bana göre dijital, güçlü bir strateji oluşturmanın yolu temel olarak, firmanın ihtiyaçlarını doğru analiz etmesinden geçiyor. Firmalar, kendi öncelikleri, kendi ihtiyaçlarını net bir şekilde ortaya koyabilmeliler. Daha sonrasında ise mevcut yapının ortaya çıkarılması, bir portföy analizi yapılması oldukça önemli bir noktada duruyor. Ardından ise dijital stratejiyi 4 temel başlık altında inceleyebiliriz;

1- Operasyonel Verimlilik

Operasyonel yönetim, yani üretim hatlarımızın optimizasyonundan süreçlerimizin mümkün olduğunca

yalınlaşmasına ve mümkün olduğunca otomatik hale gelmesine yönelik bir dijital stratejinin belirlenmesi oldukça kritik bir önem taşıyor. İnsan müdahalesinin minimumda tutulduğu otomatize süreçler hem insanların katma değerini artıran hem de bu tür kritik dönemlerde iş kaybını engelleyen konular arasında yer alıyor.

2- Satış Etkinliklerinin Dijital Olarak Yönetilebilmesi

Daha önceki örneklerde de belirttiğimiz üzere e-ticaret ve online satış etkinliklerini destekleyebilecek eylemlerin gerçekleştirilebildiği yazılımların tespit edilerek, bu yazılımlar üzerinden firmaların satış süreçlerini yönetebilmesi oldukça önemlidir.

Bununla birlikte, aynı zamanda satış sonrası hizmetlerin de kritik bir önem taşıdığına altını çizmemiz gerekiyor. Yaptığımız tüm ticaretlerin iade edilebilir olması, iade süreçlerinin müşteriler üzerinde memnuniyetsizlik yaratmayacak şekilde tasarlanmış olması gerekiyor. Yine garanti ve yedek parça süreçlerinin de online ve müşterinin izleyebileceği şekilde dijital olarak yönetilebilmesi gerekiyor. Satış konusunda diğer önemli konu başlığımız da bayilerimiz. Bayi entegrasyonlarımız, bayilerimizin stok durumlarını izleyebilme ve yine hem bayinin hem de satış personelinin promosyon ve prim yönetiminin sistematik olarak yapılabilmesi, izlenebilmesi ve denetlenebilmesi önemli konu başlıklarımız arasında sayılıyor.

3- Pazarlama

Dijital pazarlama son 10 yıldır hayatımızın bir parçası haline geldi. Bunun faydasını her türlü iş kolunda görüyoruz. Bu konuda sadece ürünün tanıtımı ne yazık ki yeterli olmuyor. Konuların detayına inerek, ürünün içerik pazarlamasının doğru bir şekilde yapılması gerekiyor.

4- Finansal Dönüşüm

Yasal zorunluluklara uyum, finansal çözümlerimizin entegre biçimde yönetilebilmesi, entegre bütçe sistemleri, entegre yönetim sistemleri, stratejik karar ve destek sistemleri işletmeler için strateji noktasında önemli konu başlıkları arasında yer alıyor. Aynı zamanda yasal zorunluluklarımız adı altında, vergi raporlamalarımız, devletle entegre fatura, irsaliye, arşiv gibi uygulamalarımızın devreye alınması gerekiyor. Bunlarda da mümkün olduğunca dönüşüm sağlamak önemli.

| Sorgera Hakkında

Sorgera, sektörel deneyim ve tecrübesini müşterilerin istekleriyle birleştirerek optimum SAP danışmanlık ve yazılım hizmetleri veren ürün odaklı bir teknoloji firmasıdır.

SAP® Business One

Yeni Nesil ERP Platformu

SAP Business One; dijital dönüşüm çağında işletmelerin ihtiyacını tam olarak karşılıyor.



Logosoft



Bulut
Altyapısı



Yapay
Zeka



Dijital
Süreçler



Mobil
Uygulama



Nesnelerin
İnterneti



Hızlı
Kurulum

ÜCRETSİZ DEMO





Logosoft

LOGOSOFT, PANDEMİ DÖNEMİNDE MÜŞTERİLERİNİN İŞ SÜREÇLERİNİ KESİNTİSİZ DEVAM ETTİRMESİNİ SAĞLADI

Aylin Güllü ile Röportaj
Satış ve Pazarlama Direktörü, Logosoft

Dijital dönüşüme artan talep, ERP pazarında ciddi bir hareketlilik yarattı. Pazarın en güçlü ve tecrübeli isimlerinden olan Logosoft'un Satış ve Pazarlama Direktörü Aylin Güllü, SAP Business One'in eşsiz yapısını ve Logosoft'un müşterilerinin iş süreçlerine kesintisiz devam edebilmesi için ne gibi avantajlar sunduğunu anlattı. Röportajımızı buradan izleyebilirsiniz:

<https://www.youtube.com/watch?v=GH60xrpf7M&feature=youtu.be>

1. Öncelikle bizlere kendinizden ve 1992 yılından bu yana faaliyet gösteren Logosoft'tan bahsedermisiniz?

ERP endüstrisinde 10 yıllık bir tecrübem var. Bu 10 yıl içerisinde büyük ve küçük ERP projelerinde hem yerli hem de yabancı ERP yazılımlarıyla implementasyonlarda yer aldım. İşin satış, danışmanlık ve proje yönetimi

alanlarında rol almamın ardından bugün Logosoft'ta satış ve pazarlamadan sorumlu olarak, endüstride faaliyet göstermeye devam ediyorum. 1992 yılında Türkiye'de ilk Microsoft dağıtıcısı olarak kurulan Logosoft, 2015 yılına kadar geleneksel distribütör olarak, çok çeşitli firmalarla birçok operasyon yönetti. Logosoft, geleneksel distribütör olarak, markaların ithalat operasyonlarını yürüttü ve stoğa alınan fiziksel ürünleri, ara toptan, retail ve yaygın kanal gibi çeşitli iş ortağı kanalları üzerinden son kullanıcıya ulaştırma konusunda yardımcı oldu. Bu anlamda, iş ortaklarına finansal ve lojistik hizmet sağladı. 2015 yılına geldiğimizde ise bulut teknolojilerinin yaygınlaşmasıyla birlikte, fiziksel ürünlerin yerini daha çok katma değerli servisler almaya başladı. Geçmişte, fiziksel olarak kullandığımız, birçok IT ürünün yerini kullandıkça ödediğiniz, dilediğiniz zaman dilediğiniz yerden bağlanıp kullanabildiğiniz, birtakım servisler aldı. Bizler de Logosoft olarak, 2015'ten itibaren yavaş yavaş fiziksel ürünlerin yerini azalttık ve yönümüzü bu yeni

Röportaj

distribütör çözümlerine yönelttik. Bugün geldiğimiz noktada, başta Microsoft ve SAP Business One olmak üzere çeşitli markalara altyapı, güvenlik, yedekleme, iş uygulamaları, dijital dönüşüm çözümleri gibi birçok katma değerli ürünü, servis olarak sağlıyoruz. Türkiye genelinde 3.000 civarı iş ortağımız üzerinden farklı sektör ve büyüklükteki işletmeleri, bu modern servislerle buluşturuyoruz.

2. Logosoft'u ERP endüstrisinde, diğer firmalardan ayıran özellikler nelerdir?

Logosoft'un yenilikçi vizyonu, diğer tüm ürünlerinde olduğu gibi ERP çözümlerine de yansıyor. Son 10 yıl içerisinde sıklıkla sorgulanan geleneksel ERP'nin yerini günümüzde yeni nesil ERP çözümleri aldı. Çünkü içinde bulunduğumuz çağın en önemli kavramı; hız!

Logosoft'un yenilikçi vizyonu, dağıttığı tüm ürünler gibi ERP çözümlerine de yansıdı diyebilirim. Bugün işletmelerin rekabet edebilmesi için pazardaki dinamiklere çok hızlı tepki verebilmeleri gerekiyor. Hızın böylesine önemli olduğu bir dönemde işletmelerin ihtiyaçlarına özel sistemler geliştirmeleri neredeyse imkânsız. Bu noktada, yeni yaklaşım API teknolojisiyle bütünsel bir çözüm sunmak.

Logosoft, SAP Business One'ı platform olarak konumlandırıyor ve işletmelerin ihtiyacı olan yatay ve dikey çözümleri mikro servisler olarak sunuyor. Ayrıca, SAP Business One'ın B1IF gibi çok güçlü entegrasyon araçları da var. SAP Business One, yeni nesil ERP'lerden beklenen mikro servis ve API teknolojilerinin gücünü kullanarak, müşterinin ihtiyacı olan tüm çözümleri tek seferde sağlayabiliyor. Bunların yanı sıra Logosoft olarak, SAP Business One ile çok esnek lisanslama modelleri sunuyoruz. Bu modellerden ilki, on-premise dediğimiz, müşterinin geleneksel yöntemle, kendi donanımıyla implemente edebileceği model. İkinci modelimiz ise donanımın kiralayarak, müşterinin dilediği veri merkezinde SAP Business One'ı abonelik modeli ile kullanabiliyor. Bu modelde müşterilerimiz kullandıkları kadar ödeme yapıyorlar ve istedikleri veri merkezinde çalıştırıyorlar. Özellikle, bizler Microsoft tarafında da distribütör olduğumuz için Azure üzerinde çok başarılı SAP Business One projelerine imza atıyoruz. Üçüncü seçeneğimiz ise SaaS modeli. Burada da bizim LogoSoft olarak, Türkiye'de konumlanmış Tier3 özelliğinde bir veri merkezimiz var. Bu modelde SAP Business One'ı bu veri merkezi üzerinden kiralayarak, altyapı ile uğraşmak istemeyen müşterilerimize çözüm sunuyoruz.

Bulut teknolojisinin sağladığı avantajların oldukça önemli olduğu bugünlerde, sisteme mobil cihazlar üzerinden erişim sağlayabilmek kritik bir durum yaratıyor. Satış, CRM, servis gibi pek çok süreci SAP Business One ile mobilde hiçbir bedel ödemedi kullanabiliyorsunuz.



BULUT TEKNOLOJİSİNİN SAĞLADIĞI AVANTAJLARIN OLDUKÇA ÖNEMLİ OLDUĞU BUGÜNLERDE, SİSTEME MOBİL CİHAZLAR ÜZERİNDEN ERIŞİM SAĞLAYABİLMEK KRİTİK BİR DURUM YARATYOR. SATIŞ, CRM, SERVİS GİBİ PEK ÇOK SÜRECİ SAP BUSINESS ONE İLE MOBİLDE HİÇBİR BEDEL ÖDEMEDEN KULLANABİLİYORSUNUZ.

3. 2020 yılı her endüstri için zorlayıcı bir yıl oldu. Bu zorlayıcı dönem işletmelere bir mesaj bırakarak, geride kaldı. Bu mesaj kuşkusuz ki dijital olmayan işletmelerin gelecekte var olamayacağıydı. ERP endüstrisinde bu dönemde yaşanan değişikliklerden bahseder misiniz?

Tüm dünya için 2020 yılı gerçek anlamda zorlayıcı bir yıldı. Pandeminin etkisiyle, şirketler dijital dönüşüm planlarını olması gerekenden daha erkene çekti. Pandemide uzaktan çalışmak zorunda kalan işletmeleri gözlemlediğimizde, birtakım hybrid çalışma senaryolarının oluştuğunu fark edebiliyoruz. Özellikle kesintisiz çalışabilmek için bazı teknolojik altyapı yatırımları yapıldı. Müşterilerle ilişki kurmanın yeni modelleri keşfedildi ve bu yeni iş modelleriyle birlikte ürün ve servislerimiz de fazlasıyla değişime uğradı. Hem müşterilerin hem çalışanların daha güvenli çalışabilmesi için birtakım operasyonel süreçler de yeniden tasarlandı. Bir kez daha anlaşıldığı üzere, işletmelerin teknolojiye nasıl adapte oldukları ve organizasyonlarına bu teknolojileri nasıl entegre ettikleri kritik bir önem taşıyor.

Bu dijitalleşme durumunu perakende sektörü üzerinden örnekleyecek olursak; pandemi sürecinde sosyal mesafe, maske kullanımı, mağazalarda bulundurulması gereken maksimum kişi sayısı gibi faktörler, fiziksel mağazalardaki insan trafiğini oldukça azalttı. Dolayısıyla buradaki ciro da daha çok online kanallara kaydı. Pandemi döneminde işletmeler çok kanallı satış

tecrübeleri geliştirmek zorunda kaldılar. Mağazalar aslında daha çok cironun döndüğü değil de ürünün teslim alındığı yerler haline gelmeye başladı. Aslında mağazaların yavaş yavaş birer deneyim merkezine dönüştüğünü söyleyebiliriz.

Tüm bunların yanı sıra müşteri verisi, perakende gibi sektörler için çok daha kıymetli hale geldi. Müşteriye kişiselleştirilmiş bir alışveriş tecrübesi yaşatmak, müşteriye kapıdan girdiği an tanımak, onun sadakatini ödüllendirmenin önemi daha da net bir şekilde anlaşıldı. Tedarik zincirine baktığımızda ise her kanalda, doğru zamanda doğru ürünü bulundurmak, sürekli değişen müşteri taleplerinin doğru analiz edilebilmesi ve tabi ki yeni teknolojilerden yararlanmak gerekiyor. Veri analizinin ve toplanan bütün datanın anlamlandırılması, bunların bir sonraki süreçte de hizmet edebilmesi için belki yapay zekadan, IoT gibi farklı çözümlerden fayda sağlanmalı.

Bu bağlamda, yeni nesil ERP'lerin tüm bu fonksiyonların yanı sıra, yapay zekâ, IoT, makine öğrenmesi, RPA gibi endüstri 4.0 ile ilgili tüm kalemleri de içinde barındırması, bu teknolojik yapıya sahip olması ya da çok rahat bir şekilde entegre olması gerekiyor. Ayrıca, kesinlikle mobil ve bulutta çalışma gibi durumları da desteklemeli. Biz SAP Business One'da da bu anlamda hem teknolojik altyapı ile hem de hızlı implementasyon metodolojisi ile işletmelerin bu süreci en hızlı şekilde geçirmesine yardımcı oluyoruz.

"

YENİ NESİL ERP'LERİN YAPAY ZEKÂ, IOT, MAKİNE ÖĞRENMESİ, RPA GİBİ ENDÜSTRİ 4.0 İLE İLGİLİ TÜM KALEMLERİ DE İÇİNDE BARINDIRMASI, BU TEKNOLOJİK YAPIYA SAHİP OLMASI YA DA ÇOK RAHAT BİR ŞEKİLDE ENTEGRE OLMASI GEREKİYOR.

"

SAP BUSINESS ONE'IN LİSANSLAMA MODELİNDEKİ ESNEKLİKLE MÜŞTERİLERİMİZ ASLINDA İŞLERİNE HiÇ ARA VERMEDEN BU SÜRECİ KESİNTİSİZ VE GÜVENLİ BİR ŞEKİLDE GEÇİRMeye DEVAM EDİYORLAR.

4. Logosoft olarak, pandemi sürecinde müşterilerinize ne gibi avantajlar sağladınız?

Pandemi döneminin kuşkusuz en önemli ihtiyacı uzaktan çalışma modeli oldu. Bu dönemde, işletmeler ERP'ye güvenli ve kesintisiz bir şekilde erişmek istediler. SAP Business One'ın lisanslama modelindeki esneklikle müşterilerimiz aslında işlerine hiç ara vermeden bu süreci kesintisiz ve güvenli bir şekilde geçirmeye devam ediyorlar. Logosoft olarak, aynı zamanda Microsoft distribütörü olduğumuz için Microsoft Teams'in faydasını çok gördük. Teams üzerinden birçok SAP Business One projesi gerçekleştirdik. Aynı zamanda Logosoft'un altyapı tarafında da güçlü olması sayesinde müşterilerimizin iş süreçlerinde kesintisiz bir yapı sağlamalarına yardımcı olduk. Bu dönem pandeminin getirdiği yeni kurallarla birlikte ciddi kur artışları yaşadığımız bir dönemdi. Dolayısıyla müşterilerimize finansal açıdan da avantajlar sunarak, yatırımları konusunda destek sağladık.

5. ERP seçiminin ardından firmaları doğru bir ERP uygulaması gerçekleştirmek için birçok adım bekliyor. Bu adımların başında ise kuşkusuz doğru bir ERP stratejisi oluşturmak geliyor. Endüstrideki tecrübenizin ışığında, 2021 yılında firmalar nasıl güçlü bir ERP stratejisi oluşturabilirler?

Röportaj

Her şeyden önce işletmelerin vizyonlarını belirlemesi, dijital dönüşüm açısından kritik bir önem teşkil ediyor. Pandemi ile birlikte birçok işletme, iş yapış şeklini, sundukları ürün ve hizmetleri hızlı bir şekilde değiştirmek durumunda kaldı. Tedarik zincirinden tutun da insan kaynaklarına dek, işletmelerin her sürecini dijitalleştirilmesi gelecekleri açısından büyük önem taşıyor. Dijital dönüşümün ilk adımı olan ERP konusunda da yalın, mobil ve bulut yaklaşımını benimseyen bir seçim yapmalılar. İşletmelerin önümüzdeki on yıllık performansları, bugün dijital dönüşümlerini ne kadar hızlı gerçekleştirdiklerine bağlı. Dijital dönüşümdeki en önemli araçlardan birinin de ERP olduğu düşünülürse, doğru ERP'yi seçmek işletmelerin bu süreçten dirençli ve başarılı çıkmasının tek yolu olduğunu söyleyebilirim.



**DİJİTAL DÖNÜŞÜMDEKİ
EN ÖNEMLİ ARAÇLARDAN
BİRİNİN ERP OLDUĞU
DÜŞÜNÜLÜRSE, DOĞRU
ERP'Yİ SEÇMEK İŞLETMELERİN
BU SÜREÇTEN DİRENÇLİ VE
BAŞARILI ÇIKMASININ TEK
YOLUDUR.**



| Logosoft Hakkında

Logosoft; Dijital Dönüşüm sürecinde İşletmelerin uçtan uca tüm teknoloji ihtiyaçlarını karşılamak üzere ,Türkiye’de ve Dünyadaki teknoloji firmaları tarafından geliştirilen yeni nesil ürün ve servisleri iş ortakları üzerinden işletmelerin kullanımına sunmaktadır. Bu hedefle; işletmelere ERP, CRM, Altyapı, Güvenlik, Yedekleme, IOT, Yapay Zeka, RPA, İş Uygulamaları, Sektörel Çözümler gibi bir çok servisi; konusunda yetkin iş ortaklarıyla birlikte projelendirmektedir. Logosoft 2015 yılından beri yatırım yapmakta olduğu; Logosoft360 Market Place ile süreçlerini dijitalleştirerek; İş Ortaklarına sağladığı servisleri hızlı ve güvenli şekilde ulaştırmaktadır. Kanal Geliştirme kapsamında; İş Ortaklarına, ürettikleri yazılım ve servislerin dijital pazarlama ve çeşitli etkinliklerle tanıtılması, birbirine katkı sağlayacak çözümleri bir araya getirerek network oluşturulması gibi birçok alanda destek sağlanmaktadır. Belirli servislerle ilgili İş Ortaklarının gelişimi için düzenli eğitim ve sertifikasyon programları yürütülmektedir. Logosoft; Sosyal Sorumluluk ve Kanal Geliştirme Çalışmaları kapsamında Üniversiteler işbirlikleri ile öğrenci yetiştirerek bir anlamda geleceğin yeni nesil iş ortaklarına da yatırım yapmaktadır.



Cloudyflex

ZOHO'NUN SUNDUĞU AVANTAJLAR İLE İŞ SÜREÇLERİNİZE VERİM KATIN!

Haluk Çavuşoğlu ile Röportaj
Kurucu, Cloudyflex

Geçtiğimiz yıl, iş uygulamalarının bulut üzerinden hizmet vermesinin ne kadar kritik bir önem taşıdığını hep birlikte tecrübe ettik. Dünyanı en çok kullanılan iş uygulamalarının yaratıcısı Zoho'nun Türkiye Yetkili Satıcısı Cloudyflex'in kurucusu Haluk Çavuşoğlu, bu dönemde Zoho'nun sunduğu avantajları ve pandemi döneminde dijital dönüşümü değerlendirdi. Röportajımızı buradan izleyebilirsiniz:

<https://www.youtube.com/watch?v=zmxPvsfH3tk&feature=youtu.be>

1- Öncelikle bizlere kendinizden ve Cloudyflex'ten bahseder misiniz?

28 senedir bilişim sektöründe aktif olarak faaliyet gösteriyorum. Koç grubu, Siemens, Yıldız Holding gibi firmalarda, profesyonel yöneticilik yaptım. Aşağı yukarı son 8 yıldır da Cloudyflex'in kurucusu olarak, kendi işimi yapmaya devam ediyorum. Bizim Cloudyflex olarak uzmanlığımız daha çok dijital dönüşüm üzerine. CRM, müşteri hizmetleri, müşteri yönetimi gibi alanlarda kurumlara fayda yaratmaya çalışıyoruz. Bu alanda da pazarda lider konumda olan platformlardan Zoho'nun Türkiye temsilcisiyiz.

2- Geçtiğimiz yıl başlayan pandemi dönemi, işletmelerin iş yapış biçimlerini etkilemeye devam ediyor. Kuşkusuz iş uygulamaları bu dönemde firmaların iş süreçleri üzerinde kritik bir rol oynuyor. Zoho ürünleri işletmelere bu dönemde ne gibi avantajlar sağladı?

Biz aslında firma olarak, Zoho ile çalıştığımız için şanslıyız. Açıkçası, ben müşterilerimizin de şanslı olduğunu düşünüyorum. Zoho'nun oldukça geniş bir çözüm ailesi var ve modern bir işletmenin ihtiyacı olan bütün çözümleri, web üzerinden ve bulut diye adlandırdığımız internet üzerinden kullanma imkânı sunuyor. Dolayısıyla, pandemi döneminde çok hızlı karar alabildik ve bütün ekip olarak, Zoho ürünlerini kullanarak uzaktan çalışmaya başladık. Zoho'nun uzaktan görüşme, sesli görüşme, e-mail, Cliq diye adlandırdığımız kurum içi haberleşme çözümümüzün gücü sayesinde hiçbir şey olmamış gibi işimize devam edebildik. Kuşkusuz pandeminin en yoğun olduğu dönemlerde, bazı sıkıntılar

"

ZOHO'NUN OLDUKÇA GENİŞ BİR ÇÖZÜM AİLESİ VAR VE MODERN BİR İŞLETMENİN İHTİYACI OLAN BÜTÜN ÇÖZÜMLERİ, WEB ÜZERİNDEN VE BULUT DİYE ADLANDIRDIĞIMIZ İNTERNET ÜZERİNDEN KULLANMA İMKÂNI SUNUYOR.

yaşadık. Çünkü bu tarz çözümlere adapte olmak, ekip için biraz zaman alabiliyor. Bu noktada, çözümlerin tamamen internet tabanlı olmasının büyük avantajını yaşadık. Buna en güzel örneklerden biri Zoho'nun pandemi ile birlikte 8.000 personeli bir anda evden çalışma modeline geçirmesidir.

Global bir yazılım firması için bu durum inanılmaz ve hala da aynı şekilde, evden çalışmaya devam ediyorlar. Benzer şekilde, müşterilerimiz de Zoho'nun sunduğu avantajlardan bu zorlu dönemlerde faydalandılar. Örneğin, finans sektöründe faaliyet gösteren bir müşterimiz, geçen sene bizim çözümlerimizi kullanarak, %100 bir büyüme sağladı. Kullanıcı sayısındaki artışla birlikte müşterilerine daha etkin dokunabilme olanağı yakaladı. Bu müşterimizin bir üst düzey yöneticisinden aldığım geri bildirimle bu sene iki katına çıkmayı planladıklarını öğrendim. Zoho ile rakiplerinden pazar payı aldıklarını söyleyebilirim.

İş dünyasına ve bizim çalıştığımız kurumlara baktığımızda, Zoho'nun birçok avantajını gözlemleyebiliyoruz. Çünkü, bütün uygulamaları oldukça pratik bir şekilde sunuyorlar. En basitinden bir mail geldiğinde, bu mail ile ilgili ekibinizle anında bir sohbet başlatabiliyorsunuz. Yine CRM üzerinden satış fırsatlarını takip edebiliyorsunuz ve satış fırsatı ile ilgili sahadaki satışçınızla bir görüşme başlatabiliyorsunuz. Bunun gibi birçok uygulama ile mobilde de avantaj sunan Zoho ile iş süreçlerinize gözle görülür biçimde verim katabiliyorsunuz.

3- Zoho One, içerisinde birçok uygulama barındıran ve işletmelerin iş süreçlerine verim katan bir yapıya sahip. Zoho One'ın yapısından ve işletmelere sağladığı avantajlardan bahseder misiniz?

Uzun yıllardır bilişim dünyasında Zoho One gibi bir lisanslama modeline sahip ürün görmediğimi söyleyebilirim. Zoho'nun satış, pazarlama, satış sonrası uygulamaları, uzaktan çalışma uygulamaları, e-mail ve ofis uygulamaları, insan kaynakları uygulamaları gibi 40+ ürünü var. Zoho One, Zoho'nun bütün çözümlerini günde 1 dolar gibi oldukça uygun bir maliyetle sunan özel bir paket. Bu inanılmaz bir rakam çünkü yıllık alındığında kullanıcı başına 360 dolar oluyor. Yalnızca CRM sistemine ayda 150 dolar veren firmalar olduğunu göz önünde bulundurursanız, büyük bir avantaj sağlıyor.

"

ZOHO ONE, ZOHO'NUN BÜTÜN ÇÖZÜMLERİNİ GÜNDE 1 DOLAR GİBİ OLDUKÇA UYGUN BİR MALİYETLE SUNAN ÖZEL BİR PAKET. BU İNANILMAZ BİR RAKAM ÇÜNKÜ YILLIK ALINDIĞINDA KULLANICI BAŞINA 360 DOLAR OLUYOR. YALNIZCA CRM SİSTEMİNE AYDA 150 DOLAR VEREN FİRMALAR OLDUĞUNU GÖZ ÖNÜNDE BULUNDURURSANIZ, BÜYÜK BİR AVANTAJ SAĞLIYOR.

Bu yüzden birçok müşterimiz, Zoho One'a geçti.

4- Süreç ile birlikte birçok firma Hybrid çalışma modeline geçmeye başladı. Hybrid çalışma modelinden ve Zoho'nun bu anlamda işletmelere sağladıklarından bahseder misiniz?

Zoho, insan kaynakları uygulamaları ile uzaktan ya da hybrid çalışma için gereken her şeyi sağlıyor. Dolayısıyla işverenin çalışanı takip etme noktasında, herhangi bir sorun yaşamayacağı bir yapı sunduğunu söyleyebilirim. Bu dönemde liderlerin çalışanları ne derece motive edebildiğini kendilerine sorması gerekiyor. Onlara doğru hedefler veriyorlar mı? Bu hedeflerin takibini doğru bir şekilde yapabiliyorlar mı? Geçtiğimiz yılda sonuç odaklı yaklaşımın daha çok önem kazandığını söyleyebiliriz. Bakış açısının değişmesi oldukça kritik bir önem taşıyor.

Zoho'nun ürün ailesi de bu bakış açısını, insan kaynakları çözümleri ile destekliyor. Mesela, nerede olursanız olun işe başladığınız anda check-in yapabiliyorsunuz. Bu sayede yöneticiler, uygulama üzerinden kimin ne zaman işe başladığına, kimin ara verdiği ve daha birçok bilgiye ulaşabiliyorlar. Zoho benzer şekilde, insan kaynakları çözümleri içerisinde performans yönetimi modülleri, uzaktan çalışmayı destekleyecek kurum içi haberleşme çözümleri gibi daha birçok avantaj sunuyor. Uygun maliyetlerle, kurum içerisinde herkes birbiri ile haberleşebiliyor. Hemen bir gün değerlendirmesi ya da bir konu ile ilgili iki kişi üç kişi dört kişi, sohbet başlatabiliyorsunuz. Bunu WhatsApp üzerinden yapabildiğinizi söyleyebilirsiniz, fakat WhatsApp'ın özellikle son dönemde güvenilirliğinin tartışıldığını da göz önünde bulundurmakta fayda var. Dolayısıyla bizim çözümlerimiz, çok daha güvenli ve tüm yazışmalar raporlanabiliyor. Üstelik, Zoho One alınırsa, tüm bu çözümlerin hepsine sahip olabiliyorsunuz.

5- 2021 yılında firmalar dijital pazarlama adına nasıl farklı bakış açıları kazanabilir? 2021 yılında firmaların satış-pazarlama listelerinde nasıl bir denge bekliyorsunuz? Bu konuda sizin çalışmalarınız var mıdır?

Bu dönem ile ilgili araştırma raporlarında da sıklıkla söylendiği üzere uzaktan çalışma modelinin kritik bir önem taşıdığını ve bir süre daha devam edeceğini söyleyebilirim. Salgın bitse dahi bu çalışma biçiminin avantajları görüldüğü için muhtemelen kalıcı olacaktır. Kuşkusuz dönemin birçok dezavantajı da var. İşimizin keyifli taraflarından biri olan müşterilerimizle gerçekleştirdiğimiz yüz yüze görüşmelerin tamamı artık online olacak. Online görüşmelerin daha verimli olduğu bir gerçek. Online görüşmeler, toplantı organizasyonlarına harcanan zaman, toplantı odaları, seyahat masrafları ve daha birçok açıdan avantaj sağladı. Firmaların müşterilerine online ortamda değer yaratması ve onların ilgilerini çekme konusunda kafa yormaları gereken bir dönemdeyiz. Pazar perspektifine baktığımızda, online kanallarda inanılmaz bir artış olduğunu görebiliyoruz. Normal şartlar altında, 5 senede alınacak yolu geçtiğimiz yılda aldık. Bu artış hızının e-ticaret ve online kanallarda sürekli olacağı inancındayım. Önümüzdeki dönemde, rekabetin daha da kızışacağını söylemek mümkün. Bu pazar gerçeğini göz önünde bulundurarak, 2021 yılına bir sürpriz ile başladık!

Uzun zamandır dünya lideri bir firma olan Smilarweb ile görüşmeler yapıyorduk. Nihayet geçtiğimiz günlerde müzakerelerimiz sonuçlandı ve 2021 yılına Smilarweb'in Türkiye partneri olarak başladık. Smilarweb'i kısaca şöyle özetleyebiliriz; dünyanın ölçümünü yapan firma! Online dünyadaki varlığınız üzerinden rakiplerinize

göre nerede olduğunuzu ölçümleyebileceğiniz, online dünyada ne kadar başarılı olduğunuzu görebileceğiniz bir platform. Rakiplerinize göre karşılaştırmalı olarak, sizin nerede olduğunuzu, ne kadar başarılı olduğunuzu, hangi kanaldan müşterilerin geldiğini, dönüşüm dediğimiz hangi kanaldan müşterilerin daha kuvvetli bir şekilde satın alma yaptıklarını ölçebiliyorsunuz. Bütün satış ve pazarlama aktivitelerini planlamanız için size inanılmaz öngörüler sunuyor.

Son dönemde, Smilarweb işimizle ilgili olarak ayrı bir satış grubu kuruyoruz ve özellikle online ajanlar, perakende firmaları, online alışveriş platformları gibi alanlar hedef kitlemizi oluşturacak. Zoho ile operasyonel mükemmellik çerçevesinde hizmet sunarken, şimdi Smilarweb ile de firmalara saha stratejik bir hizmet sunacağız.

O çerçevede Smilar Web işimizle ilgili ayrı bir satış grubu kuruyoruz ve özellikle online ajanlar, perakende firmaları, online alışveriş platformları vs. hedef kitlemiz olacak. Firmalara daha iyi Dolayısıyla bu iki işimiz birlikte büyük bir sinerji yaratacak diye düşünüyoruz.



BU DÖNEM İLE İLGİLİ ARAŞTIRMA RAPORLARINDA DA SIKLIKLA SÖYLENDİĞİ ÜZERE UZAKTAN ÇALIŞMA MODELİNİN KRİTİK BİR ÖNEM TAŞIDIĞINI VE BİR SÜRE DAHA DEVAM EDECEĞİNİ SÖYLEYEBİLİRİM. SALGIN BITSE DAHİ BU ÇALIŞMA BİÇİMİNİN AVANTAJLARI GÖRÜLDÜĞÜ İÇİN MUHTEMELEN KALICI OLACAKTIR.

| Cloudyflex Hakkında

Cloudyflex, esnek, güçlü ve ekonomik iş uygulamalarını Türkiye pazarı ile tanıştırmak amacıyla Satış, Pazarlama, Dijital Pazarlama ve Satış Sonrası Servis süreçleri konusunda 20 senenin üzerinde tecrübesi olan bir ekip tarafından kurulmuştur. Cloudyflex'in misyonu, bulut teknolojisini ve felsefesini tam olarak destekleyen ve firmalara en yüksek değer ve verimliliği en uygun maliyetler ile sunan iş uygulamalarını müşterilerine sunmaktır. Cloudyflex, Online İş Uygulamaları konusunda dünya liderlerinden olan [Zoho'nun](#) Türkiye yetkili satıcısıdır.

WORK AS ONE



One software suite to
run your entire business



The Operating System for Business

Free trial: zoho.com/one



BAŞARILI BİR İŞ SİSTEMLERİ KURULUM PROJESİNİN PÜF NOKTALARI NELERDİR:

Günümüz iş dünyasında hemen her firmanın bir numaralı motivasyonu öncelikle hayatta ve işler durumda kalmaktır, dolayısı ile tüm gerekli değişiklik ve ilgili projeler bu yönüyle ele alınır.

Proje planının uygulanması nadiren tamamen sorunsuz ilerler.

En başta proje demek bir **yenilik** veya **değişim/dönüşümdür**.

Tüm projeler, özellikle büyük ve karmaşık olanlar, beklenmedik değişiklikleri içerir. Proje yöneticileri, bu değişikliklerin etkisini tanımlar ve değerlendirir ve bunlarla başa çıkmak için bir strateji oluşturur. Değişikliklerin bütçeler ve çizelgeler üzerindeki etkileri açısından etkisi, değişikliğin niteliğine ve büyüklüğüne, ilgili tarafların sayısına ve bir proje yaşam döngüsündeki

değişikliklerin zamanlamasına göre değişir.

İş sistemleri projeleri bir **takım çalışmasıdır**.

Her şey tanımlanmış olmasına rağmen bazen yüksek düzeyde **belirsizlik ve hızla** yapılması gerekenleri zorunlu kılan eylemlere maruz kalır.

Bazı proje **takımları farklı kültürleri** taşıyan bireylerden oluşabilir. Proje yöneticisinin bir **“takım ruhu”** yaratarak, ekip üyelerinin performansını optimize ederek değişimi fırsata dönüştürmeleri gerekir.

Proje yönetimine teknik açıdan bakıldığında ise; günümüzde kullanılan proje yönetim araçlarının uzaktan proje yönetimi yazılım sistemleri ile yapılıyor olmasının getirdiği zorluklarla baş etmek proje yöneticisinin üzerine hatırı sayılır bir yük getirmektedir.

Köşe Yazısı

Bu durum hem proje yönetiminde yetkin hem de dijital araçlara ve **uzaktan yönetim becerisine** sahip bir liderlik gerektirir. Proje yöneticisi; iletişim, ekip çalışması, liderlik ve kültürel ortam, proje insan kaynaklarını yönetmek ve yüksek performansa ilham vermek için de birçok teknik ve araca ihtiyaç duyar. Bunları iyi yapabilmek için takımdaki her bireyi tanıması ve bu bireylerin birlikte oluşturduğu “biz zekası”nın ortaya çıkması için gerekli tüm bileşenleri ve sinerjiyi görebilmesi olmazsa olmaz kuraldır.

Bazı takımlar fiziksel uzaklık ortamında çalışır. Dolayısıyla **uzaktan, dijital platformda takımdaşıklık** yapabilir olmalıdır.

Özellikle yeni dönem çalışma düzeni projelerin fiziksel uzaklığı ortamında yürütülmesini zorunlu kılmıştır.

İş sistemleri projesi; organizasyonu, iş süreçlerini ve iş yapış şekillerini de etkileyen bir amaca sahiptir. Bunsan dolayı bu projelerin yarattığı ilk algı; kurum yapısında değişim ve dönüşümdür. Ve değişimin içinde barındırdığı gizli ya da açık bir **direnç** de projenin yürütülmesini derinden etkiler.

Tüm bunlardan hareketle bir proje süreci başvurmamız veya kullanmaya ihtiyacımız olan beceriler ve üstesinden gelinmesi gerekenler açısından şunları barındırır;

* Yönetim becerisi, * Yaratıcılık, * Motivasyon, *Çatışma yönetimi, *İletişim becerisi, *Performans yönetimi, *Risk, *Maliyet yönetimi, *Teknoloji, *Test, *Deneme yanılma, *Değerlendirme, *Ölçme, *Zaman yönetimi, *Değişim yönetimi, *İyileştirme, *Belirsizliklere karşı stratejik bakış, *Hızlı karar verme, *Optimum planlama, *Bütçe yönetimi, *Analiz etme, *Ölçme ve Kritik etme, *Fazla çalışma, *Koordinasyon, *Öğrenme, *Başarı kutlama, *Ortak amaç ve *Ortak hedef bilinci, *İşbirliği, *Duygusal dayanıklılık (Öz Yönetim ve zorluklarla baş etme yeteneği), *Yılmazlık, *Adanmışlık, *Hesap verebilirlik, *Sorumluluk, *Takım olma ruhu, *Güven, *Disiplin, *Sosyal beceriler, *Duygusal zeka

Proje yönetimini yapan kişi aynı zamanda sosyal mimarlık yapmak zorundadır. Bu şu demek;

Konu; insan boyutu üzerinde ilerler. Proje yönetim araç ve teknikleri köprü işlevi görür ve bunların verimli kullanımı da insan faktörüne bağlıdır.

Bunlardan hareketle bana göre başarı faktörlerinin birincisi;

- Projenin çok profesyonel yönetilmesi gerekliliğidir. Proje liderinin birçok yetkinliğe sahip olması gerekir. Hem insan hem sistem yönetmesi gereken bu kişilerin yaşadığı en büyük zorluk; proje takımını oluşturan bireylerin birbirini ve kendilerini çok iyi tanımamaları,

birbiri ile uyumları, performans ve ortak hedef yaklaşımı iş yapış şekillerini bilmiyor olmalarıdır.

Proje takımlarının özelliklerine bakıldığında; Yüksek düzeyde hedef ve eylem odaklılığı, takımın organizasyon içinde ayrı bir katman olarak yapılanması ve esnek olması, her bir bireyin hem takım içinde hem de katmanlar arasında esnek olmaları ve hem katmanlar arasında hem takım içinde koordinasyonu iyi kurması gerekliliği kendini göstermektedir.

Proje takımının; birbirini tanımaları ve iletişim becerileri de hayati önem taşımaktadır. Buradan hareketle başarı kriterinin ikincisi;

- Proje ile ilgili farkındalığın yaratılması

Üçüncüsü;

- Proje takımının gelişiminin sağlanması

Bundan kastettiğim, proje takımının projenin önünde ya da onunla paralel bir gelişim içinde olmasının sağlanmasıdır. Ancak sürekli gelişim içinde olan bir takım, tıpkı canlı bir organizmaya benzetebileceğimiz projeyi, ancak uygun şartlarda büyütebilir.

Bu üç alanı destekleyecek çalışmaları yaparken; bir iş sistemleri kurulum projesinde dikkat edilmesi gereken diğer hususları aşağıda kendi tecrübelerimle harmanlayarak topladım;

1) “Proje başarısının” tanımlanması. (Proje başarılıdır demek için nelerin gerçekleşmiş olması beklenecek). Başarının, verimliliğin ne anlama geldiği proje tanımlarken takım tarafından tanımlanmalıdır. Neyi elde ederlerse proje başarılı sayılacak sorusunun cevabı üzerinde çalışılıp takım anlaşması olarak yazılması,

2) İnsanın bu kriterlere yönelik motivasyonunun sağlanması,

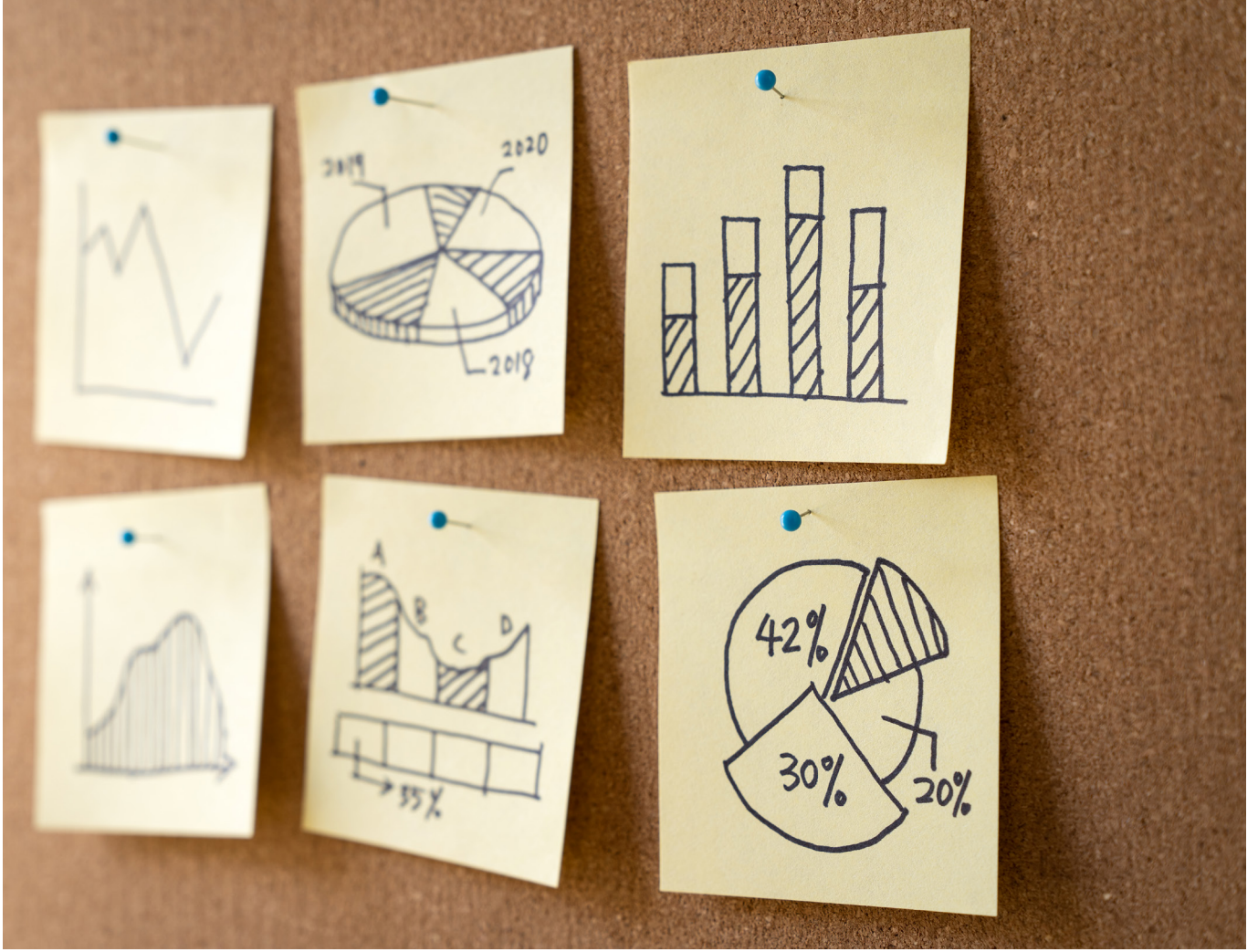
3) Planlama ve takibin iyi yapılması,

4) Her adımda “öğrenimlerin” ve gelişim alanlarının ortaya çıkartılması,

5) Risklerin ve beklenmeyen durumların değerlendirilip, uzlaşılan revizyonun ve bir B planının hazır olması,



Aynur Şenol
Leadership ve Takım Koçu,
Genos Duygusal Zeka
Uygulayıcısı, Endüstri
Mühendisi



SANAYİDE DİJİTAL DÖNÜŞÜM VE ERP

Tüm dünyayı etkileyen pandemi süreci birçok tehdit ve fırsatı beraberinde getirdi. Öncelikle belki birkaç sene sonra oluşacak olan dijital ortam erkenden hayatımıza girdi. Lojistikten üretime satıştan tedarik zinciri yönetimine kadar birçok süreç etkilendi. İhracatta eskisine göre daha zorlaştı aslında. Fabrikasında teknoloji dönüşümüne başlamamış birçok firma işlerini sürdürmekte zorlanıyor. Burada sihirli sözcük sürdürülebilirlik aslında. Peki bunu şirketimizde nasıl sağlayacağız? İşte değişim buradan başlıyor!

Bu dönem aslında bize birçok şeyi gösterdi. Özellikle süreç inovasyonu, ürün inovasyonu, pazarlama inovasyonu ve örgütsel inovasyonu öğrenmek zorunda kaldık. Bu süreçleri en baştan planlayan startuplar aslında yeni pazara giriyor olmalarına rağmen pandemiye kobilerden daha iyi yönettiler. Bugün birçok yeni girişimin değerlemesi birçok köklü firmadan büyük hale geldi. Her anı strateji ve yeni teknolojiler ile dolu

olan bu eko sistemi bence izlemek ve yer yer dahil olmak gerek diye düşünüyorum.

Tekrar başa dönecek olursam 'sürdürülebilirlik' nasıl sağlayacağız demiştik. Bunun için en önemli çalışma, karar mekanizmalarının gelişmesi. Yani şirketimizdeki verilerin hızlı bir şekilde anlamlandırılıp stratejiler geliştirilmesi. Peki şirketimizde her departman ya da süreçte oluşan yüzlerce belki binlerce veriye nasıl ulaşacağız? Bir şekilde ayrı ayrı uzun vakitler harcayarak farklı platformlardan küçük insan hatalarını da kabul ederek bakabiliyoruz diyeceksiniz. Farkta burada ortaya çıkıyor. Bazı şirketler bunları anlık hem tümleşik hem ayrı istediği şekilde istediği yerden çok hızlı bir şekilde değerlendirip karar alabiliyor. Bunlara öngörüler ekliyor. Risk yönetimi yapabiliyor. Çünkü bu şirketler dijital dönüşümün omurgası olan kurumsal kaynak planlama yazılımları kullanıyor.

Büyümek için ölçülebilir ve sürdürülebilir bir yapı gerekir.

Köşe Yazısı

Rekabet etmek için doğru stratejiler belirlemek gerekir. Süreçlerimizi optimize edip verimli hale getirebilirsek karlılığımızı da arttırabiliriz. Tüm bu sonuçlara ulaşabilmek için elimizdeki tüm veriler doğru bir şekilde işlenmelidir. Diyeceksiniz finansal problemleri, insan kaynağı problemleri, yabancı rakipleri, mevcut ekonomik zorlukları nasıl aşacağız? Bu süreci tasarlamak ve hayata geçirmek bedava değil! Haklısınız. Ama iyi bir iş modeliniz ve iş planınız var ise mümkün!

Dijital dönüşümde ERP sadece adımlardan bir tanesi. Onu doğru seçmek kritik bir süreç. Çünkü ürün ve partnerinizi doğru seçmez iseniz eski durumunuzdan daha kötü hale gelebilirsiniz. ERP süreçleriniz zayıf yanları evet bütçeleri yüksek, implementasyon süreleri uzun, operasyonel riskler barındırıyor. Fakat bu zorlayıcı tablodan çıkmak için öncelikle siz şirketinizde net hedefler belirlemelisiniz. İş süreçlerinizi, ihtiyaçlarınızı netleştirmelisiniz. Örgütsel değişim ve eğitime yatırım

yapmalısınız. Mevcut verilerinizi düzenlemelisiniz. Gerekirse bu konularda dış destek almalısınız.

ERP seçiminde dikkat edilmesi gereken konuların başında tabi ki ilgili çözüm ve yeterliliği geliyor fakat bunu uyarlama tecrübesi daha da önemli. Bu yüzden ilgili partnerinizi seçerken sadece ürüne değil uyarlama tecrübesine de bakın. Referansları inceleyin. Neleri geliştirmişler, hangi noktaya gelmişler, yeni hedefleri ne öğrenmeye çalışın. ERP yazılımları sadece bir araç. Size knowhow da gerekli. ERP satıcılarının 'hepsini biz çözeriz' yaklaşımını satın almayın. Onlar sizin çıkar ve stratejiniz ile ilgilenmez. Bir seçim yapmanıza ikna etmeye çalışır. Bu yüzden proje ekipleri ile de bir araya gelin.

Daha sıralayacağımız çok madde var. Onları da bir başka yazımızda sizlere iletacağım.

Sevgiler.



Murat Özanlar
Kurucu, Key of Change

| Key of Change Hakkında

Key of Change, 2012 Haziran ayında İstanbul'da kurulmuş, Türkiye'de sadece bilişim ve teknoloji sektörüne özelleştirilmiş iş modelleri geliştirip bu sektördeki firma ve girişimlerin büyümelerine yardımcı olmak ve sanayimizin dijital dönüşümüne katkı sağlamak adına eğitim, mentorluk ve danışmanlık hizmetleri sunan bir girişimci danışmanlık şirketidir.



LOGO YAZILIM ÇÖZÜMLERİYLE İNŞAAT SEKTÖRÜNDE DİJİTAL DÖNÜŞÜM

Türkiye ekonomisinin lokomotifi olarak nitelendirilen inşaat sektörü, insan gücü temelli üretimden makine temelli üretime geçişin hızlı gerçekleştiği bir sektör olarak dikkat çekiyor. Sektördeki eksikliklerin giderilmesinde çözüm yolu ise dijital dönüşüm. Logo Yazılım, sektöre özgü deneyimi ve özelleştirilebilir çözümleriyle paydaş yoğun bir rekabet ortamının olduğu inşaat sektöründe dijital dönüşüm ile katma değer sağlıyor.

200'ün üzerindeki alt sektörüyle ekonominin lokomotifi niteliği taşıyan **inşaat sektörü**, hem üretim hacmi hem ciro bakımından büyüyor. Yarattığı katma değer ve istihdama katkısıyla en dinamik sektör haline gelen inşaat sektörü, yoğun bir rekabet ortamı doğuruyor. İşletmelerin bu rekabet ortamında ayakta kalabilmeleri için dijital dönüşüm önem taşıyor.

İnşaat sektöründe dijital dönüşüm gelecek için yatırım yapmak anlamına geliyor. Dijital dönüşüm, inşaat sektöründe tüm paydaşlar için zaman kazandırıyor. İnşaat sektörü teknolojik gelişmelere diğer sektörlerden daha yavaş uyum sağlasa da pandeminin de etkisiyle verim artırma aracı olarak dijital dönüşüme yatırım yapılıyor.

Logo'nun inşaat sektörü ile ilgili çözümleri

Dijitalleşme inşaat sektörünün ve yapı üretiminin geleceğini kalıcı kılmaya potansiyeli taşıyor. Logo, sektöre özgü deneyimi ve özelleştirilebilir çözümleriyle Türkiye'nin en aktif sektörlerinden olan inşaat sektörüne katma değer sağlıyor ve sektörün sağlıklı büyümesine olanak tanıyor.

ERP

Logo ERP çözüm ailesinde yer alan [J-Platform](#), Logo j-construction çözümleri karmaşık şantiye süreçlerini kolaylaştırıyor. Dağınık yapıların koordinasyonunu sağlayan ERP çözümleri; taşeron takibi, finansal raporlar, iş gücü yönetimi, iş makineleri bakım/onarımı ve satın alma gibi süreçleri destekliyor. Bu sayede işletmelere zaman ve maliyet tasarrufu sağlıyor.

Depo yönetim sistemi

[Logo WMS Platform](#) ve [Logo WMS depo yönetim sistemleri](#), ürünün siparişinden müşteriye teslimine

Haber

kadar olan tüm süreçlerin yönetilmesine olanak tanıyor. Proje kodu takibi sayesinde malzemelerin hangi projeye bağlı olduğunun takibi yapılabiliyor. Gereksiz malzeme alımının önlenmesiyle iş gücü, zaman ve maliyetten tasarruf etmek mümkün oluyor.

Saha satış yönetimi

Logo Mobile Sales, hem saha ekibinin işini kolaylaştırıyor hem de saha ekibini yönetmeye olanak sağlıyor. Sipariş girişi ya da fatura kesilme aşamasında proje kodu belirtilmesi sayesinde kontrollü proje takibi yapılabilmenin mümkün olduğu çözüm sayesinde kişiselleştirilmiş raporlar hazırlanabiliyor. GPS ile konum bilgisi kaydı saha satış ekibinin verimliliğinin artmasına katkıda bulunuyor.

İş akış yönetimi

[Logo Flow](#), paydaşlar arasındaki iletişim eksikliğini gideriyor. Mobil uyumlu olması sayesinde yönetsel zorluk yaratabilen ürün geliştirme sürecinin mekândan bağımsız yönetilmesini sağlıyor. Masraf yönetiminin yönetilmesi, numune betonların onay mekanizmasından geçirilmesini sağlayarak ve sözleşmelerden hakedişe tüm süreçleri yöneterek işin doğru sonlanmasına katkı sağlıyor.

İş analitiği

[İş analitiği çözümleri](#) verilerin görselleştirilmesini ve analiz edilmesini sağlıyor. Logo Mind Insight, riskin en yoğun olduğu sektörlerden biri olan inşaat sektöründe kararların tahminlere değil verilere dayanarak

alınmasına olanak tanıyor. Ticari bilgilere ve proje ile ilgili bilgilere her an her yerden erişilebiliyor. Logo Mind Insight, finans ekibine ve proje yöneticilerine analitik bakış açısı sunuyor.

Müşteri ilişkileri yönetimi (CRM)

[Logo CRM](#) ile proje konutlarıyla ilgili satış durumunu anlık olarak takip edip yönetmek mümkün olduğu gibi rezerve edilen konutların hangi müşterilere ait olduğu ve ne zaman teslim alınacağı da kontrol edilebiliyor. Müşterilerle görüşmeler Logo CRM üzerinden ilerletilirken kampanyalarla ilgili geri dönüşler de ölçümlenebiliyor. Konut satışlarının artması için gerekli olan mail, SMS gönderimi gibi pazarlama süreçleri ile müşteri talep ve şikayet yönetimi faaliyetleri de Logo CRM üzerinden yönetebilmek mümkün.

Bordro ve İnsan Kaynakları Yönetimi

İnşaat sektöründe genel merkez ve saha arasında sağlıklı ve sürekli bir iletişim kurulması gerekiyor. [Logo Bordro Plus](#), [Netsis 3 Bordro](#), [Logo j-HR](#), [Logo Tiger HR](#), [Logo Netsis HR](#) ve [Logo Payroll](#)'dan oluşan bordro ve insan kaynakları çözümleri, iletişimi güçlü kılıyor. İnsan kaynakları süreçlerinin tek merkezden yönetilmesi, süreç yönetiminde hata payını en aza indiriyor.

İnşaat sektörü, süreçlerin otomatikleştirildiği yazılımlara ihtiyaç duyuyor. Siz de süreçleri tek merkezden uçtan uca yöneterek ülke ekonomisine katkı sağlayan bir şirket olmak için Logo'nun kapsamlı portföyüne göz atabilirsiniz.



Logo Hakkında

Kişisel bilgisayarlar için uygulama yazılımları geliştirmek üzere 1984 yılında sektöre giren Logo, Türkiye'nin en büyük yazılım kuruluşlarından biridir. Ürettiği çözüm, hizmet ve inovasyonlarla Türkiye'de yazılım sektörünün yenilikçi lideri konumuna gelmiştir.



bilişim İLERİ ÜRETİM PLANLAMA İLE ZAMAN VE KAYNAK VERİMLİLİĞİ

Günümüzde küresel ticaretin yoğunlaşması, sosyal gelişmeler ve tüketici isteklerinin sürekli değişmesiyle birlikte işletmeler üretim faaliyetlerine daha fazla önem vermeye başlamıştır. Çünkü bir işletmenin varlığını sürdürebilmesi, ürettiği mal veya hizmeti uygun fiyata satıp kar etmesine bağlıdır. Üretime başlamadan önce de üretimin planlanması ve üretim programlarının yapılması gerekmektedir. Bunu yaparken işletme, üreteceği ürünlerde kullanacağı kaynakları hangi oranda kullanacağını belirleme aşamasında zaman ve kaynak planlaması ile kar oranını göz önünde bulundurmalıdır. Bu noktada devreye giren ileri üretim planlama, işletmelere üretimlerini planlama sürecinde ışık tutmaktadır. Bu yazımızda “İleri Üretim Planlama ile Zaman ve Kaynak Verimliliği”nin üzerinde duracağız...

İleri Üretim Planlama Nedir?

İleri üretim planlama, hangi ürünün ne zaman, ne miktarda ve nerelerde işlem görerek üretilceğine karar veren mekanizmalar olarak tanımlanabilir. Bir işletmede ileri üretim planlamanın uygulanabilmesi için üretim tesisine ait;

- Vardiya bazlı çalışma süresi bilgileri,
- İstasyon bilgileri,
- Operasyon bilgileri,
- Makine bilgileri,
- Ürünlerin üretim bilgileri,
- Kaynak bilgileri (Kaynaklar, kalıp, bıçak, makas, personel ve kapasite kısıtı oluşturabilecek diğer sarf malzemeleri olarak düşünülebilir),

- Rota bilgileri,
- Makine-kaynak-operasyon eşleştirmesi bilgileri
- Ürünlere ait reçete bilgileri gibi ayrıntılara ihtiyaç duyulmaktadır.

Yukarıdaki maddelerle birlikte, tüketici siparişleri ve bu siparişlerin teslim tarihlerinin de bilinmesi gerekmektedir. Çünkü iyi bir üretim planının temelinde, üretim sürecinde yapılmakta olan faaliyetleri en az maliyetle gerçekleştirerek ve zamanında üretim yaparak tüketici taleplerini karşılamak amacı vardır. Bu kapsamda işletme içinde yapılması planlanan üretimin zamanında tamamlanabilmesi için yapılacak tüm operasyonların ayrıntısına inerek hangi tezgahlarda ve hangi sırada yapılması gerektiğini belirleyen planlama ileri üretim planlamadır.

Zaman ve Kaynak Verimliliği Açısından İleri Üretim Planlama

İleri üretim planlamanın işletmeler için birçok avantajı bulunmaktadır. Aşağıdaki maddelerde bu avantajlar sıralanmıştır.

- Tüketici taleplerini zamanında karşılama
- Tüketici memnuniyetinde artış
- Optimum düzeyde kaynak kullanımı
- Verimlilik ve üretimde hız ve esneklik artışı
- Azalan stok miktarı ve stok maliyeti
- Makine hazırlık sayıları ve sürelerinde azalma
- Üretim süresini ve maliyetini en aza indirme



NEBİM

NEBİM V3 İŞ ORTAĞI YAPISI İLE TÜM İŞ ORTAKLARIMIZIN İŞ SÜREÇLERİNİ MERKEZDEN KOLAYLIKLA YÖNETEBİLİYORUZ

Türkiye'nin önde gelen perakende markalarından Gözülan Group iş süreçlerini Nebim V3 ERP ile yönetiyor. Gözülan Group Bilgi Teknolojileri Yöneticisi Raşit Gülhan Nebim V3 İş Ortağı Yapısı ile ilgili görüşlerini paylaştı.

Firmanızdan kısaca bahsedebilir misiniz?

"Temelleri 1969 yılında Almanya'da atılan, 50'den fazla mağazası, 500'e yakın personeli olan Gözülan Group firması birçok farklı sektörde hizmet kalitesi ile ön plana çıkmaktadır. 1987 yılında Türkiye'ye giriş yapan Gözülan Group, sektördeki deneyimi, dinamik yapısı ile iş ortaklarının beğenisini kazanmaktadır. Bünyesinde birçok dünya markası bulunduran Gözülan Group, tüketicinin de çok iyi bildiği, Colombia, Mountain Hardwear, Sorel, Mustang Jeans, Prana markalarını tüketici ile buluşturmaktadır."

Nebim V3 İş ortağı Uygulaması ile süreci nasıl yönetiyorsunuz? İşleyişten biraz bahsedebilir misiniz?

"Nebim V3 üzerinde toplamda bugüne kadar 38 tane iş ortağı açtık. Şu an canlıda Gözülan firmasına ait 9 tane iş ortağını ve Franchise firmalarına ait 14 tane iş ortağını Nebim V3 üzerinden yönetiyoruz. İş Ortağı yapısındaki şirket dinamiklerimize göre aldığımız kararları firma bazlı uygulamak, iş ortaklarımızdaki e-Süreçleri kullanan veya kullanmayan firmaların konfigürasyon ayarlarını yapmak ve iş ortağı bazında detaylı yetkilendirme yapılması süreçlerini yönetiyoruz. Gözülan Group ve Franchise mağazaları üzerinden yapılan perakende satışları, iş ortakları üzerinden ortak

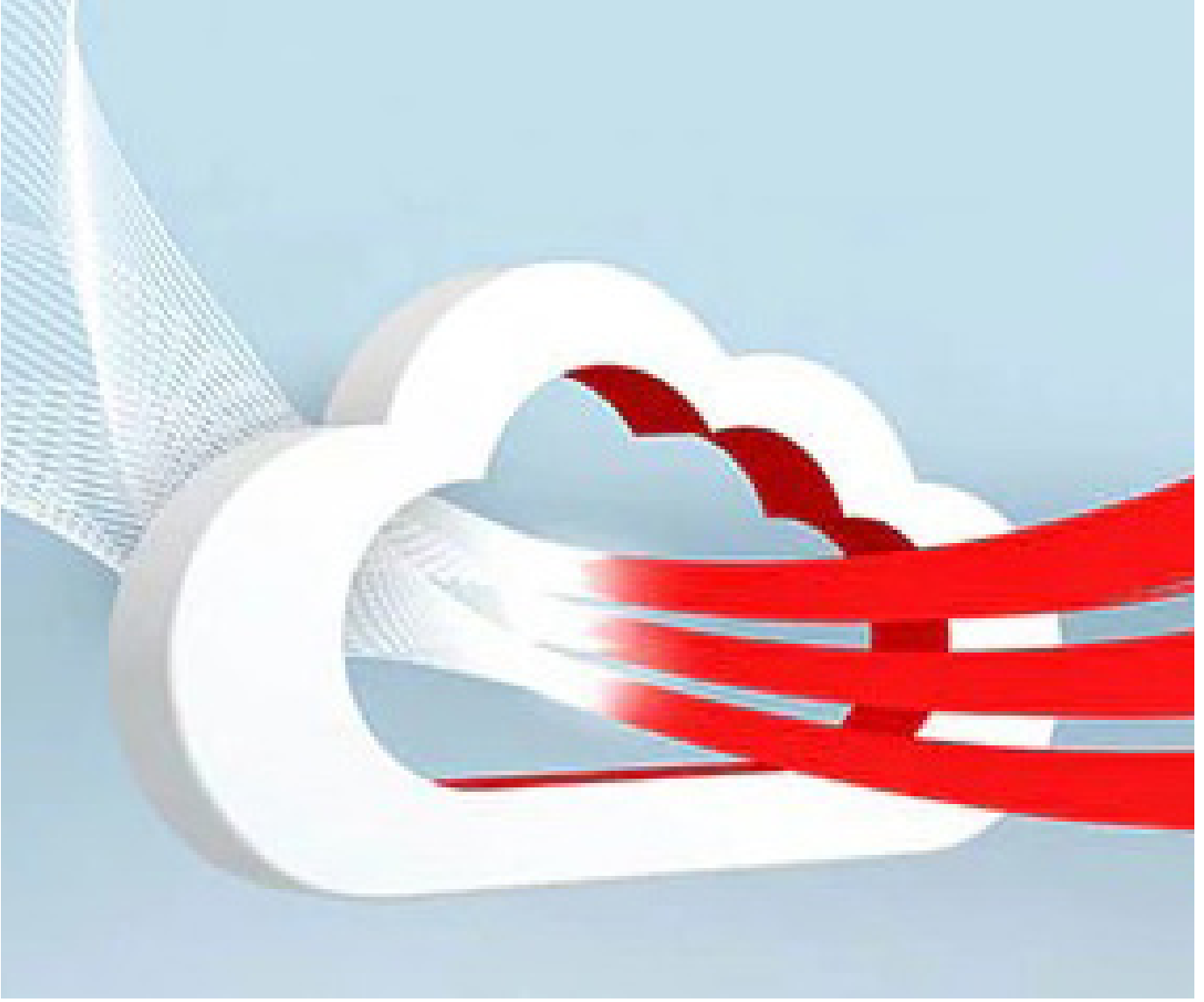
satış noktası olarak ayarlanması ile değişim ve iade süreçlerini iş ortağı yapısında kullanıyoruz."

Bu projeyi fiili kullanıma alırken yaşadığınız deneyimlere göre önerilerinizi paylaşır mısınız lütfen?

"Yeni yapının kurgulanması, kullanıcıların alışık oldukları yapıyı bırakarak yeni kuralları olan iş ortağı yapısına alışması ve kullanması gibi bazı çekincelerimiz vardı. Fakat Nebim V3 Kick Off toplantısı ve analiz toplantılarında Gözülan Group çalışanlarına detaylı olarak bilgiler verdik. Çalışanlardan gelen bildirimler üzerine analiz notlarımızı güncelledik, iş ortağı yapısını güncellediğimiz analiz notlarıyla birlikte kullanmaya başladık."

Uygulamanın sağladığı en önemli faydalar nelerdir?

"İş Ortağı yapısı içerisinde tüm ana konfigürasyonların ana şirket üzerinden yapılması, ürün kartları, kampanyalar, fiyat listeleri ve benzeri tanımlamaların ana şirkette açılıp iş ortaklarına hızlı bir şekilde entegre olması çok önemli bir özellik. Ayrıca talep edilen raporların tek bir şirket üzerinden konsolide şekilde tüm iş ortakları için alınabilmesi başka önemli bir fayda. Tüm satış noktalarımızın eş zamanlı olarak yönetilebilmesi, sevk ve satışların online bayi süreçleri ile kolay bir şekilde kabul edilmesi, yönetilebilmesi ve mükerrer veri girişlerinin engellenmesi anlamında çok fayda sağladık. Öte yandan omni chanel satış yapısına uygun alt yapının oluşturulması Nebim V3 İş Ortağı yapısının faydaları arasında olduğunu söyleyebiliriz."



ORACLE® BULUTUN BENİMSENMESİNİ HIZLANDIRIYOR VE EN BÜYÜK TÜRK ŞİRKETLERİNİN DİJİTALLEŞME ÇALIŞMALARINI DESTEKLİYOR

Deniz Sağcı

Türkiye Kurumsal İletişim Müdürü, Oracle

Acıbadem Sağlık Grubu, Bupa Acıbadem Sigorta, Fasdat Gıda, Kibar Holding, MNG Kargo, Setur, TAV Havalimanları Holding, Yapı Kredi Büyük Çaplı Dönüşüm Girişimlerinde Oracle Bulutu'nu Seçti.

Sigorta, perakende, finans, imalat, lojistik ve hızlı tüketim alanlarında faaliyet gösteren önde gelen Türk şirketleri, büyük çaplı dijital dönüşümlerini yönlendirmesi için Oracle Bulut Uygulamaları'nı ([Oracle Fusion Cloud Applications](#)) seçti. Oracle Bulut Uygulamaları, bu kuruluşların verimliliği arttırmalarına, çevikliği hızlandırmalarına, maliyetleri azaltmalarına, inovasyonu yönlendirmelerine ve en iyi yetenekleri işe almalarına ve ellerinde tutmalarına yardımcı olacak.

“Bulutun yönlendirdiği dijital teknolojiler, dünyanın dört bir yanında iş sürekliliğini sürdürülebilir hale getirmede önemli bir rol oynamıştır. Uzaktan çalışmanın etkinleştirilmesinden önemli tedarik zincirlerinin etkin bir şekilde yönetilmesine ve hayati öneme sahip vatandaşlık hizmetlerinin kullanıma sunulmasından kritik tıbbi araştırmalara yardımcı olunmasına dek birçok alanda Bulut teknolojileri yeni normalde yönümüzü bulmamıza yardımcı oluyor” diyor Oracle Türkiye Kurumsal İş Uygulamalar Ülke Lideri Ayşegül Dedeoğlu. Oracle Bulut Uygulamaları, finans ve varlık yönetiminin yeniden ele alınmasından, değişen müşteri katılımı modellerine ve hayati öneme sahip tedarik zincirlerinin sürdürülmesinden, uzaktan çalışan iş gücü stratejisinin yeniden tanımlanmasına dek, Türk şirketlerinin gerçek bir iş esnekliği oluşturmalarına yardımcı oluyor.

Önde Gelen Türk Şirketleri [Oracle Bulut Uygulamaları](#) nı seçiyor

Yenilikçi İnsan Kaynakları

25 yılı aşkın süredir sağlık sigortacılığında uzmanlaşmış, kurumsal sağlık sigortacılığının da önde gelen firmalarından biri olan [Bupa Acıbadem Sigorta](#), mobil teknolojileri kullanarak, yetenek yönetimi, performans ve iş gücü yönetimi gibi kilit fonksiyonların tümüne erişebilen, birbiriyle oldukça bağlantılı bir iş gücü oluşturmak amacıyla [Oracle İnsan Kaynakları Bulut Uygulaması \(HCM\)](#) 'nı seçti.

İştirakleriyle birlikte 30 ülkede 100 havalimanında hizmet veren [TAV Havalimanları](#), geniş bir coğrafyada hızla değişen müşteri beklentilerine ve sektör ihtiyaçlarına yenilikçi ve dinamik bakış açısıyla hizmet verecek çalışanlarını gerçek zamanlı görmek, yönetmek ve yetkinliği doğru konumlandırarak optimum performans elde etmek için [Oracle HCM Bulut Uygulaması](#)'nı seçti.

Esnek Tedarik Zinciri

Burger King, Sbarro, Popeyes, Arby's Usta Dönerci ve Usta Pideci gibi 1.200'den fazla restorana sahip TAB Gıda A.Ş.'nin satın alma, depolama ve lojistik hizmetleri yanında, EDT (Ev Dışı Tüketim) kanalında Türkiye'nin pek çok otel, restoran, kafe noktasına Tedarik Zinciri Yönetimi hizmeti vermektedir. Ayrıca Frigorifik yapıda üretim ve hizmet sunan "3üncü Kişi" firmalara da FTL-LTL olarak dağıtım yapan [Fasdat Gıda Dağıtım A.Ş.](#) nakliye maliyetlerini azaltmak, hizmet seviyesini daha da yükselterek verimli bir operasyon sunabilmek amacıyla süreçleri otomatik hale getirmek için [Oracle Nakliye Yönetimi Bulut Uygulaması](#) 'nı hayata geçiriyor.

Türkiye'nin en büyük ve çok yönlü işletmelerinden biri olan ve 20'den fazla grup şirketi ve 7.000 çalışanı ile faaliyetlerini sürdüren [Kibar Holding](#), satın alma yönetim sistemini tamamen dijital hale getirmek için [Oracle Satın Alma Bulut Uygulamaları](#) 'nı seçti. Bu uygulama ile Kibar Holding talepten ödemeye ve teslimde tüm operasyonlarını verimli ve çevik bir operasyon olarak modernize edebilecek.

Bünyesinde bulunan 21 hastane ve 13 tıp merkezinde 3500 doktor ve 4.250 hemşire olmak üzere yaklaşık 22.500 çalışanıyla sağlık hizmeti vermekte olan [Acıbadem Sağlık Grubu](#), hastane ve tıp merkezlerinin

yanı sıra destek hizmet şirketleri ile sağlığın her alanında "360 derece" hizmet üretmektedir. Sözleşme Yönetimi yaşam döngüsünü uçtan uca dijital hale getirmek için [Oracle Tedarik Yönetimi Bulut Uygulaması \(SCM\)](#) 'nı seçen Acıbadem Sağlık Grubu, modern ve esnek, kullanımı kolay ara yüzler sunan bulut uygulaması ile, tüm sözleşmeleri için kurum standartları ile uyumlu sözleşme hazırlık sürecini etkin bir şekilde yönetebilecek, risk yönetimi yapabilecek ve sözleşmeler üzerinde tam bir görünürlük optimizasyonu sağlayacak.

Çevik Finans

220 farklı ülkede her gün 700.000'den fazla haneye hizmet veren, Türkiye'nin lider kargo şirketlerinden biri olan [MNG Kargo](#), kurumsal çapta çeviklik ve uyum hedefi ile finans birimlerini diğer birimleriyle sorunsuz bir şekilde bağlantılı hale getirmek için [Oracle Kurumsal Performans Yönetimi Bulut Uygulaması \(EPM\)](#) 'nı seçti. Bu uygulama sayesinde MNG Kargo, günlük kargo hareketine göre gerçek zamanlı güncellemeler ile finans operasyonlarında şeffaflık sağlayarak, bütçe ve planlama çalışmalarını da daha doğru bir şekilde sürdürebilecek.

1965 yılında Koç Holding şirketlerinden biri olarak kurulan [Setur](#), turizm alanında yurtiçi ve yurtdışına dönük tur operatörlüğü ile otel satışı, IATA uçak bileti satışı, vize hizmetleri, kongre ve seminer organizasyonları ve yurt dışı eğitim başlıklarında hizmetler sunmaktadır. Aynı zamanda Duty Free işletmeciliğinde Türkiye'nin köklü ve yaygın markalarındandır. Setur, geleceğe hazır dijital Kurumsal Performans Yönetimi süreçlerini hayata geçirmek için [Oracle EPM Bulut Uygulaması](#) 'nı seçti. Bu kapsamda tüm UFRS yasal ve yönetim raporlaması, yıllık ve dönem bazlı stratejik bütçe ve tahmin modellemesi ile "Zero Based Budgeting" modelini de içeren bütçeleme, planlama ve raporlama süreçlerini Oracle Fusion EPM Bulut üzerinde yönetecek.

[Yapı Kredi](#) 1944 yılında kuruluşundan bu yana, müşteri odaklı bankacılık anlayışı ve yenilikçiliği ön planda tutan yaklaşımı ile piyasadaki konumunu sürekli olarak pekiştirmeye devam etmiştir. 2020 yılının birinci yarısı itibarıyla Yapı Kredi 444,4 milyar TL toplam aktif büyüklüğü ile Türkiye'nin en büyük üçüncü özel bankası olan Yapı Kredi, "Zero Based Budgeting" (Sıfır Tabanlı Bütçeleme) projesinde [Oracle EPM Bulut Uygulaması](#) 'nı seçti. Maliyet yönetiminin hayati önem taşıdığı bu zamanda Yapı Kredi, global varsayımların banka finansallarına etkilerini simüle ederek harcamalarını daha detaylı takip ve analiz imkanına sahip olacak.

| Oracle Hakkında

Oracle Bulut, Satış, Servis, Pazarlama, İnsan Kaynakları, Finans, Tedarik Zinciri ve Üretim için entegre uygulamalardan oluşan eksiksiz bir çözümün yanı sıra Oracle Kendi Kendini Yöneten Veritabanı'nı içeren Tamamen Otomatik ve Güvenli 2. Nesil Altyapı'yı da sunmaktadır. Oracle (NYSE:ORCL) hakkında daha fazla bilgi için lütfen www.oracle.com adresini ziyaret edin.



HALKBANK SIRA VERME VE LOBİ YÖNETİMİ SİSTEMİ PROJESİ

Türkiye'nin beşinci büyük bankası olan Halkbank, Innova'nın kullanıcı dostu sıra yönetim çözümleriyle şubelerinde hizmet ve bekleme sürelerini kısaltarak müşteri memnuniyetini artırdı.

Tüm Türkiye'de 1000'e yakın şubesi bulunan Halkbank, müşterilerine daha kaliteli hizmet vermek ve şubelerdeki memnuniyet oranlarını yükseltmek için tüm Türkiye'yi kapsayan Sıra Verme ve Lobi Yönetimi Sistemi Projesi'ni gerçekleştirdi. Proje kapsamında Innova'nın kullanıcı dostu sıra yönetim çözümleri tercih edildi.

Bu projeye, ileriye yönelik hedeflerini gerçekleştirmek için önemli bir adım atan Halkbank, müşteri memnuniyetini artırmanın yanında çalışan performansını daha detaylı bir şekilde analiz edebileceği bir sisteme kavuşmuş oldu.

Sıra Verme ve Lobi Yönetimi Sistemi Projesi, Haziran 2017'de başladı ve Ocak 2018 itibarıyla 200 şubede aktif olarak kullanılmaya başlandı. Sistemin, 2018 yılı sonunda bankanın Türkiye ve Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'ndeki şubelerinin tümünde devreye alınması hedefleniyor.

Kiosklar, operatör panelleri ve ana panellerin bileşen olarak kullanıldığı projede, geçiş sırasında Innova'nın altyapı desteğiyle bankada hizmet kesintisi yaşanmadı. Innova, daha önce de Halkbank'ın BT ekibi tarafından kullanılan ağ izleme çözümünü devreye almıştı. Böylece Innova bu projeye, bankanın ağ altyapısının yönetiminde verimlilik artışına sağladığı katkıyı güçlendirdi.

Halkbank Sıra Verme ve Lobi Yönetimi Sistemi Projesi hizmet kalitesini artırıyor

Başarı Hikayesi

Her yıl istikrarlı büyümesini sürdürerek 81 ilde 1000 şubeye ulaşan Halkbank, şube içi hizmet kalitesini yükseltmeyi hedefliyordu. Innova'nın dijital dönüşüm rehberliğinde gerçekleştirilen Sıra Verme ve Lobi Yönetimi Sistemi Projesi'yle hizmet ve bekleme süreleri kısaltıldı. Sistem, Halkbank'ın tüm Türkiye'deki şubelerinde kullanılacak.

Bekleme süresi kısaltıldı, hizmet verilen müşteri sayısı arttı

Her ne kadar internet ve mobil şubelerin kullanım alanı artıyor olsa da, şubeler müşterinin ilk karşılandığı nokta olarak yüksek önemini koruyor. Her zaman müşteri odaklı bir yaklaşımla hareket eden Halkbank, müşterilerine olduğu kadar yönetime de fayda sağlayacak bir sistem hayata geçirdi. Innova'nın sunduğu yüksek performanslı, güncel teknolojilerle, müşterilerin bekleme süreleri kısaltılırken şubelerin daha fazla müşteriye hizmet vermesi mümkün kılındı.

Süreç sıra sistemi ile başlatıldı. Şubelere yerleştirilen yeni kiosk donanımlarının içinde özel tasarlanmış işlemciler yer verildi. Dokunmatik ekranın tepki performansı için de iyileştirici çalışmalar yapıldı.

Akıllı ve yerli çözümlerin yer aldığı projede Innova'nın stratejik çözüm ortakları arasında yer alan Bifra Mühendislik'in Q-smart çözümleri kullanıldı. Kamu kurumları dahil sağlık, perakende ve finans gibi yoğun sektörlerde günde 2 milyon kişiye hizmet veren kendini kanıtlamış Q-smart, şubelere 20 kişilik Bifra ekibi eşliğinde entegre edildi.

Yüksek siber güvenlik kriterlerine uygunluk

Kurulan altyapının yüksek siber güvenlik kriterlerinin

yanında Halkbank'ın BT güvenliği politikalarına da uyumlu olması için özel çalışmalar yapıldı. Özel olarak şekillendirilen çözüm kapsamında mevcut müşteri portföyüne yönelik konfigürasyon çalışmaları da gerçekleştirildi.

Tasarımlar Halkbank'a özel

Güvenliğin yanında tüm tasarımların da Halkbank'ın kurumsal kimliğine uygun yapıldığı projede operatör panelleri, şubelerde görevli müşteri ilişkileri yönetmenlerinin masalarına göre özel olarak tasarlandı. Halkbank'ın yeni şube konseptine göre dizayn edilen ana paneller ise özel üç satırlı ekranlarla donatıldı ve müşteri yoğunluğu göz önüne alınarak seçildi. Panellerin hepsinde dot matrix gösterge teknolojisi kullanıldı. Bu, çalışanlara kolay bir kullanım olanağı sağlarken müşteriler de bankanın kurumsal kimliğine uygun yeni araçlara sahip oldu.

Uçtan uca dijitalleşme

Daha önce sağlık sektöründe devreye alınan Innova'nın Sıra Sistemi, Halkbank'ın uçtan uca dijitalleşme sürecine destek oldu. Böylece esnek yapısıyla finans sektöründe de doğru bir seçim olduğunu kanıtladı. Bu proje ile Halkbank'ın kurum içi diğer bileşenleriyle de entegrasyon sağlandı.

Tarihi doku korundu

80 yıllık bir geçmişe sahip Halkbank'ın bazı şubeleri tarihi yapılarıyla da dikkat çekiyor. Proje kapsamında bu tarihi yapılardaki hassas enerji ve iletişim altyapılarına uygun, her bir şubeye özel alt projeler gerçekleştirildi. Böylece ilgili mekanların tarihi dokusu korunurken, geçmişin birikimi de yeni teknolojilerle geleceğe aktarılmış oldu.

| Innova Hakkında

1400+ kişilik profesyonel kadrosu ile Türkiye'nin önde gelen bilişim çözümleri firması. Innova Bilişim Çözümleri A.Ş., farklı teknolojilerde bilgi birikimine sahip [1400+ kişinin üzerindeki profesyonel kadrosu](#) ile Türkiye'nin önde gelen bilişim çözümleri firmasıdır. 1999'dan bugüne telekomünikasyon, finans, üretim, kamu ve hizmet sektörleri başta olmak üzere her sektördeki kuruluşlara platform bağımsız çözümler sunan Innova, uluslararası standartlarda ürettiği çözümleri şimdiye kadar [4 kıtada 37 ülkeye](#) ihraç etmeyi başarmıştır. 2007 yılından bu yana [Türk Telekom](#) iştiraki olan Innova Bilişim Çözümleri A.Ş., [İstanbul](#) ve [Ankara](#) ana ofislerinin yanı sıra, Türkiye'nin çeşitli bölgelerine yayılmış [12 ofisi üzerinden](#) faaliyetlerine devam etmektedir.

| Halkbank Hakkında

1933 yılında Halk Bankası ve Halk Sandıkları Kanunu kapsamında kurulan ve 1938 yılında faaliyetlerine başlayan Türkiye Halk Bankası, esnaf, sanatkârlar ve küçük işletmelerin sektördeki ilk bankası olma unvanını da elinde bulunduruyor. Bugün; "Evrensel bankacılığın tüm gereklerini yerine getiren, bireysel hizmetlerde güçlü, bölgenin lider KOBİ bankası olmak" vizyonu ile yoluna devam eden Halkbank, Türkiye genelinde 81 ilin tamamına yayılmış şubeleri ve sektöre değer katan iştirakleriyle adından söz ettiriyor. Yurt dışı şube ağı ve temsilcilikleri ile uluslararası alanda etkinliğini artıran Halkbank, Türkiye'nin en büyük beşinci bankası konumunda bulunuyor.

ERP/HABER