

canias4.0 ile Entegre Bütünsel Çözümler Sunuyoruz

Hakan Karabiber

Yönetim Kurulu Başkanı, IAS

Uygun maliyetli ve verimli

HAZIR MISINIZ: HERŞEY KONTROL ALTINDA MI?

Size sınıfındaki en iyi IoT ve
otomasyon çözümünü sunuyoruz:

canias4.0 IoT! Süreçlerinizi daha önce olmadığı kadar optimize edebilirsiniz. Üretimizi ve iş süreçlerinizi verimli bir şekilde ölçümleyin ve analiz edin.

Sadece bir kaç basit adımda kolay kurulum ve kullanım olanağı. Geniş modüler yapısı ve diğer araçları sayesinde, tüm IoT ve otomasyon ihtiyaçlarınız optimum bir şekilde karşılanır.



Yagmur Sahin

CEO
Harun DOYURAN
harun@erpnews.com

GENEL MÜDÜR
Pinar SENGUL
pinar@erpnews.com

EDİTÖR
Yagmur SAHIN
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

İş dünyasının, bireysel yaşamımızın ve gündelik yaşam alışkanlıklarının her geçen gün değiştiği bugünlerde, deneyim her anlamda büyük bir önem taşıyor. Özellikle iş dünyasında son birkaç yıldır sıklıkla duyduğumuz, müşteri deneyimi, kullanıcı deneyimi gibi kavramlar, bugün bir işletmenin geleceğe kalabilmesi için kilit rol oynuyor. Covid-19'un da etkisiyle hemen her işlemin online gerçekleştiği bir dönemde, müşteri deneyimi ve kullanıcı deneyimi için yeterince efor sarf etmeyen işletmelerin bugünün rekabet ortamında mücadele edebilmesi neredeyse olanaksız hale geliyor.

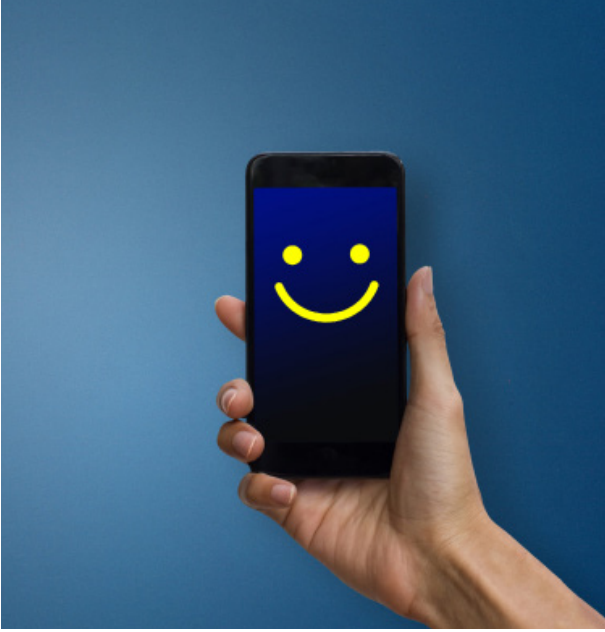
Bu sayımızda, ERP endüstrisi açısından müşteri deneyimi ve kullanıcı deneyiminin önemini mercek altına aldık. Bu bağlamda, endüstrinin lider isimlerine sizler için sorular yönelttik ve müşteri deneyiminin neden bu kadar önemli olduğunu açık bir şekilde görünür kılmaya çalıştık. Yine geçtiğimiz ay boyunca endüstride yankı uyandıran gelişmeler de bu sayımızda sizleri bekliyor.

Ayrıca, son dönemde büyük bir ivme kazanan IAS'nin kurucusu Hakan Karabiber'in özel bir röportajı sizleri bekliyor. IAS'nin başarısının perde arkasındakiler ve Canias4.0 ile ilgili merak ettiğiniz her şeyin yanıtını bu sayımızda bulabilirsiniz.

Her sayımızda olduğu gibi bizleri bu sayımızda da yalnız bırakmayan katılımcılarımıza bir kez de buradan teşekkür etmek istiyorum. Bir sonraki sayımızda, yine sizlere en güncel haber, makale ve röportajları sunmak dileğiyle...

İÇİNDEKİLER

Sayı # 22 , Mart 2021



SAVUNMA SANAYİ YERLİ YAZILIMDA ATAĞA GEÇTİ

Haber, bilişim

06

LOGO YAZILIM MÜŞTERİ DENEYİMİ LİDERLİĞİNE ADAY!

Haber, LOGO Yazılım

08

NEBİM ÇÖZÜM ORTAKLARI ZİRVESİ 2021 ONLINE OLARAK GERÇEKLEŞTİ

Haber, Nebim

09

KADINLAR BİLİŞİM SEKTÖRÜNDE BÜYÜK POTANSİYELE SAHİP

Haber, IAS

10

itelligence, TÜRKİYE, KARDEMİR "SAP STEEL4HANA" PROJESİNİ HAYATA GEÇİRDİ

Haber, itelligence

12

ORACLE, YENİ ORACLE ROVİNG EDGE ALT-YAPISI İLE HİBRİT BULUT PORTFÖYÜNÜ GENİŞLETİYOR

Haber, Oracle Türkiye

14

TOPTAN DAĞITIM ENDÜSTRİSİNDE NETSUİTE İLE FARK YARATIN!

Makale, Moneta

14

CANİAS4.0 İLE ENTEGRE BÜTÜNSSEL ÇÖZÜMLER SUNUYORUZ

Hakan Karabiber, Özel Röportaj
Yönetim Kurulu Başkanı, IAS

18

IFS CLOUD ÇÖZÜMÜ'NÜ KEŞFEDİN!

Haber, IFS

22

ORACLE NETSUITE İLE MÜŞTERİ DENEYİMİ*Makale, Moneta* _____ 26**ERP İMLEMENTASYONUNDA MÜŞTERİ DENEYİMİNİN ÖNEMİ***Makale, CoreSys* _____ 28**SOFTWARE AG İLE 4 AŞAMADA MÜŞTERİ DENEYİMİ***Makale, Software AG Türkiye* _____ 30**NEBİM V3 İLE BÖLÜMLER ARASI KOORDİNASYONU GÜÇLENDİREREK DAHA HIZLI AKSİYONLAR ALMAYA BAŞLADIK***Başarı Hikayesi, Nebim* _____ 32**ERP İMPLEMENTASYONUNDA MÜŞTERİ DENEYİMİ NEDEN ÖNEMLİDİR?***Makale, Sorgera* _____ 34**ERP İMPLEMENTASYONUNDA KULLANICI DENEYİMİ NEDEN ÖNEMLİDİR?***Makale, abas* _____ 36**SAP S4/HANA UYGULAMALARI İLE GÜÇLÜ KULLANICI DENEYİMİ***Makale, Çözümevi* _____ 38**RPA PROJESİ İLE GÜÇLENDİRİLMİŞ SÜREÇ YÖNETİMİ***Haber, Login* _____ 39**CRM-ERP ENTEGRASYONUNUN KRİTİK ÖNEME SAHİP OLMASININ 7 NEDENİ***Makale, Cloudyflex* _____ 40**KATILIMCILAR**

abas

IAS

Cloudyflex

CoreSys

Çözümevi

IFS Türkiye

Moneta

Sorgera





bilişim

SAVUNMA SANAYİ YERLİ YAZILIMDA ATAĞA GEÇTİ

Cumhurbaşkanlığı Savunma Sanayii Başkanlığı 2021 Yılı Performans Programı'na göre, 2021 yılında savunma ve havacılık ihracatının 6,2 milyar dolara ulaşması hedefleniyor. Dışa bağımlılığı azaltmak ve ihracatı artırmak için savunma sanayi alanında kullanılan yazılımların yerelleşmesinin önemine dikkat çeken Bilişim A.Ş. Genel Müdürü Hüseyin Erdağ, "Yerli ve milli yazılımlar, hem ülkemizi hem de sektörü daha güçlü bir konuma taşıyacak" dedi.

Savunma sanayi alanında dışa bağımlılığı azaltmaya yönelik başlatılan yerelleşme çalışmaları hızla sürüyor. Özkaynaklarla üretilen savunma sanayi ürünlerinin beyni olarak nitelendirilen yazılımların da yerli imkanlarla geliştirilebilmesi büyük önem taşıyor. Teknolojide yerleşmenin Türkiye'nin dünya üzerindeki gücünü artıracığına dikkat çeken Bilişim A.Ş. Genel Müdürü Hüseyin Erdağ, savunma ve havacılığın dijital karnesine ilişkin değerlendirmelerde bulundu.

"YERLİ VE MİLLİ YAZILIMLAR ÜLKEMİZİ DİŞA BAĞIMLI OLMAKTAN KURTARIYOR"

2023 yılı için konulan 10,2 milyar dolarlık savunma sanayi ihracat hedefine ulaşmak için 2021'in oldukça önemli bir eşik olduğunu ifade eden Hüseyin Erdağ,

"Türkiye'deki yerli ve milli yazılımların bilişim alanına yapılan yatırımlardan sonra daha da arttığını görüyoruz. Bu yatırımlar bilişim sektörü adına son derece sevindirici. Çünkü yerli ve milli yazılımlar sadece kurumlara artı değer yaratmakla kalmıyor, aynı zamanda ekonomiye katkı sağlayarak ülkemizi dışa bağımlı olmaktan kurtarıyor. İnanıyoruz ki yerli ve milli yazılımlar hem ülkemizi hem de kurumları daha güçlü bir konuma getirecek" dedi.

"YERLİ YAZILIMLAR YEREL MEVZUAT VE KOŞULLARA DAHA KOLAY UYUM SAĞLIYOR"

Yerli yazılım kullanımını yaygınlaştırmaya yönelik pek çok çalışma yaptıklarının altını çizen Hüseyin Erdağ, "Bilişim A.Ş. olarak 35 yıldır bu sektörde çözümler üretiyor ve katma değer yaratıyoruz. Yerli ve milli yazılım tercih edilmesinin faydalarını kurumlara anlatıyor, deneyimlemelerini sağlıyoruz. Türk savunma sanayinde yerli ve milli yazılımların tercih edilmesi, veri güvenliği ve gizlilik konusu başta olmak üzere, yüzde yüz koruma sağlayacak pek çok avantajı da beraberinde getiriyor. Ülkelerin kendi koşullarına göre hazırladığı yazılımlardan farklı olarak, bizim yazılımlarımız yerel mevzuata ve koşullara daha kolay uyum sağlıyor.

Yabancı yazılımlara göre çok daha esnek olduğumuz için, kurumların verimliliğini ve kârlılığını artırıyoruz” diye konuştu.

“BAYRAĞIMIZI DÜNYAYA TAŞIYACAĞIZ”

2021 yılına ilişkin hedeflerini de aktaran Hüseyin Erdağ, “2019 şirketimiz için değişim yılıydı. 2020’de ise pandemiye rağmen yüzde 40 büyümeye kaydettik. 2021 ise gerek iş ortaklıklarımız ve diğer kanallarımız, gerekse bulut ürünlerimizle bayrağımızı dünyaya

taşıdığımız bir yıl olacak. Bu kapsamda kurumumuzun içinden çok önemli iş ortakları çıkardığımız gibi, sektörün önemli kuruluşlarıyla ortaklık kurmak için görüşmeler yapıyoruz. Yurt içinde uzun süredir kullanılan, başarı ve tecrübe kazanmış ürünlerimizin, aynı başarı grafiğini yurt dışında da yakalayacağına inanıyoruz. Yüzde 100 yerli ve milli yazılımlarımızla Türkiye’nin önde gelen kurumlarına dijital dönüşüm uygulamalarımızı sunarken, geliştirdiğimiz Dijital Yol Haritası ile işlerini analiz etmelerine de destek oluyoruz” ifadelerini kullandı.

| Bilişim Hakkında

Bilişim AŞ, 1985’te Ankara’da kurulmuş olup kendi endüstriyel yazılım ürünleri ile pazarlama ve proje geliştirme doğrultusundaki hizmetlerini ulusal bir yazılım odağı olarak sürdürmektedir.

Önemli kamusal ve özel kuruluşların Yönetim Bilişim Sistemleri (MIS) ve Kurumsal Kaynak Planlama (ERP) projelerinde sistem çözümleme/tasarım ve uygulama yazılımı geliştirme uzmanlığını, proje yönetiminde her türlü güçlüğü alt edebilecek mühendislik ustalığını, yazılım ürünleriyle ve başardığı hizmetlerle kanıtlamış, çağdaş teknolojinin bütün olanaklarına sahip, yenilikçi ve dinamik bir endüstri kuruluşudur.

Bilişim AŞ, Ankara ve İstanbul’daki merkezlerinde ağırlık verdiği Araştırma-Geliştirme (Ar-Ge) çalışmalarıyla geliştirdiği BilişimHR, Bilişim KamuHR, BilişimERP ve BilişimBI isminde özgün, %100 yerli ve milli yazılım ürünlerine sahiptir.

Bilişim AŞ’nin, uzun yıllar süreklilik ve uyum içinde Ankara ve İstanbul’da bir arada çalışan 70 kişiyi aşkın uzman kadrosu, her biri birbirini tamamlayan alan bilgilerine sahip bilgisayar mühendisleri, endüstri mühendisleri, proje yönetmenleri ve işlevsel danışmanlardan oluşan proje takımları biçiminde yapılanmıştır.

Bilişim AŞ, gerçekleştirdiği yazılım tasarımı, üretimi, eğitim, danışmanlık, destek ve sistem bütünleştirme hizmetlerinde ISO/IEC 27001:2013 Uluslararası Bilgi Güvenliği Standardı Belgesi’ne, ISO 9001:2008 Kalite Belgesi’ne ve TSE 13149 Hizmet Yeri Yeterlik Belgesi’ne sahiptir. Uluslararası standartlara uygun yazılım geliştirme metodolojisi ve çok iyi eğitim görmüş deneyimli uzman kadrosunun üstün hizmet anlayışına uygun bir düzeyde, 1985’ten beri, gerçek bir “yazılım endüstrisi” oluşturan çizgide hizmetlerini sürdürmektedir.

Bilişim AŞ’in kurucusu ve Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Aydın Köksal, bilgisayar, donanım, yazılım, bilgi işlem, bilişim, iletişim vb. 3.000 dolayında Türkçe bilişim teriminin üretilmesinden Türkiye Bilişim Derneği’nin (TBD) kuruluşuna, bilişim alanındaki ilk hizmet merkezlerinin kurulmasından, bilgisayar (bilimleri) mühendisliği öğretiminin doktora ve lisans düzeyinde başlatılmasına, oradan uygulama yazılımı düzeyinde ulusal yazılım endüstrisinin çekirdeğini oluşturan şirketlerin kuruluşuna değin, bilişim mesleğinin gelişmesinde her aşamada öncülük etmiş, proje yönetim deneyimi arasında OECD ülkeleri Hükümet Uzmanları İşbirliği Ortamında Kamu Yönetiminde Bilgisayar Kullanımı Ortak Programı’nda (1980), Birleşmiş Milletler Bilişim Alanında Stratejik Planlama (UN/SPIN) Konferanslarında, UNESCO Toplantılarında Türkiye’yi temsil etmiş ve UNDP/UNOPS, Dünya Bankası (World Bank, IBRD), WHO, FAO, UNICEF gibi uluslararası örgütlerin çeşitli projelerinde yönetici olarak hizmet etmiştir.





LOGO YAZILIM MÜŞTERİ DENEYİMİ LİDERLİĞİNE ADAY!

Türkiye'nin en büyük yerli iş yazılımları üreticisi Logo Yazılım, veri odaklı müşteri deneyimi tasarımı konusunda şimdiye kadar birçok başarılı projelere imza atmış olan Partner Republic ile iş birliği yaparak müşteri deneyimi geliştirme programını başlattı.

Türkiye'nin en büyük yerli iş yazılımları markası Logo Yazılım, müşteri deneyimi konusundaki standartlarını bir üst seviyeye çıkartmak üzere Partner Republic ile birlikte bir dönüşüm projesi başlatıyor. Bu iş birliği ile hizmet odaklı yazılım anlayışını yaygınlaştırmayı hedefleyen Logo, yazılım sektöründe bu konuda öncü olmaya hazırlanıyor.

"Önce Müşterim" projesi Logo Yazılım, veri merkezli müşteri deneyimi tasarımı konusundaki uzmanlığına güvendiği Partner Republic ekibi ile birlikte uçtan uca müşteri odaklı bir Logo Yazılım deneyimi tasarlamayı hedefliyor. Bu proje ile ürün geliştirme süreçlerinden, satış sürecine, kullanıcı arayüzü ve süreçlerinin tasarımlarından, iş ortakları ile birlikte hizmet kalitesinin artırılmasına kadar olan tüm süreçleri, müşteri odaklılık perspektifi ile yeniden tasarlayacak.

Logo Grup CEO'su Buğra Koyuncu iş birliğine ilişkin olarak şunları söyledi; "Müşterilerimize ve tüm ekosistemimize daha fazla değer yaratma gayesiyle iş hedeflerimizi şekillendiriyoruz. Tüm Logo ekosisteminde güçlü bir güven ortamı tesis ederek kurumsal itibarımızı artırmak en önemli önceliklerimizden. Bu anlamda 2021'de müşterilerimizle etkileşimin kalitesini ve

doğasını tanımlayan "müşteri deneyimi" odağımızı geliştirerek tüm süreçlerimizde müşteri ihtiyaçlarını daha iyi öngörebilmeyi hedefliyoruz. Şirket kültürümüzün temellerinde yer alan müşteri odaklı yaklaşımımız gereği bütünsel müşteri deneyim stratejimizi oluşturmayı, müşteri memnuniyetinin artırılarak marka bağlılığına dönüşmesini ve sürdürülebilir, uçtan uca müşteri odaklı bir Logo deneyimi sunmayı hedefliyoruz.

Ayrıca KOBİ'lerden büyük kurumsal işletmelere kadar tüm müşterilerimize dijital dönüşüm yolculuklarında güvendiikleri bir çözüm ortağı olmayı, bu yolda onlara ihtiyaç duydukları tüm desteği vererek birlikte yürümeyi hedefliyoruz. Tüm paydaşlarımıza rehberlik etmek; teknoloji ve bilişim çağında kanaat önderi olma misyonumuzu yerine getirmek için var gücümüzle çalışıyoruz."

Partner Republic CEO'su Demet Yarkın ise iş birliğine ilişkin şunları dile getirdi; "Önce müşterim" projesi ile Logo Yazılım'ın büyüme stratejisine uygun olarak, müşteri deneyimi stratejisini geliştirmek, müşterinin ve çalışanın sesi üzerinden aksiyona dönüştürülebilir iç görü oluşturmak, Logo Yazılım müşterilerinin bütünleşik bir yapı ile takip edilebilir olmasını sağlamak ve bu çalışmalarını sürdürülebilir bir kültüre dönüştürmek için Logo Yazılım ekipleri ile çok yoğun bir çalışma dönemine giriyoruz. Türkiye'nin en büyük yerli iş yazılımı şirketi Logo Yazılım ile bu projeyi başlatmış olmaktan büyük gurur duyuyoruz."

|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.



NEBİM

NEBİM ÇÖZÜM ORTAKLARI ZİRVESİ 2021 ONLINE OLARAK GERÇEKLEŞTİ

Nebim, her yıl geleneksel olarak düzenlediği Çözüm Ortakları Zirvesi'ni bu yıl 18 Şubat tarihinde online olarak gerçekleştirdi.

Nebim'in 2020 değerlendirmelerinin ve 2021 hedeflerinin paylaşıldığı sunumlar ile başlayan zirvede, yazılım ve perakende sektörlerini etkileyen trendlere ve İletim Yönetim Sistemi örnek olmak üzere, mevzuattaki yeniliklere yer verildi.

Zirvede Nebim V3 POS'un mobil ödeme entegrasyonları ve Paynet iş birliği ile geliştirilen Nebim V3 Paylink Mobil

Ödeme Entegrasyonu uygulamasının tanıtılmasının yanı sıra 2021 hedefleriyle ilgili detaylar katılımcılar ile paylaşıldı.

Pazarlama İletişim Planı, Nebim'in İş Ortakları ve bu iş ortaklarıyla geliştirdikleri entegre çözümler, eğitim ve verimlilik konularıyla ilgili bilgilerin de paylaşıldığı zirvede, Nebim çözüm ortaklarının, farklı projelerdeki başarı hikayelerine yer verildi.

Tüm gün boyunca online olarak gerçekleşen zirve, üç farklı kategoride ödülleri verildiği ödül töreniyle sona erdi.

Nebim Hakkında

Nebim, Türkiye'nin en köklü geçmişe sahip bağımsız yazılım üreticilerindendir. Perakende, toptan satış ve üretim sektörleri için optimize edilmiş ERP (Kurumsal Kaynak Planlama) ve mağazacılık yazılımları geliştirir. 1966'dan beri süregelen deneyimi ile; özellikle hazır giyim, konfeksiyon, ayakkabı, büyük mağazacılık, ev tekstili, halı, mobilya, züccaciye, optik, kozmetik, aksesuar ve diğer perakende sektörlerinde uzmanlaşmış durumdadır. Geliştirdiği yazılımlar, 40'tan fazla ülkede kullanılmaya devam etmektedir.

Çözüm Ortakları ile birlikte; bağımsız tek kullanıcı mağazalardan, çok uluslu operasyonlar yürüten, çok-şirketli firmalara kadar, her büyüklükte binlerce firmaya hizmet vermektedir. Nebim, geliştirdiği yazılımlar sayesinde, hizmet verdiği firmaların kaynaklarını en etkin şekilde kullanmalarını sağlayarak iş süreçlerini verimli yönetmelerine yardımcı olmaya devam ediyor.

**canias4.0**

KADINLAR BİLİŞİM SEKTÖRÜNDE BÜYÜK POTANSİYELE SAHİP

Global ölçekli, Türk yazılım firması IAS, canias4.0 çatısı altında caniasERP, IoT, big data, bulut, AI gibi ürünleriyle firmalara Endüstri 4.0 yolculuklarında bütünsel çözümler sunuyor. Dünya çapında 1000'den fazla müşteri, 30 binden fazla kullanıcı ve 50'den fazla iş ortağıyla 31 ülkede 16 dilde hizmet sunan firma, içinde bulunduğu erkek egemen sektöre rağmen, kadın istihdamı konusunda da örnek teşkil ediyor. Hem Türkiye'de hem de globalde kadın istihdamı konusunda hassasiyet gösteren firma da çalışan kadın oranı yüzde 35 iken kadın yönetici oranı ise yüzde 22! Firmanın kadın çalışanları ve yöneticileriyle konuştuğumuzda, "Cinsiyet eşitliğine bu denli önem veren bir kurumda çalışmaktan gurur duyuyorum" yanıtını almak ülkemiz adına son derece sevindirici bir haber! Bu sayıda, IAS'nin Türkiye ofislerinde görev yapan 10 kadın yöneticiden yalnızca dördü ile sohbet ediyoruz. Profesyonel hayatlarındaki başarılar ile ilham olan kadınlar, bizlere iş hayatındaki deneyimlerini aktardı.

Ayten Saral

Kadınlara Önemli Olduklarını Her Daim Hatırlatıyoruz
IAS Kurumsal İletişim Yöneticisi Ayten Güneş Saral, firma olarak kadın istihdamı konusunda hassas olduklarını vurguluyor. Saral, "Firma olarak hızla büyüyüyoruz. Buna paralel olarak kadın istihdamımız da her geçen gün artıyor. Yönetim kadromuzun oluşturulmasında da aynı hassasiyeti gözetiyoruz. Yöneticisi olduğum Kurumsal İletişim departmanında, kadının iş hayatındaki rolüne dikkat çekecek projeler sunmaya özen gösteriyoruz. Her yıl, düzenli olarak

kadın derneklerine bağış yapmaya ve tüm kadın personelimize katkı sağlayacak çalışmalar üretmeye odaklanıyoruz. Kadınların güçlü yönlerini öne çıkararak artı değer sağlayacak özelliklerini geliştirmelerine destek oluyoruz."

Türkiye'deki ve dünyadaki uygulamalarla karşılaştırıldığında IAS'ın faaliyet gösterdiği bilişim sektöründe kadın istihdamı ve kadının yönetimde temsili açısından önemli bir rol oynadığını da belirten Saral, şunları ekliyor: "TÜİK verilerine göre Türkiye'de erkek istihdam oranı yüzde 65,7 iken, kadınlarda bu oran yüzde 29 seviyesinde. Bilişim sektöründe ise bu oran yüzde 27'lere kadar düşüyor. Son yıllarda yapılan araştırmalar ışığında bilişim sektöründeki kadın istihdamını değerlendirecek olursak genellikle kadınların iletişim, yaratıcılık ya da organizasyon alanlarında istihdam edildiğini görüyoruz. Aynı zamanda bu görevlerde bulunan kadınların şirketlerin yönetim kadrolarında azınlık olarak yer aldıklarına ve erkeklerle eşit koşullarda rekabet edemediklerine şahit oluyoruz. Oysa herkesi sadece ehil olduğu alanlar açısından değerlendirmek en doğru olanı. Bu nedenle, sektörümüzdeki bu büyük farkın kapatılması noktasında şirketimizde kadınlara yönelik destek her daim sunuluyor. Gerek yönetici seviyesinde gerekse çalışan anlamında seçim yaparken önceliğimiz, cinsiyet değil yetenek ve bilgi birikimi. Firmamızın bu konuda oldukça adaletli olduğunu söyleyebilirim."

Gözde Erdinç

Kadınların Kariyer Yolculuklarına Destek Oluyoruz

IAS Genel Müdürü Gözde Erdinç, “Kadınların düşüncelerine değer veren, eşit ve özgürce çalıştıkları bir ortam sağlayan, onlardan destek alan ve desteğini hiçbir zaman esirgemeyen IAS ailesinde olmaktan dolayı mutlu ve gururluyum” diyor. IAS’nin toplumsal cinsiyet eşitliği çerçevesinde fark yaratan firmalar arasında olduğunu söyleyen Erdinç: “Günümüzde kadınlar çeşitli nedenlerden dolayı maalesef ikinci plana atılmakta, kariyer rotalarında geride bırakılmakta, ücret veya yan hak gibi konularda negatif ayrımcılığa maruz kalmakta. IAS olarak, değerli olanın cinsiyet ayırt etmeksizin, çalışanlarımız olduğunun bilincindeyiz, bizim için önemli olan tüm çalışanlarımız için her türlü fırsat eşitliğini sağlayabilmek. Firmamız, bünyesinde çalışan kadınları, kendilerini geliştirmeleri ve kariyer yolculuklarında ilerlemeleri için destekliyor. Firmamız bünyesi dışındaki kadınlara destek olmak için ise, sosyal sorumluluk projesi kapsamında Mor Çatı Kadın Sığınma Vakfı gibi vakıflara her yıl bağış yapıyoruz.”

Faaliyet gösterdiği bilişim sektörünün aksine, IAS’nin kadın istihdamı konusunda öne çıkan bir firma olduğunu vurgulayan Erdinç, “Son yıllarda içinde bulunduğumuz büyüme trendinde IAS, bünyesindeki hem kadın yönetici sayısını hem de kadın çalışan sayısını arttırdı. IAS’nin kadın yöneticilerinden biri olarak gururla belirtmek isterim ki; kadın çalışan sayılarının, erkek çalışan sayılarına oranla daha düşük olduğu bilişim sektörünün aksine, IAS son üç yıldaki istihdam sürecinde, yazılım bölümü için kadın çalışan oranını yüzde 20’den yüzde 35’e yükseltti. Firmamız genelinde ise bu oranlar yüzde 27’den yüzde 35’e çıktı!” diyor. Erdinç, firmasının 2021 hedeflerinden bahsederken de kadın çalışanların önemine vurgu yapıyor: “Kısa vadede büyüme hedeflerimizi gerçekleştirip, yurtdışı faaliyetlerimizi arttırırken, uzun vadede canias4.0’ın global yolculuğuna hız kesmeden devam ediyoruz. Bu süreçte, IAS’nin her departmanında kadın çalışan sayısının yükselişi devam ediyor. Titiz çalışmaları, aidiyet duyguları, iş hayatındaki hırsları, yaratıcılıkları düşünüldüğünde, kadınların çalışma hayatında ne kadar dinamik bir unsur olduğunu ve çalıştıkları firmaya ne gibi değerler katabileceklerini biliyoruz. Hedefimize beraber ulaşmak için; destek, danışmanlık, eğitim, yazılım geliştirme, satış, pazarlama, kalite yönetimi, idari işler gibi alanların tümünde özveri ile çalışacaklarını, firmamıza ve ürünümüze değer katacaklarını, bunu yaparken de hem kendilerini hem de firmamızı geliştireceklerinden eminiz.”

Ceren Dalar

Sektörümüzde Örnek Teşkil Ediyoruz

IAS Global Standardizasyon ve Kalite Yöneticisi Ceren Dalar, “Teknoloji sektöründe yer alan şirketler genelde erkek yönetici istihdam etme eğilimindedir. Bunun aksine IAS’de kadın çalışan ve yöneticilerin aşmak zorunda olduğu cam tavanlar bulunmuyor! IAS tüm departmanlarında, işe alım, istihdam, terfi ve

ücretlendirme kriterlerinde cinsiyet bağımsız, başarıya odaklı bir kariyer olanağı sunuyor. Bunun haricinde toplumsal cinsiyet eşitliği ve kadın girişimcilerin desteklenmesi konusunda sosyal sorumluluk projelerinde sık sık yer alarak birçok teknoloji şirketine örnek teşkil ediyor” diyor.

Kadın çalışanların bilişim sektöründe çok daha verimli olduğuna vurgu yapan Dalar: “Dünya Ekonomik Forumu Küresel Cinsiyet Uçurumu 2020 raporuna göre kadın istihdamı konusunda eşitsizliğin en büyük olduğu sektörlerden birinde çalışıyoruz. Bilişim sektöründeki yeni nesil işler; empati, etkin dinleme, yaratıcılık ve analitik düşünme gibi kadınların güçlü olduğu yönlerine hitap eden niteliklere dayalı sürdürülmekte. Kişinin kendi yetenek ve niteliklerine göre değerlendirildiği bir işe alım ve terfi politikası izlendiğinde, dijital çağda özellikle bilişim sektöründe faaliyet gösteren şirketler açısından kadın istihdamının çok daha önemli olduğunu vurgulayabiliriz.”

Çiğdem Dönmez

Kadın İstihdamı ve Kadının yönetimde temsiline Önem veriyoruz

IAS Business Academy Genel Müdürü Çiğdem Dönmez, “Kurumumuzda tüm süreçler cinsiyet bağımsız olarak yürütülüyor. Kadın çalışan oranlarımıza baktığımızda da bunu görmek mümkün. Globalde toplam çalışan sayımız 386, bunun 123’ü kadın çalışan. Yüzde 32’lik bu oran ile sektör ortalamalarının üzerindeyiz. Yönetim kurulu ve İcra kurulumuzdaki kadın yönetici oranımız yüzde 22. Genel Müdür olarak görev yaptığım IAS Business Academy’deki kadın çalışan oranımız ise yüzde 45” diyor.

IAS’nin 2021 hedeflerine de değinen Dönmez, bu hedeflere ulaşmada da kadın çalışanların büyük katkı sağlayacağını söylüyor: “IAS olarak 2020 yılında, zorlu şartlara rağmen iş hacmimiz ve satışlarımızda yüzde 35, ekibimizde ise yüzde 50 büyüme gerçekleştirdik. Çözümlerimizde, çalışma yöntemlerimizde ve yapımızda birçok teknolojik değişiklik ve iyileştirme yaptık. 2021 yılında da, artan bir ivme ile büyüyerek ve gelişerek, iş hacmimizi büyütme, ürün portföyümüzü geliştirmeye ve “memnun çalışan, memnun müşteri” hedefimiz ile ilerlemeye ve gelişmeye devam edeceğiz. Kadın çalışanlarımızın duygusal zeka, iş takibi, dikkat ve titizlik gerektiren konularda yarattığı yüksek katma değer sayesinde, yazılım ve bilişim teknolojileri sektöründe, sürekli inovatif çözümler üreten, sürdürülebilir proje başarılarına imza atan, yenilikçi rolümüzü sürdüreceğiz. Üniversitelerimizden giderek daha çok sayıda mezun olan bilişim, teknoloji ve yazılım uzmanı kadınlarımızı istihdam etmeye ve onların yaratıcı ve çözümçül gücünü gücümüze katmaya devam edeceğiz.”



itelligence NTT DATA Business Solutions

itelligence TÜRKİYE, KARDEMİR "SAP STEEL4HANA" PROJESİNİ HAYATA GEÇİRDİ

Karabük Demir ve Çelik Fabrikaları AŞ. (KARDEMİR), 2019 yılının ekim ayında başlattığı "SAP Steel4Hana" dijital alt yapı projesini 2021 yılında kullanmaya başladı.

Ülkemizde bu ciddi yatırımı başarıyla sonuçlandıran sayılı şirketlerden biri olan KARDEMİR AŞ., bu sayede demir ve çelik sektöründe dijital dönüşümü 'ilk' gerçekleştiren fabrika olmuştur. Sektörünün lokomotif firması KARDEMİR AŞ., geçiş yaptığı yeni 'dijital yönetim' sistemleri ile hem kendi alanında ilk olmuş hem de tüm firmalara örnek teşkil edebilecek bir yatırımı gerçekleştirmiştir. Çalışanlarının sağlığını öncelikli olarak gözeten şirketimiz, pandemi sonrası oluşacak yeni çalışma kültürüne, 'SAP Steel4Hana' gibi projelerle daha kolay adapte olacaktır. 'SAP Steel4Hana' projemizin, tüm çalışanlarımıza ve paydaşlarımıza hayırlı olmasını dileriz" denildi.

KARDEMİR Genel Müdürü Hüseyin Soykan, KARDEMİR'in Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından yayınlanan 2023 Sanayi ve Teknoloji Stratejisinde belirtilen "Milli Teknoloji, Güçlü Sanayi" vizyonuna uygun şekilde dijital dönüşüm hareketini başlattığını bildirdi. Soykan, "Üretim kapasitemizi artırırken eş zamanlı olarak Ar-Ge ve yeni ürün geliştirme faaliyetlerimiz ile katma değerli ürün çeşitliliğimizi de günden güne artırıyoruz. Faaliyetlerine bu yıl başlayan Ar-Ge merkezimizin çalışmaları ile süreçlerimizde önemli inovasyon ve katma değer elde etmeyi hedefliyoruz. Cumhuriyetimizin 100. kuruluş yıldönümü ve ülkemizin stratejileri ile uyumlu olarak 'KARDEMİR 2023: Dijital

Dönüşüm Projesi' olarak başlattığımız bu dönüşüm yolculuğunun ilk adımı, şirketimizde kullanılmakta olan kurumsal kaynak planlaması yazılımlarının SAP S/4 HANA sistemine dönüştürülmesi ile başlıyoruz." ifadesini kullandı. Soykan, yeni devreye alacakları sistemde birçok yeniliğin olacağını vurgulayarak, açıklamasında şu ifadelerle yer verdi: "Otomasyon, üretim planlama, satış, insan kaynakları, eğitim ve mali süreçleri de kapsayan bu yenilikler tüm iş süreçlerimizin daha etkin ve verimli yönetilmesini sağlayacaktır. Gerekli organizasyon yapıları oluşturulmuş, süreç liderleri ve anahtar kullanıcılar belirlenmiştir. SAP S/4 HANA sisteminin tasarım ve test aşamalarında görev alacak çalışanlardan projeye aktif katılım ve katkı bekliyoruz. Maliyetlerimizi azaltmaya, gelirlerimizi artırmaya odaklandık. Alın teri ve akıl teri birlikteliğimizle, fabrikalar kuran fabrika ruhumuzla, köklü geçmişimizle, güçlü bir geleceğe emin adımlarla yürüyoruz." SAP Sisteminin SAP S/4 HANA sistemine dönüştürülmesinde KARDEMİR'e proje ortaklığı yapacak olan itelligence Türkiye Üst Düzey Yöneticisi Abdülbahri Danış da projenin sadece KARDEMİR ve sektör için değil aynı zamanda Türk sanayisi içinde önemli olduğuna dikkati çekti. SAP sisteminin demir çelik sektöründe en çok kullanılan kurumsal kaynak planlama sistemi olduğunu kaydeden Danış "Bu yeni versiyonda SAP, tüm iş süreçlerini kapsayacak şekilde yazılımlarını yenilemiştir. **Dünyadaki en iyi uygulamaları içeren bu yeni sistemi itelligence ve KARDEMİR olarak bir ekip ruhuyla dünyaya da örnek olacak şekilde hayata geçireceğiz.**" değerlendirmesinde bulundu.

| 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 kitada 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.



ERP İMPLEMENTASYONUNDA KULLANICI DENEYİMİ NEDEN ÖNEMLİDİR?



“Kullanıcı deneyimi, bugünün ve geleceğin iş dünyasındaki en önemli konu başlıklarından birisi. Kullanım kolaylığı sağlayan işlevselekranlar ve sezgisel arayüzler aracılığıyla işletme verileri doğru yönetmek ve anlamlı, sürdürülebilir sonuçlar üretmek, hayata geçirdiğimiz ERP projelerinde de önceliklerimiz arasında yer alıyor. Bu anlamda, kullanıcı deneyimini yenilikçi teknolojilerle zenginleştirerek, süreç performansını arttıran çalışmalar gerçekleştiriyoruz.”



Serhat Gezgin,

itelligence Türkiye – Digital Business Services Director





ORACLE, YENİ ORACLE ROVING EDGE ALTYAPISI İLE HİBRİT BULUT PORTFÖYÜNÜ GENİŞLETİYOR

Oracle, güçlendirilmiş, taşınabilir ve ölçeklendirilebilir sunucu çözümü olan Roving Edge Cihazları (RED'ler) ile temel altyapı hizmetlerini uçlara taşıyan yeni bir ürün olan Oracle Roving Edge Altyapısı ile hibrit bulut portföyünü genişletti. [Oracle Roving Edge Altyapısı](#)'nı kullanan kuruluşlar, bulut iş yüklerini dünyanın en uzak köşeleri bile olsa ihtiyaç duydukları her yere çalıştırabiliyor. İster bir uçağın arkasında, ister kutuplardaki bir gözlem evinde isterse de Atlantik Okyanusu'nun ortasındaki bir petrol tankerinde olsun Oracle Roving Edge Altyapısı sayesinde Oracle Bulutu'nun gücüne her zaman ve her yerde erişilebiliyor.

Bu yeni hizmet, bulut kurulumları üzerinde müşterilere diğer tedarikçilere kıyasla daha fazla esneklik ve kontrol imkanı sunan [Oracle'in kapsamlı hibrit bulut portföyünün](#) bir parçasıdır. Finansal hizmetler, kamu sektörü, sağlık, lojistik ve iletişim sektörlerinde faaliyet gösteren küresel müşteriler, geçmişte sahip oldukları ölçek, veri bağımsızlığı ve kontrol yetkinliklerinden ödün vermeksizin bulut dönüşümlerini desteklemesi için Oracle'in hibrit bulut çözümlerini kullanmaktadırlar.

"Konu, iş yüklerini bulut üzerinde çalıştırmak olduğunda müşteriler seçenek istiyor. Her bir müşterinin veri bağımsızlığı veya ölçek konusunda farklı gereksinimleri var veya her biri, Oracle'in bulut hizmetlerinin tümünü kendi tesislerinde kullanabilecekleri genele açık bir bulutu tüm özellikleriyle kullanarak deneyimlemek istiyor. Oracle Roving Edge Altyapısı, temel altyapı hizmetlerini en uzak noktalara bile sunan en yeni örnek," diyor Oracle Bulut Altyapısı'ndan sorumlu başkan yardımcısı Clay Magouyrk. "Oracle'in bulut portföyü, esasen müşterilere ihtiyaç duydukları her yerde ve her şekilde kullanabilecekleri bir bulut bölgesi sunuyor."

Sadece Oracle, müşterilerine bulut dönüşümünde nerede olurlarsa olsunlar ihtiyaç duydukları kapsamlı bir bulut portföyü sunuyor. 29 Oracle Bulut Bölgesi'ni, Oracle Kamu Bulutu'nu, küresel çaptaki altı Oracle-Microsoft Azure Ara Bağlantı bölgesini içeren genele açık bulut ürünlerine ilaveten Oracle, hibrit bulut stratejileri için de en kapsamlı desteği sunmakta. Sunulan hizmetler arasında da Oracle Dedicated Region Cloud@Customer, Oracle Exadata Cloud@Customer, Oracle VMware Bulut Çözümü ve şimdi de Oracle Roving Edge Altyapısı yer alıyor. Bu çözümler hep birlikte müşterilere konum esnekliği ve üst seviyede müşteri denetimi imkanı sağlayarak müşterilerin kendi veri merkezlerinde Oracle Bulut hizmetlerine benzer nitelikteki hizmetleri çalıştırabilmesini, temel bulut hizmetlerini tamamen İnternet'ten kopuk bir şekilde yürütebilmesini ve genele açık buluta olan bağımlılıklarını da en aza indirebilmesini sağlıyor.

"Oracle Roving Edge Altyapısı ile Oracle, müşterilerine ihtiyaç duydukları anda genel bulutun imkanlarını sunarak hibrit bulut portföyünü bir kez daha genişletiyor," diyor IDC'de Araştırma Müdürü olan Sriram Subramanian. "Oracle, kendi bulut altyapısı portföyünü, müşterilerinin iş yüklerini buluta taşıyabilmelerini mümkün olduğunca kolaylaştıracak şekilde tasarlamıştır. Oracle Bulut portföyünün diğer ürünleriyle birlikte Oracle Roving Edge de müşterilere birden çok kurulum ve en önemli iş yüklerini çalıştırmak için gereken kontrol imkanlarını sunmaktadır."

Oracle'in Kapsamlı Hibrit Bulut Portföyü
Oracle Roving Edge Altyapısı, Veri Merkezlerinin Sınırlarının Dışına Taşan Bulut İş Yüklerini Hızlandırıyor

Oracle Roving Edge Altyapısı, güçlendirilmiş, taşınabilir ve ölçeklendirilebilir sunucu düğümleri olan Roving Edge Cihazları ile uçlardaki ve bağlantısız konumlara temel altyapı hizmetlerini, platform yazılımlarını, kurumsal standartta güvenliği ve uygulamaları sunmaktadır. Bu ürün sayesinde müşteriler, makine öğrenimi çıkarımı, gerçek zamanlı veri entegrasyonu ve replikasyonu, arttırılmış analitik ve sorgu yoğun veri ambarlarının da aralarında bulunduğu bulut uygulamalarını ve iş yüklerini sahada çalıştırabilmektedir. Bu ürün ayrıca kamu kurumları ve işletmeler için ağların uçlarında bulut bilişim ve depolama hizmetleri sunarak verilerin oluşturulduğu ve işlendiği noktalardaki işleme hızına yakın bir performans sunarak veriler hakkında zamanında ve doğru bilgi sahibi olunmasını da sağlamaktadır.

Oracle Roving Edge Infrastructure, tutarlı ve bütünsel bir deneyim sunmak amacıyla benzer bir arayüz ve iş akışına sahip olan, müşterilerin Oracle Bulut Altyapısı (OCI) kiralılığına yönelik tamamen mobil ve bağlantı bağımsız bir uzantıdır. Bir Oracle RED cihazı, 40 adet OCPU, bir NVIDIA T4 Tensor Core GPU, 512 GB RAM ve 61 TB depolama alanını da içeren yüksek performanslı donanımlarla donanmış olup, düğüm (sunucu) başına günde 160 ABD Doları'ndan başlayan fiyatlarla tek bir kümede 5 ila 15 sunuculu gruplar halinde kümelenilebilmektedir.

Oracle Dedicated Region, Genele Açık Bulut Bölgesinin Tüm Özelliklerini Tesis İçinde Sunmaktadır
[Oracle Dedicated Region Cloud@Customer](#) , Oracle Kendi Kendini Yöneten Veritabanı ve Bulut uygulamaları da dahil olmak üzere Oracle'ın ikinci nesil bulut hizmetlerinin tümünü müşterilerin veri merkezlerine getiren, sektörün ilk tamamen yönetilen bulut bölgesidir ve ayda sadece 500 bin ABD Doları'ndan başlayan fiyatlarla kullanıma sunulmaktadır. Bu ürün ile işletmeler, Oracle'ın genele açık bulut veri merkezlerinin sunduğu modern bulut hizmetlerinin, API'lerin, sektörde lider olan olan hizmet seviyesi anlaşmalarının, üstün fiyat-performans dengesinin ve en yüksek güvenlik seviyelerinin ayrılarına kendi veri merkezlerinde de sahip olabilecekler. Bu da özellikle zorlu gecikme ve veri barındırma şartlarını karşılaması, operasyonel maliyetlerini düşürmesi ve eski uygulamalarını modernleştirmesi gereken, yoğun miktarda regülasyonlara tabi olan ve güvenlik odaklı işletmeler için idealdir. Kullanıma sunulduğu günden bu yana Dedicated Region portföyüne aralarında Kendi Kendini Yöneten JSON Veritabanı, HeatWave destekli MySQL ve Kayıt (Log) Analitiklerinin de aralarında bulunduğu 12 yeni hizmet eklenmiştir.

Australian Data Centres (ADC) Avustralya Federal Hükümeti'ne ve Avustralya Merkez Bölgesi dahilindeki diğer kurumlara bağımsız yönetilen bulut hizmetlerini sunabilmek için Oracle Dedicated Region Cloud@

Customer ürününü tercih eden en son kuruluştur. Avustralya Hükümeti, bulut tabanlı yetkinliklerini önemli ölçüde arttırmayı amaçlamaktadır ve ADC de doğru platform ile bu büyümeyi desteklemektedir.

“Tedarik zincirinin hem güvenliğini hem de güvenilirliğini temin amacıyla Avustralyalı sağlayıcılar tarafından devlete hizmet sunulmasını sağlayacak kapasiteyi inşa etmek amacındayız,” diyor Australian Data Centres Genel Müdürü Rob Kelly. “Bu, bağlantı, güvenilirlik ve basitleştirilmiş kurulumla odaklanan ve yüzde 100 Avustralyalı ve bağımsız bir şirket tarafından yönetilen ve korunan, dünyanın önde gelen bulut hizmetlerine erişebilmek için Avustralya hükümetinin sahip olduğu önemli bir şans. Ayrıca devletin bulut hizmetlerine geçişini hızlandırmak için gereken veri bağımsızlığı, güvenliği ve performansı özelliklerini de başarılı bir şekilde ele alıyor.”

Oracle Dedicated Region Cloud@Customer ürününü kullanan kuruluşlara bir başka örnek de Japonya'daki en büyük danışmanlık firması ve BT çözümleri sağlayıcısı olan Nomura Research Institute (NRI), Ltd.

“Oracle Dedicated Region Cloud@Customer ürününün veri merkezimizde kurulumunu tamamladık ve kısa süre sonra da finans sektörüne yönelik SaaS uygulamalarımızı kendi altyapımızdan Oracle Dedicated Region Cloud@Customer'a taşıyacağız. Oracle Dedicated Region Cloud@Customer ile bir yandan ihtiyacımız olan üst düzey kullanılabilirliği sunmaya devam ederken bir diğer yandan da tesislerimizde yer alan sistemlerimizde elde ettiğimiz performansın aynısını ve hatta daha iyisini elde edebiliyoruz,” diyor NRI'da Kıdemli Kurumsal Yönetim Müdürü Tomoshiro Takemoto. “Hizmetlerimizi müşterilerimizin kullanımına sunmanın yanı sıra bu Dedicaded Region ürününü çalıştırmak ve sürdürmek ve dijital dönüşümümüzü birlikte hayata geçirmeye devam etmek için Oracle ile aramızda devam eden ilişkiyi sürdürmek için sabırsızlanıyoruz.”

Oracle'ın Benzersiz VMware Yaklaşımı

Müşteriler ayrıca VMware iş yükleri için konum esnekliğine ve kontrol imkanına sahip olmak da istemektedir. Oracle'ın benzersiz VMware yaklaşımı sayesinde müşteriler bir yandan üst düzeyde kontrol imkanına sahip olurken bir diğer yandan da ölçeklenebilirliklerini arttırmakta ve maliyetlerini de azaltmaktadırlar.

The Oracle Bulut VMware Çözümü (OCVS), işletmelerin aşına oldukları VMware araçlarını kullanarak VMware iş yüklerini OCI platformuna kolayca ve hızlıca taşıyabilmelerine imkan sunan, özel ve buluta özgü VMware tabanlı bir ortam sunar. Bu çözüm, müşterilere kendi veri merkezlerinde yaşadıkları deneyimin benzerini, bulutta da yaşamalarına imkan sağlamakta ve Dedicated Region Cloud@Customer kurulumlarının

da aralarında bulunduğu Oracle'ın ikinci nesil bulut altyapısı ile sorunsuz bir şekilde entegre olmaktadır. OCVS ile müşteriler, yönetici erişimi de dahil olmak üzere VMware ortamlarına eksiksiz bir şekilde erişmekte ve ortamlarını kontrol edebilmektedir ve böylece kümeyi tamamen kontrol etmekte, yönetmekte ve hatta yığın unsurlarını yükseltip yükseltmeyeceklerini veya ne zaman yükselteceklerini de seçebilmektedirler. OCVS, bir yandan tesis bünyesindeki VMware kümesinin performansını, kontrolünü ve bilinirliğini sunarken bir diğer yandan da altyapının kullanımını ve ölçeklendirilmesini de otomatik hale getirmektedir. Kullanıma sunulduğu günden bu yana OCVS, ölçeklendirmeyi 64 düğümlü kümeler (3.328 çekirdek, 49 TB RAM ve 3.2 PB boyutunda NVMe SSD) kadar genişletmiş olup Tanzu ile VMware 7 ön izleme desteği de sunmaktadır.

Bugün Oracle ayrıca OCVS ürününün, FedRAMP Ortak Yetkilendirme Kurulu'ndan [Yüksek Etki Seviyesinde Çalışma Yektisi \(ATO\)](#) aldığını da duyurdu. Bu akreditasyon sayesinde artık ABD hükümetindeki müşteriler de kritik uygulamalarını ve iş yüklerini çalıştırmak için VMware Yazılımı Tanımlı Veri Merkezlerini Oracle Bulutu bünyesinde çalıştırabilecekler. Bu akreditasyon ayrıca ABD hükümetindeki müşterilere VMware ortamlarını sektörde öncü güvenliğe sahip Oracle Bulutu bünyesinde kurup yönetebilme esnekliği de vermektedir.

Simülasyon, HPC ve yapay zeka alanlarında yazılımlar ve bulut çözümleri sunan bir küresel teknoloji şirketi olan Altair, yüksek performanslı bilişim ve tasarım araçlarını geliştirmek amacıyla kullanılan geliştirme

ortamlarına kapasite eklemek ve bağlantı özelliklerini iyileştirmek için OCVS' kullanıyor.

"Oracle Bulutu VMware Çözümü sayesinde kapasitemizi hızlıca arttırabildik, karmaşık bağlantı özelliğine sahip hibrit ve bulut öncelikli mimarileri uygulamaya koyabildik ve son kullanıcılara ve diğer Oracle Bulut Altyapısı hizmetlerine gecikme süresi düşük bağlantı imkanları sunabildik," diyor Altair'de BT Stratejisi ve Teknolojisinden Sorumlu Kıdemli Başkan Yardımcısı Jeff Marraccini. "NSX'e ve VMware platformunun diğer bileşenlerine tam erişim imkanı verdiğinden bu ürünü hızlıca uygulamaya koyabildik ve var olan felaket anında geri kurtarma araçlarımızı ve VMware ile uyumlu diğer araçlarımızı da kullanmaya devam edebildik."

Brezilyalı ulaşım ve demiryolu lideri Rumo S.A.'nın bir bağlı şirketi olan Rumo Malha Norte S.A., buluta geçiş girişiminin bir parçası olarak temel lojistik ve iş uygulamalarını tesislerinde bulunan VMware uygulamasından OCVS'ye taşıdı. Taşınan iş yükleri arasında Oracle Veritabanı, Oracle SOA Paketi, Oracle WebLogic Sunucusu ve Microsoft SQL Sunucusu da yer alıyor.

"Misyonumuz açısından kritik olan uygulamaları, uygulamalarda, veritabanlarında ve orta katman yazılımlarında hiçbir değişiklik olmaksızın hızlı bir şekilde Oracle Bulut VMware Çözümü'ne taşıyabildik," diyor Rumo Malha Norte'de BT Yöneticisi olan Christofer Faccin. "Daha fazla performans, tutarlılık, yönetim ve erişim sayesinde de BT verimliliğini ve iş çevikliğini, alternatif çözümlere kıyasla daha düşük maliyetlerle arttırabildik."



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

**canias4****CANİAS4.0 İLE ENTEGRE BÜTÜNSSEL ÇÖZÜMLER SUNUYORUZ**

Hakan Karabiber ile Röportaj
Yönetim Kurulu Başkanı, IAS

Öncelikle bizlere kendinizden ve IAS'den bahseder misiniz?

IAS Holding, 1989 yılında kurumsal kaynak planlama çözümleri üreten bir yazılım firması olarak kuruldu. 1994 yılında İstanbul'daki ar-ge merkezinde kendi teknolojimizi üretmeye başladık. 1997 yılında Türkiye'nin ilk TUBITAK destekli, yüzde 100 yerli yazılım geliştirme platformu TROIA'yı piyasaya sürdük. Kurumsal kaynak planlama ürünümüz caniasERP'yi de TROIA platformunda geliştirerek hizmete sunduk. Firmamız, her zaman kendi teknolojisini üretmeyi ve dijital dönüşüm sürecine öncülük etmeyi vizyon edindi. Kurulduğu günden beri çalışmalarımızı hep geleceği planlayarak gerçekleştirdik. Gelecekte yapacağımız çalışmaların altyapısını oluşturmak için

2019'un başında kendi veri tabanımız IAS Database'i (iasDB) de müşterilerimizin hizmetine sunduk. Bugün geldiğimiz noktada, artık yalnızca bir ERP üreticisi değiliz! Müşterilerimizin Endüstri 4.0 yolculuğunda ihtiyaç duydukları tüm teknolojileri tek bir yazılım ile hizmete sunan, global bir teknoloji firmasına dönüştük. canias4.0 çatısı altında, kurumsal kaynak planlama çözümümüz caniasERP'nin yanı sıra IoT, big data, AI (yapay zeka), cloud çözümleri, kendi veritabanımız iasDB, iş zekası çözümümüz caniasIQ ve e-Devlet entegrasyonları başta olmak üzere pek çok inovatif ürünü hizmete sunuyoruz. Teknolojik çözümlerimizle birlikte sunduğumuz danışmanlık ve eğitim hizmetleri ile de müşterilerimizin tüm ihtiyaçlarına yanıt veriyoruz. Türkiye'de, Türk mühendisler tarafından geliştirilen ürün ve hizmetlerimizi dünyanın dört bir yanına ulaştırıyoruz.

IAS hem yurtiçinde hem yurtdışında başarı hikayeleri yazmaya devam ediyor. Bu başarının perde arkasında neler var?

Firmamız kurulduğundan beri geleceğe odaklı. Vizyonumuz her zaman müşterilerimizi rakiplerinden bir adım öteye taşıyabilecek teknolojileri sunmak oldu. Endüstri 4.0 konusunda da sektörümüzde öncü rol oynamayı görev edindik. Bunu yalnızca IAS'nin bugünkü konumuna bakarak değerlendirmek doğru değil. Geçmişte yaptığımız çalışmaları ve kendi alanımızda gerçekleştirdiğimiz ilkleri gözden geçirdiğinizde bugünkü başarımızı ve çalışma disiplinimizi daha kolay anlayabilirsiniz. 1997 yılında Türkiye'nin ilk TUBITAK destekli, yüzde 100 yerli yazılım geliştirme platformu TROIA'yı geliştirdik. Kurumsal kaynak planlama ürünümüz caniasERP'yi de bu platform üzerinden kurguladık. Aynı zamanda caniasERP, dünyada browser üzerinde çalıştırılabilen ilk ERP yazılımlarından biri olma özelliğine sahip. Daha o dönemlerde müşterilerimize hem browser üzerinden çalışabilen bir ERP hem de geliştirme yapabilecekleri bir platform sunarak hareket özgürlüğü ve esneklik sunduk. caniasERP, farklı veritabanları üzerinde çalışabilme özelliğine sahip. Anca geçtiğimiz yıllarda bu konuda da önemli bir adım attık ve kendi veritabanımız iasDB'yi geliştirdik. iasDB, müşterilerimize hem ekonomik avantaj sağlarken hem de hız kazandırdı. Ancak bu çalışmanın temelinde önemli bir neden daha yatıyordu. iasDB gelecekte gerçekleştirmeyi planladığımız yapay zeka ile ilgili projeler için önemli bir altyapı oluşturuyor. Şimdi, canias4.0 çatısı altında, kurumsal kaynak planlama çözümümüz caniasERP'nin yanı sıra IoT, big data, AI (yapay zeka), cloud çözümleri, kendi veritabanımız iasDB, iş zekası çözümümüz caniasIQ ve e-Devlet entegrasyonları başta olmak üzere pek çok inovatif ürünü hizmete sunuyoruz.

ERP sistemleri son yıllarda, işletmeler için bir lüksten öte kritik bir ihtiyaca dönüştü. Endüstride birçok alternatifle karşılaştığımız bu dönemde, caniasERP'yi diğer yazılımlardan ayıran özelliklerden bahseder misiniz?

Endüstri 4.0'ı vizyon edinmiş bir firma olarak, yıllardır kullanıcılarımıza ve potansiyel müşterilerimize dijitalleşmenin önemini anlatıyoruz. Ancak 2020 yılının başında başlayan pandemi süreci ile pek çok firma dijitalleşmenin önemini bizzat yaşayarak öğrendi. Tüm dünyada yeni iş modelleri kurgulandı ve buna hızlı adapte olamayan firmalar bu süreçte zorlu zamanlar geçirdi. Dijitalleşme sürecini başlatmış, bunu özümsemiş firmalar ise büyük avantaj elde etti. ERP yazılımları hiçbir zaman lüks değildi, her

zaman kritik bir ihtiyaçtı ancak son dönemde bu çok daha net anlaşıldı diye düşünüyorum. Biz, canias4.0 Teknolojileri ile firmalara bütünsel çözümler sunuyoruz. Tek bir yazılımla, ERP, IoT, iş zekası ve benzeri pek çok ihtiyaçlarına çözüm bulabiliyorlar. Ayrıca TROIA Geliştirme Platformu ve iasDB ile hareket özgürlüğü ve hız avantajı sunuyoruz. Yeni kullanıcı dostu ara yüzümüz ve lisanslama modelimiz ile müşterilerimiz hem çok daha kullanışlı hem de düşük maliyetli bir yazılıma sahip olmuş oluyor. Bunun yanı sıra, 30 yılı aşkın süredir global olarak faaliyet gösteren bir firma olarak, bugüne kadar edindiğimiz tecrübelerimiz, uzman danışman ve eğitmen kadromuz ile de müşterilerimize her daim teknolojik rehberlik ediyoruz.

Yeni yıla canias 4.0 ile yeni bir giriş yaptınız. canias4.0'dan ve IAS'nin 2021 yılı hedeflerinden bahseder misiniz?

IAS, aslında uzun zamandır yalnızca bir ERP üreticisi olmaktan çok daha fazlasıydı. Biz, kendi yazılım ve donanım çözümlerini üreten bir teknoloji firmasına dönüştük. 2021 yılı başında, tüm çözümlerimizi bir başlık altında topladık. canias4.0 ile müşterilerimize entegre, bütünsel çözümlerimizi sunuyoruz. Bu başlık altında, biraz önce de bahsettiğim gibi caniasERP, IoT, big data, AI (yapay zeka), cloud, iasDB, caniasIQ ve e-Devlet entegrasyonları başta olmak üzere pek çok inovatif ürünü hizmete sunuyoruz. Vizyonumuz gelecek ve Endüstri 4.0. Bu doğrultuda çalışmaya, üretmeye ve sektörümüze önderlik etmeye devam edeceğiz. 2020 yılını son derece başarılı bir şekilde tamamladık.



**FİRMAMIZ
KURULDUĞUNDAN
BERİ GELECEĞE
ODAKLI.
VİZYONUMUZ
HER ZAMAN
MÜŞTERİLERİMİZİ
RAKİPLERİNDEN
BİR ADIM ÖTEYE
TAŞIYABİLECEK
TEKNOLOJİLERİ
SUNMAK OLDU.**

Ciromuz yüzde 35 ve istihdamdaki büyüme oranımız da yüzde 50 idi. 2021 yılında büyümeye devam edeceğiz. Bu yıl hedefimiz yüzde 100 büyümek.

ERP implementasyon süreci, birçok firma açısından oldukça zorlayıcı olabiliyor. ERP implementasyon sürecinde müşteri deneyimi neden önemlidir?

ERP implementasyon sürecinin başarılı tamamlanmasının en önemli etkenlerini iki firmanın uyumlu iş birliği, özverili çalışması ve projeye duydukları inanç olarak özetleyebiliriz. Müşterilerimiz açısından değerlendirdiğimizde, ekibin projeye karşı istekli olması, yönetim kadrosu tarafından desteklenmesi, ERP yazılımına veri akışını düzenli şekilde aktarması, özveri ile çalışması çok önemli.

Firma için en uygun iş yapış şekillerinin danışmanlarımız tarafından kurgulanması için de iş birliği hayati önem taşıyor. Bu süreçte, ERP çözümü kadar, bu sistemin implementasyonunu yapacak danışmanlık ekibi de önemlidir. Başarılı bir ERP projesi gerçekleştirmede ERP danışmanlarının yani diğer adıyla kurumsal kaynak planlama uzmanlarının çok büyük katkısı bulunur. ERP danışmanı, projenin ilk gününden itibaren mevcut durum ve hedef durum analizlerini yaparak en doğru çözümleri sunar. İşletmenin süreçlerinin analiz edilmesi, gerekli noktalarda bu süreçlerin standardize edilebilmesi ve ERP kültürünün kurum içerisinde benimsenebilmesi için ilgili sektör ve süreçlerde uzmanlaşmış ERP danışmanları sistem ve işletmenin en doğru şekilde entegre olmasını sağlarlar. Sistemin entegrasyonu ile birlikte sistem kullanıcılarının da en doğru şekilde işlem yapabilmesi, konular ve konseptler hakkında bilgi sahibi olabilmesi için gerekli bilgilendirme ve eğitim çalışmalarının gerçekleşmesi gerekir. IAS olarak, hem uzman danışmanlık ekibimiz hem de sonrasında IAS Business Academy’de bulunan tecrübeli eğitmenlerimiz ile müşterilerimize her anlamda destek oluyor, bu süreci sorunsuz şekilde atlatmalarını sağlıyoruz.

Daha önce de bahsettiğimiz üzere, IAS yurtdışında oldukça büyük başarılarla imza atıyor.Şuandayurtdışı faaliyetleriniz nelerdir? Hangi ülkelere hizmet sağlıyorsunuz?

Dünya çapında 1000’den fazla müşteri, 30 binden fazla kullanıcı ve 50’den fazla iş ortağıyla 31 ülkede 16 dilde hizmet veriyoruz. Almanya, Türkiye, Hindistan, Birleşik Arap Emirlikleri, Güney Kore, İsviçre ve Amerika Birleşik Devletleri’nde bulunan toplam 12 ofisimiz ve dünyanın dört bir yanındaki iş ortaklarımız ile global arenada operasyonlarımızı başarı ile sürdürüyoruz. Kullanıcılarımıza daha kaliteli hizmet vermek amacıyla

“

IAS OLARAK, HEM UZMAN DANIŞMANLIK EKİBİMİZ HEM DE SONRASINDA IAS BUSINESS ACADEMY’DE BULANAN TECRÜBELİ EĞİTMENLERİMİZ İLE MÜŞTERİLERİMİZE HER ANLAMDA DESTEK OLUYOR, IMPLEMENTASYON SÜRECİNİ SORUNSUZ ŞEKİLDE ATLATMALARINI SAĞLIYORUZ.

tüm dünyada çalışmalarımıza hız kesmeden devam ediyor, partner ağıımızı da globaldeki ofis ve çalışan sayılarımızı da her geçen gün arttırıyoruz. 2021 yılında da hem globaldeki ofislerimizde hem de iş ortaklarımız ile başlattığımız projelerimizde etkinlik alanımızı arttırmayı hedefliyoruz. Bu yıl, özellikle Güney Kore pazarındaki operasyonlarımıza ağırlık verdik. Burada iş ortağımızla birlikte çalıştığımız önemli bir projelerimiz var. 2021’de bu projelerin de kapsamının büyüyeceğini düşünüyoruz. Büyük, global bir otomobil üreticisiyle beraber birçok otomobil yan sanayii firmasının yurtdışı üretim merkezleri 2021 yılında hedefimizde olacak. Diğer odak ülkelerimizden biri de Almanya. Orada üç ofisimizle faaliyetlerimiz ve çalışmalarımız da hızla devam edecek. Diğer yandan, daha önce söz ettiğim gibi, İngiltere bu yıl bizim için önemli ülkelerden biri. 2020 sonunda burada yeni bir iş ortağı daha edindik. Özellikle üretim sektöründe ERP açısından büyük bir potansiyel olduğunu görüyoruz ve çalışmalarımızı arttıracacağız. Bunların yanı sıra Litvanya, Pakistan, İspanya ve Fransa da odağımızdaki ülkeler arasında.

Son olarak, başarılı bir ERP projesi hedefleyen firmalara neler tavsiye edersiniz?

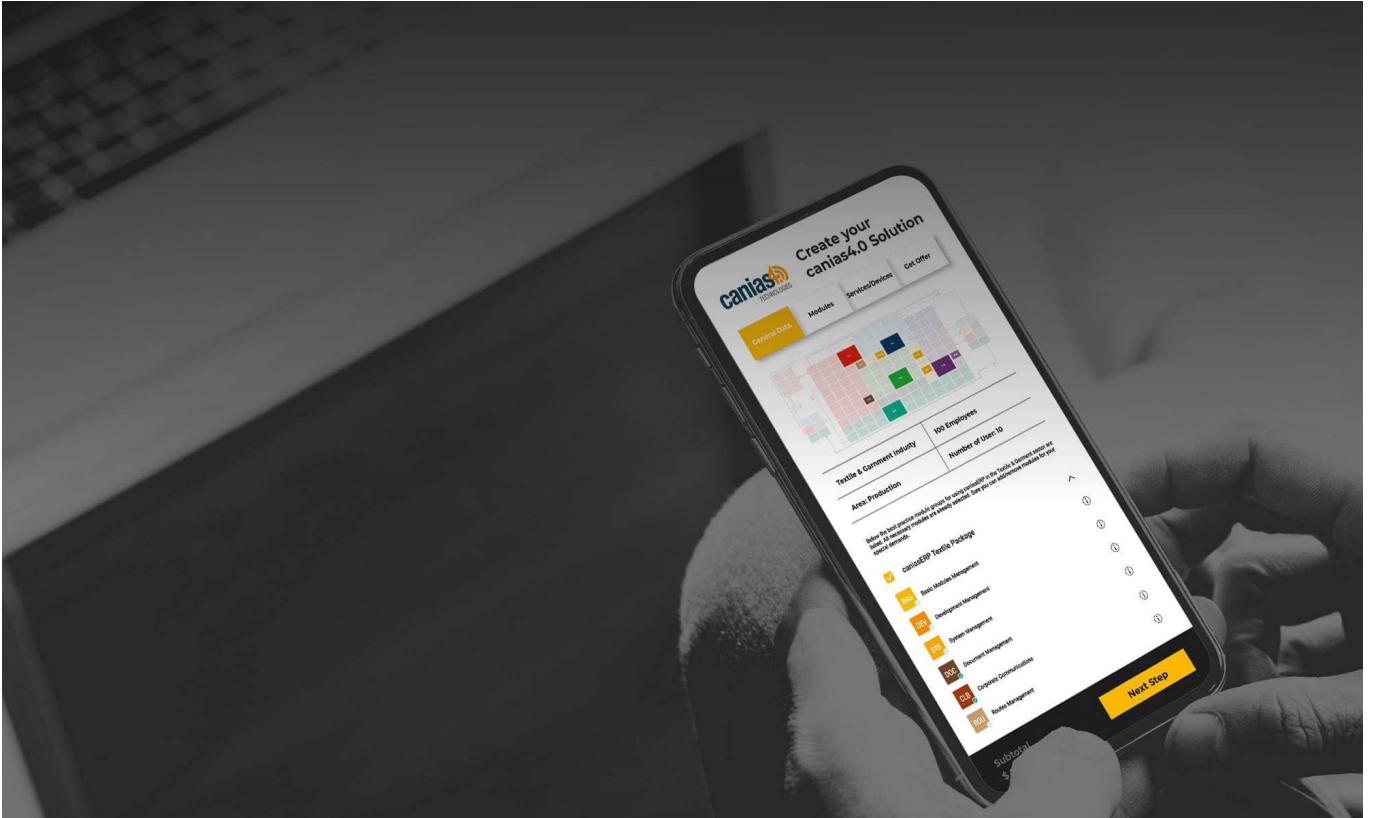
Başarılı bir ERP projesi gerçekleştirmek için öncelikle

Röportaj

firmanın kendi ihtiyaçlarını ve gelecek hedeflerini iyi analiz edip belirlemiş olması gerekir. 'ERP yazılımından ne bekliyoruz?, Bundan 10 yıl sonra firmamız nerede ve hangi ölçekte olacak?, Hedeflerimiz neler?, Mevcut iş süreçlerimizde sorun yaratan noktalar hangileri?, Neye ihtiyacımız var?' gibi sorulara yanıt bulmalı. Sonrasında kendilerine en uygun olan ERP yazılımı için detaylı bir araştırma yapmalılar. Standart çözümlerinin yanı sıra, firma ihtiyaçlarına özel olarak, düşük maliyetle ve hızlı şekilde kurgulanabilecek, esnek, özelleştirilebilir, mevcuttaki ve gelecekteki tüm ihtiyaçlara cevap verebilecek kapasitede bir yazılım tercih etmeleri gerekir. Ayrıca, muhatap alacakları teknoloji firmasının danışmanlarının uzmanlık seviyelerini, uluslararası başarılarını ve yine uluslararası standartlara uygun olup olmadığını da iyi analiz etmelidir. ERP yazılımları, alıp kullanmaya başlayacağınız bir ürün, fişe takıp çalıştıracacağınız bir cihaz gibi değildir. ERP'yi ve aslında tüm dijital dönüşüm projelerini uzun soluklu iş birlikleri olarak görmek gerekir. Teknoloji hızla gelişirken ona ayak uydurabilmek için değişime açık olmak ve sürekli çalışmak gerekir.

"

BİZ, CANIAS4.0 TEKNOLOJİLERİ İLE FİRMALARA BÜTÜNSEL ÇÖZÜMLER SUNUYORUZ. TEK BİR YAZILIMLA, ERP, IOT, İŞ ZEKASI VE BENZERİ PEK ÇOK İHTİYAÇLARINA ÇÖZÜM BULABİLİYORLAR. AYRICA TROIA GELİŞTİRME PLATFORMU VE İASDB İLE HAREKET ÖZGÜRLÜĞÜ VE HIZ AVANTAJI SUNUYORUZ.



IAS Hakkında

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.



IFS CLOUD ÇÖZÜMÜ'NÜ KEŞFEDİN!

Bir şirketin müşterilerini, çalışanlarını ve varlıklarını yönetmek ve “Hizmet Anları” sunmak için ihtiyaç duyulan tüm özellikleri sağlayan ve IFS’in tüm ürünlerini uçtan uca entegre eden IFS Cloud kullanıma sunuldu.

IFS, bir şirketin müşterilerini, çalışanlarını ve varlıklarını yönetmek ve harika “Hizmet Anları” sunmak için ihtiyaç duyacakları tüm özellikleri sağlayan ve IFS’in tüm ürünlerini uçtan uca entegre eden IFS Cloud™’u kullanıma sundu. Müşteriler, Kurumsal kaynak planlama (ERP), müşteri ilişkileri yönetimi (CRM), insan kaynakları yönetimi (HCM), kurumsal varlık yönetimi (EAM) ve saha servis yönetimi (FSM) gibi şirkete değer katan çözümlerini uçtan uca entegre şekilde kullanmayı tercih edebiliyorlar.

IFS aynı zamanda pazardaki konumunu daha da güçlendirmek adına, sektörde köklü değişimlere sebep olacak IFS Cloud lansmanından önce marka kimliğini de yeniledi. Yeni kurumsal kimliğin merkezinde bir şirketin memnun kaldığı veya hayal kırıklığına uğradığı, bir iş yaparken tüm kararların ve süreçlerin bir araya geldiği ve sıkı çalışmanın karşılığının alındığı anları temsil eden “Hizmet Anları” (Moments of Service) yer alıyor.

IFS, IFS Cloud ile üstün kullanıcı deneyimi, veri modeli ve tutarlı destek özellikleri ile benzersiz bir teknoloji platformu sunuyor. İş modellerini yenilemek, maliyetleri kontrol etmek, daha hızlı büyümek ve müşterilerine daha iyi hizmet vermek isteyen şirketlere basitlik, tercih ve inovasyon sağlıyor. Şirketler, IFS Cloud sayesinde iş gereklilikleri doğrultusunda çözümü ölçekleyebiliyor ve yeni işlevleri (ek modüller veya yeni özellikler gibi)

kolayca ekleyebiliyorlar.

Benzer bir şekilde müşteriler şirket içi altyapılarında da kurulabilen IFS Cloud’u nasıl ve nerede kullanıma alacaklarını tercihlerine göre belirleyebiliyorlar. Diğer birçok çözümün aksine, IFS müşterileri, IFS Cloud’u nasıl kullanmayı tercih ederlerse etsinler, ürünün özelliklerinden ve sunduğu deneyimden tam performans almaya devam edebilecekler.

Karmaşık ve maliyetli entegrasyonlara dayalı rakip çözümlerin, yazılım portföyünden çıkış imkânı sağlayan IFS Cloud, müşterilerin kurumsal iş uygulamalarını satın almalarını, konuşlandırmalarını, işletmelerini ve güncellemelerini daha kolay ve uygun maliyetli bir şekilde yapabilmelerine olanak sağlayacak şekilde özel olarak tasarlandı. Yılda iki kez yeni özelliklerle güncellenecek olan IFS Cloud, müşterilere hazır olduklarında en son sürüme kolayca geçme seçeneği sunuyor.

Konuyla ilgili açıklama yapan IFS CEO’su Darren Roos,

“Dijital dönüşüme giden yol kolay değil. İşletmelerin büyük bölümü karmaşık iş süreçlerine ve değer zincirlerine sahipler. Bu nedenle maalesef çok az işletme başarılı oluyor ve az sayıda tedarikçi gerçekten başarıya ulaşmayı sağlayacak gerekli araçları sağlıyor. IFS olarak en önemli hedefimiz müşterilerimize iş modellerini yenilerlerken değer katmak, rekabet avantajı sağlamak ve kazanmalarına yardımcı olacak bir yol sunmak.

Müşterilerimiz genelde bana; ana hedeflerinin verimliliği artırmak, maliyetleri kontrol etmek, daha iyi ürün ve hizmetler geliştirmek olduğunu söylüyorlar. Bunu başarmak için bulutun bir ön koşul olduğunun farkındayız. Dijital inovasyonların kolayca tüketilebilir olması ve günlük iş operasyonlarına dahil edilebilmesi gerekiyor. Bu nedenle IFS olarak başkalarının başarısız olduğu yerlerde başarılı olacağımızdan eminiz. IFS Cloud, benzersiz özellikleriyle müşteri odaklı deneyim ve yetenekler sunuyor. Müşterilerimizin en iyi hizmet anları elde etmeleri için değer katma sözümüzü bir kez daha yerine getirdiğimizi söylemekten büyük gurur duyuyorum.” dedi.

IFS Cloud'un mimarisi, yerleşik dijital yeniliklerin yanı sıra IFS ürünleri ve sektörler genelinde yerel olarak kullanılabilen akıllı ve otonom iş süreçleri için yeni ve geliştirilmiş uygulama hizmetlerini de içeriyor. Bu, müşterilerin kullanıma hazır makine öğrenimi (ML), artırılmış ve karma gerçeklik (AR/MR), yapay zeka (AI) ve nesnelerin interneti (IoT) gibi teknolojilerden faydalanmalarını hem pratik hem de ekonomik hale getiriyor.

Cimcorp Teknoloji Direktörü Jyrki Anttonen, IFS Cloud'un sağladığı avantajlar hakkında şunları söyledi:

“Üretim sektörü çok dinamik ve son derece rekabetçi. Bu nedenle sürekli olarak rakiplerimizden daha akıllı ve daha hızlı çalışmamızı sağlayacak teknolojiler arayışında olmamız anlamına geliyor. Şirketin büyümesi bizim için kesinlikle bir hedef. Ancak biz küresel bir işletmeyiz ve bu nedenle verimlilik, maliyet kontrolü ve müşterilerimize değer katacak yeni yöntemler bulmak için küresel anlamda operasyonlarımıza ilişkin görünürlüğe sahip olmamız gerekiyor. IFS Cloud, sektörümüze yönelik oluşturulmuş, yeni nesil teknolojilerle donatılmış bir platform. Bu, hedefimize ulaşmak ve rekabette öne çıkmak için ihtiyaç duyduğumuz güveni sağlıyor.”

IFS CPO'su Christian Pedersen,

“Son iki yıldır büyük özen göstererek geliştirdiğimiz IFS Cloud, dijital iş modellerine geçerken müşterilerin ihtiyaçlarına yanıt verecek şekilde özel olarak tasarlandı ve üretildi. IFS Cloud'un müşterilerin başarıya ulaşmalarında büyük rol oynayacağını farkındayız. Bu nedenle, müşterilerimizin kendi müşterilerine

olağanüstü hizmet anları sunmaya odaklanabilmeleri için yaklaşımımızı birkaç alanda şekillendirdik: Tek bir veri modeline dayalı hızlı ve bilinçli kararlar alabilmek, yerel API'lerle tamamen açık olmak ve tek bir platform deneyimi sağlamak.” dedi.

Şirket aynı zamanda uygulama yaşam döngüsü yönetimi yeteneğinin ilk bölümü olan IFS Lifecycle Experience'i de kullanıma sundu. IFS Lifecycle Experience, bilgiye, araçlara, koda ve izinlere erişim sağlamak için birden fazla temas noktasını bir araya getirerek kullanıcıların uygulama kontrolünü ele almalarını sağlayan bir portaldan oluşuyor.

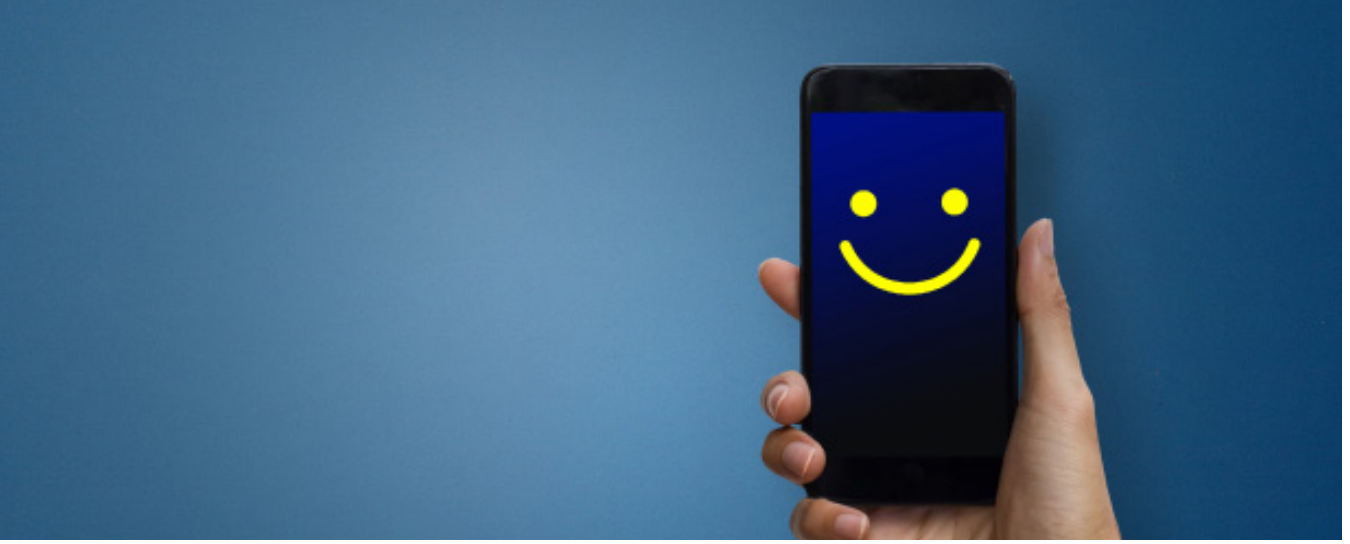
Kaynak: <https://www.cioupdate.com.tr/sektorden-haberler/ifs-cloud-cozumu-kullanima-sunuldu>



IFS OLARAK EN ÖNEMLİ HEDEFİMİZ MÜŞTERİLERİMİZE İŞ MODELLERİNİ YENİLERLERKEN DEĞER KATMAK, REKABET AVANTAJI SAĞLAMAK VE KAZANMALARINA YARDIMCI OLACAK BİR YOL SUNMAK.

| 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.



ERP İMPLEMENTASYONUNDA MÜŞTERİ DENEYİMİ NEDEN ÖNEMLİDİR?

Yenilikçi bir şirket olarak kullanıcı deneyimine büyük önem veriyoruz ve kullanıcılarımıza her zaman en iyi deneyimi sağlayacak özellikleri sunmada ön sıralarda yer alıyoruz. IFS Lobby, IFS PSO, Evergreen, IFS Custom Field (Özel Alan) ve IFS Enterprise Search (Kurumsal Arama) gibi kullanıcılarımızın hayatını kolaylaştıracak birçok özelliği ve modülü kullanıma sunduk. Bunlar, normal şartlar altında başka hiçbir üründe olmayan, tamamen kullanıcı deneyimini en üst düzeye çıkarmayı ve hayatlarını kolaylaştırmayı amaçlayan özellikler. Örneğin IFS Enterprise Search, kullanıcıların aradıkları herhangi bir işlemi kolayca bulabilmelerini sağlayan bir kullanıcı deneyimi sağlıyor. Kullanıcı bilgilerinden ürün ve stok bilgilerine kadar her şeyi önünüze getiriyor. Bunu Google'da arama yapmak kadar kolay bir şekilde yapabiliyorsunuz. IFS Lobby de aynı şekilde benzersiz bir kullanıcı deneyimi sunuyor. Kolayca tasarlanabilen ekranlar, gösterge panelleri ve portalları ile gelişmiş bir iş zekâsı uygulaması olan

IFS Lobby, iş için ihtiyaç duyulabilecek tüm bilgileri tek yerde toplayıp görebilmenize olanak tanıyor. Kısacası IFS klasik iş uygulamalarından çok farklı bir kullanıcı deneyimi sunuyor. Tüm bilgileri grafikler, diyagramlar ve görseller üzerinden görüp tek bir tıklamayla en ufak ayrıntısına kadar inebiliyorsunuz. İmplementasyon esnasında müşterilerimizin görüşlerini de alıyor ve değerlendiriyoruz. Örneğin IFS Custom Field (Özel Alan) özelliği implementasyon sırasında müşterilerden gelen geri bildirimler doğrultusunda oluşturuldu. IFS çözümlerindeki özel alan çok daha gelişmiş yetenekler sunuyor. Aslında Kullanıcılar kendi deneyimleri doğrultusunda uygulamalarını geliştirmiş oluyorlar. IFS olarak kullanıcı deneyimini en üst düzeye çıkaran en yenilikçi teknolojileri iş süreçlerine entegre etmeye ve bu yaklaşımın dünyadaki en başarılı örneklerinden biri olmaya devam edeceğiz. Bu, bizi rakiplerimizden ayıran en temel özellik olacak.



Ergin Öztürk, IFS Türkiye CEO

| 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 faydalanan 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.

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



MONETA
BUSINESS SOLUTIONS

ORACLE NETSUITE İLE MÜŞTERİ DENEYİMİ

Günümüzde her şey hızla değişmeye ve dönüşmeye devam ediyor. Bugünün kurallarını doğru şekilde anlayarak, bu kurallara göre iş süreçlerini kurgulayamayan işletmeler, rekabet ortamında mücadele edemiyor. Son zamanlarda, her geçen gün teknolojik gelişmelerin ışığında değişen kuralların belki de en önemlisi deneyim oluyor. Müşteri beklentilerinin değişmesiyle birlikte işletmelerin ana gündem maddesine dönüşen müşteri deneyimi noktasında Oracle NetSuite'in sağladığı avantajlar ile rekabet ortamında fark yaratmak istiyorsanız, bu yazımız tam size göre!

Rol Tabanlı Kimlik Doğrulama ile Tek Seferde Oturum Açabilirsiniz

Uygulama kullanıcıları ve güvenlik kuruluşları, NetSuite'in kimlik doğrulama sisteminin olağanüstü olduğunu söylüyorlar. Kullanıcılar, iki faktörlü kolay kimlik doğrulama için mobil cihazları kullanırken, yöneticiler, alan düzeyinde erişim yönetimi ile SSAE 16 (SOC1) / ISAE 3402 Tip II denetimli kimlik doğrulamanın güvenlik ve avantajlarından yararlanabiliyor. NetSuite, önceden tanımlanmış izinlere sahip birçok standart rol sunuyor. Bu rollerin çoğu ortak çalışan pozisyonlarına karşılık gelen standart roller oluyor. Ayrıca, hesap erişimi olan satıcılar, iş ortakları ve müşteriler için de roller mevcut.

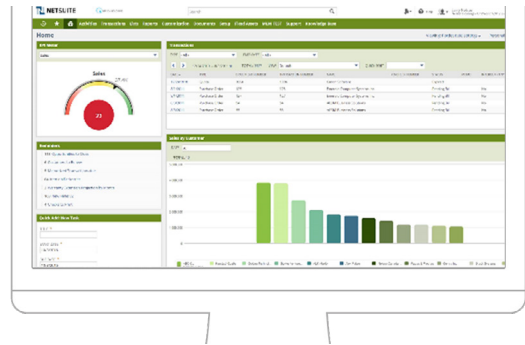
NetSuite'in Benzersiz Kullanıcı Ara yüzü ile İş Uygulaması Kullanıcı Deneyimini İyileştirebilirsiniz.

NetSuite, görev açısından kritik öneme sahip iş uygulamalarını eğlenceli ve kolay hale getirmeye odaklanmıştır. NetSuite'in sektör lideri HTML5 kullanıcı ara yüzü, müşteriler düşünülerek tasarlanmıştır.

Sonuç olarak, modern iş uygulamaları için standartları belirleyen bir deneyim sunar. Kullanıcı ara yüzünün kullanımı ve anlaşılmasının kolay olması, kullanıcıların işe özel iş akışı eğitimine odaklanmasına olanak tanır. Bu da sezgisel olmayan ERP sistemlerinde gezinirken harcanan zamandan tasarruf edilmesini sağlar.

Her Departmanda Her Kullanıcıya Uygulanabilir İş Analizi

SuiteAnalytics ile yerleşik gerçek zamanlı raporlama, aramalar, temel performans göstergelerine erişim sağlayabilirsiniz. Analitikler ile şirketler, iş süreçlerine dair ve birden çok departman ve ekibin şirket performansı



ile alakalı olarak iç görüler elde edebilir. Esnek, hızlı ve sezgisel olarak tasarlanan SuiteAnalytics, NetSuite deneyimini daha da kolay hale getirmek adına her zaman yenilenmeye devam etmektedir.

Her Kullanıcı, NetSuite'in Gösterge Panellerini, Sistemi Kendine Özel Hale Getirecek Şekilde Uyarlayabilir

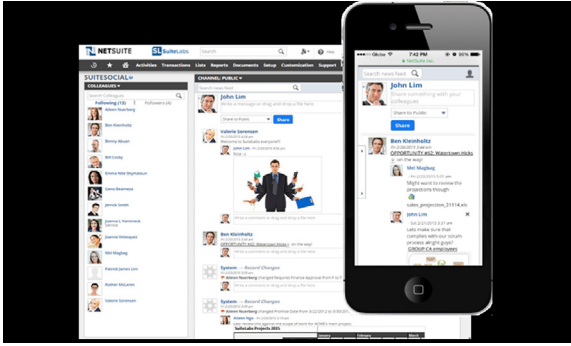
NetSuite kullanıcılarının en sık kullandıkları görevler ve bilgiler çerçevesinde, gösterge tablolarını yeniden yapılandırılmalarına ve özelleştirmelerine olanak tanır. Kullanıcı tarafından özelleştirilebilir kontrol paneli özellikleri, gücü kullanıcının eline verir. Bu sayede, daha

Makale

mutlu çalışanlar, daha az boşa harcanan zaman, daha az katlanılan görev ve iş gücü açısından daha yüksek katılım sağlar.

NetSuite Verilerinizi ve Ekip Çalışmanızı İş Birliği ve Sosyal Tarzda Kurumsal Etkileşimlere Bağlayın

ERP kayıtlarını, kuruluştaki kişilerle hızlı ve kolay bir şekilde birbirine bağlamak, şirketlerin sorunlarını proaktif şekilde çözmelerine olanak tanır. Sosyal araçları, ekipler arasındaki iş birliğini ve iletişimi geliştirir. SuiteSocial, haber beslemeleri, hashtag'ler, beğeniler, görüntüler ve takipçiler gibi özellikler sağlayan, yerel bir sosyal ERP çözümüdür. SuiteSocial, ilişkili kayıt düzeyinde, hassas ayrıntılar üzerinde de rol seviyesine göre kontroller sağlamanıza olanak tanır.



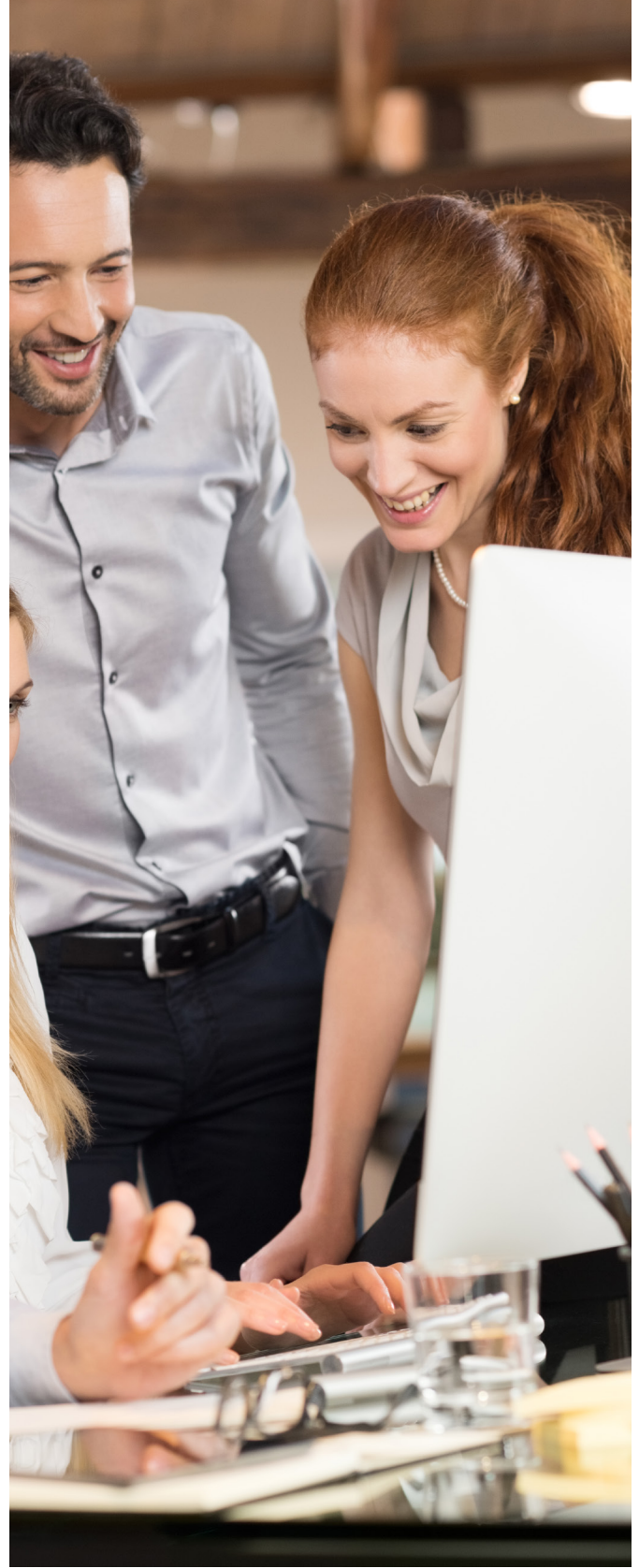
Çalışmak İstedığınız Her Yerde Maksimum İş Üretkenliğini Sağlama

Ofis dışında çalışmak, zamanı, masrafları belgeleme ya da ofiste gerçekleşen bir satın alma işlemi onaylamak için sisteme giriş yapma karmaşası gibi birçok zorluğu beraberinde getirir. NetSuite, her yerde ihtiyacınız olan şeylerin üstesinden gelmenize yardımcı olur. NetSuite'in mobil uygulaması, mobil gösterge tablosu ve KPI'larla birlikte kolay bir gider raporlamasına, çağrı günlüğüne ve zaman takibi özelliklerine sahiptir. iOS ve Android destekli uygulamalar, temel iş akışları için mobil öncelikli bir UI ile tasarlanmıştır.

NetSuite'in sunduğu müşteri deneyimi avantajlarını işinize yansıtarak, rekabet ortamında fark yaratmak istiyorsanız, Oracle Netsuite ERP'nin Türkiye Yetkili Satıcısı MONETA'ya ulaşarak, daha detaylı bilgi alabilir ve bulut ERP'nin gücü ile dijital dönüşüm yolculuğunuza hemen bugün başlayabilirsiniz!

| 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 çözmeye 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.





ERP İMLEMENTASYONUNDA MÜŞTERİ DENEYİMİNİN ÖNEMİ

Son yıllarda yaşanan gelişmeler, tüm iş yapış biçimlerini kökten değiştiren bir yapı sağladı. Bugün geldiğimiz noktada, bulut sistemler hız odağında işletmelerin iş yapış biçimlerini değiştirmeye ve dönüştürmeye devam ediyor. Her yıl, yeni kavramlara odaklanmak zorunda kalan işletmeler, geçtiğimiz yıl boyunca oldukça popüler olan Müşteri Deneyimi konusunda hızla aksiyon almaya devam ediyorlar. Rekabet ortamını bütünüyle değiştiren müşteri deneyimi, bugün işletmelerin başarısı üzerinde kilit bir rol oynuyor. Bir müşterinin web sitesinden tutun da sosyal medyaya dek birçok alandan sizinle iletişim kurmasını kapsayan müşteri deneyimi, her işletmenin özen göstermesi gereken bir konuma ulaştı.

Artık bir müşteri sizinle her etkileşime girdiğinde ve markanızla tanıştığı her alanda aynı hizmet kalitesini bekliyor. Müşterilerin tekrar gelmesini sağlamak ise birden çok parametreye bağlı. Söz konusu ERP müşterisi olduğunda ise müşteri deneyimi çok daha önemli hale gelir, çünkü ERP endüstrisinde müşteri ilişkisi çok daha uzun bir süreyi kapsar. Bu nedenle de yüksek bir müşteri hizmeti standardı çok önemlidir.

Müşteri Deneyimine Dikkat Etmek Neden Bu Kadar Önemli?

ERP söz konusu olduğunda, uzun vadeli ilişkiler büyük önem taşır. Çünkü, ERP kapınıza bir paket içerisinde teslim edilen bir ürün değildir. Yazılım sağlayıcılar, güvenilir danışmanlar ve yüklenen yazılım kadar paylaşım konusunda da uzman olan insanları içerir. Bu güven olmadan, bir müşteriye sunulan ERP projesi

başarısız olabilir. Başarılı bir ERP projesinin temelinde insan ilişkileri yatar. Bu bağlamda, doğru iletişim ve etkileşimi içermeyen bir ERP projesinin başarılı olma ihtimali oldukça düşüktür.

İtibar Oldukça Önemlidir

İtibar bugün her zamankinden daha da büyük bir öneme sahiptir. Sahte haberler ve sponsorlu içeriklerle dolu bir dünyada, güvenilir bir kaynaktan gelen tavsiye, bugün milyonlarca dolar değerinde olabilir. Sorunsuz bir uygulama deneyimi sunma konusunda, bir üne sahip olan şirketler, potansiyel müşterilerin ilk uğrayacağı yerlerdir. Kulaktan kulağa yayılan itibar konusunda, pozitif bir üne sahip olmak bugün ERP sağlayıcıları ve danışmanlık firmaları açısından oldukça kıymetlidir.

Bulut Her Şeyi Değiştirmeye Devam Ediyor!

On-Premise ERP sistemleri, özellikle son bir yıl içinde oldukça fazla müşteri kaybetti. Uzaktan çalışma konusunda dezavantajlı olan bu sistemlerin sonu, pandemi ile birlikte geldi diyebiliriz. Bunun tam karşısında ise Bulut sistemlere talep ciddi şekilde arttı. Bugünün bulut sistemleri artık müşterilere, kısa süre sonra ayrılacakları seçenekler sunuyor. Bu seçenek, müşterilere güven verirken, bulut ERP sağlayıcılarının her zamankinden daha önemli hale geldiğini de gösteriyor. Bulut dünyasında, her zaman iyi bir deneyimin var olmasının nedenini anlamak çok da zor değil; müşteri memnuniyeti, başarının anahtarıdır.

"

ERP SÖZ KONUSU OLDUĞUNDA, UZUN VADELİ İLİŞKİLER BÜYÜK ÖNEM TAŞIR. ÇÜNKÜ, ERP KAPINIZA BİR PAKET İÇERİSİNDE TESLİM EDİLEN BİR ÜRÜN DEĞİLDİR.

Bütünlük

İnternet, okunduğunda endişe yaratan ERP korku hikayeleri ile dolu. Kuşkusuz, her sektör için başarısız ERP projelerine dair hikayeler bulabilirsiniz. Bu hikayeler kimi zaman potansiyel müşteriler için birer engele dönüşür. Güvenin en başından sağlanması, ERP projesinin başarısı üzerinde kritik bir öneme sahiptir. Bütünlüğü sağlamak ve itibarı korumak, ERP sağlayıcıları açısından

günümüzde en önemli parametrelerden biridir.

Uzun Vadeli İlişkiler

Uzun vadeli ilişkilere özen gösteren şirketler, itibarın önemini farkında oldukları için uygulama sürecinin başarılı olmasına sağlamaki için hertürlü çabayı gösterirler. Bir uygulama partneri seçen işletmeler, bütünlük ve güven konuları çerçevesinde belirli sorular sormak ve uzun vadede bir ekiple çalışıp çalışamayacaklarını test etmek isteyeceklerdir. Bu noktada danışmanlık firmalarının rolü büyüktür. İşletmelerin uzun bir yol olan dijital dönüşüm yolculukları boyunca eşlik edebilecek uygulama partnerlerine ihtiyaçları vardır. CoreSys gibi deneyimli bir danışman ekibine sahip olan danışmanlık firmaları ile dijital dönüşüm yolculuğunuzda yalnız yürümenize gerek kalmaz!

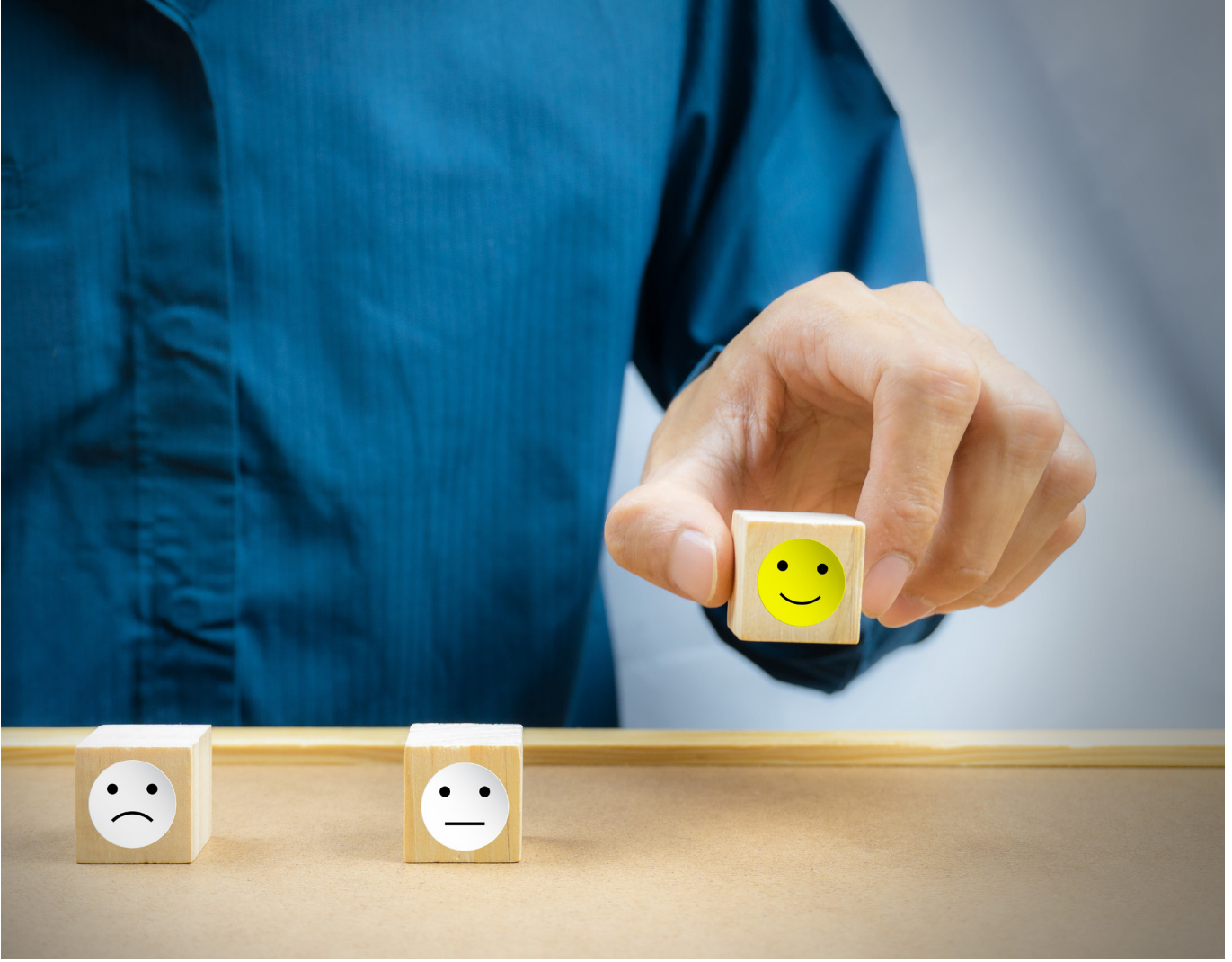
Uzaktan Çalışma

Covid-19 ile hayatımıza giren ve iş dünyası açısından kalıcı görünen uzaktan çalışma, birçok işletmenin hazır olmadığı bir kavramdı. Bugün ise işletmelerin birçoğu uzaktan çalışma modelini iş süreçlerine entegre etmeyi başardı. Bu dönemde, birçok ERP projesi uzaktan gerçekleştirildi. Eskiye nazaran daha hızlı ve başarılı olan bu projeler konusunda tek eksik kuşkusuz ki yüz yüze ilişki kuramamanın getirdiği zorluklar oldu. CoreSys bu dönemde, birçok projeyi hem uzaktan hem de gerekli önlemleri alarak canlıya geçirdi. CoreSys, hybrid çalışma modelini eksiksiz şekilde uygulayarak, başarılı ERP projelerine imza atmaya devam ediyor.



| 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.

**software AG**

SOFTWARE AG İLE 4 AŞAMADA MÜŞTERİ DENEYİMİ

Değişen müşteri beklentileri ile birlikte, müşteri deneyimi işletmelerin ana gündem maddelerinden biri olmaya devam ediyor. Günümüzde, müşteri deneyimi noktasında yeterince efor sarf etmeyen firmaların rekabet ortamında, mücadele edebilmeleri neredeyse imkânsız hale geliyor. Bu bağlamda, Software AG Türkiye'nin Türkiye ve Katar Satış Öncesi Müdürü, Deniz Pazarcıoğlu'na müşteri deneyiminin önemini sorduk. İşte, Deniz Pazarcıoğlu'nun siz değerli okuyucularımız için yanıtı;

Günümüz müşterileri teknolojik açıdan oldukça yetkin. Pazardaki rekabet gereği kurumlara oldukça kısıtlı bir zaman dilimi için şans veriyorlar ve toleransları yok. Bu süre zarfında da istedikleri deneyimi yaşayamazlarsa başka firmalardan hizmet alıyorlar. Kurumlardan istedikleri şeyse oldukça basit: Kendilerini özel hissetmek, anlaşılmak, ne istediklerinin bilinmesi ve anında çözüm için aksiyon alınmasını istiyorlar. Bu kimi zaman bir ürünü satın almak, kimi zaman bir teknik destek almak gibi farklı odaklarda olabiliyor. İşte bu

“

KURUMLARIN DAHA İYİ BİR MÜŞTERİ DENEYİMİ YAŞATABİLMESİ İÇİN ÇÖZÜM GERÇEK ANLAMDA ÇOK KANALLI YAKLAŞIMI YÜRÜTMEK İÇİN GEREKEN YETENEKLERİ SORUNSUZ BİR ŞEKİLDE BİRBİRİNE BAĞLAYABİLEN SİSTEMLERDE YATILYOR.

Makale

nedenle; müşteriye sadece “satış” odaklı yaklaşmayıp, onunla kişisel, o anki etkileşime uygun, konu ile ilgili, tutarlı ve elbette en önemlisi zamanında iletişime geçmek gerekiyor.

Bu noktadaki yeterlilik ve müşterinin içinde bulunduğu duygu betimlemesinin yapılabilmesi ise; veriden sezgi ve aksiyon alınmasıyla ortaya çıkıyor.

Kurumların daha iyi bir müşteri deneyimi yaşatabilmesi için çözüm gerçek anlamda çok kanallı yaklaşımı yürütmek için gereken yetenekleri sorunsuz bir şekilde birbirine bağlayabilen sistemlerde yatıyor. Bu bütünlük yaklaşımıyla birlikte analitik, operasyonel ve işbirlikçi müşteri ilişkileri yönetimi tek bir bakış açısında toplanıyor. Hibrit ve bütünlük bakış açısı ile; merkezileştirilmiş karar verme, gerçek zamanlı analitik ve öğrenme süreci, kanallar bağlamsal farkındalığın paylaşılması ve gecikme yaşanmaması, tutarlı mesajlaşma ve orkestrasyon kabiliyetleri sunulmuş oluyor.

Software AG olarak, tüm sektörlerde karlılığın ve rekabet gücünün azaltılması ve yenilikçi müşteri deneyimi yaşatılabilmesi için; öncelikle ilk aşamada müşteri yolculuk haritalarının yalnızca kurum perspektifinden değil, ayrıca müşteriden kuruma her bir temas noktasında şirketle etkileşimlerini, bu etkileşimler sırasında yaşadıklarının, yani baştan sona şirketle, markayla, ürünle olan yolculukları hakkında verdikleri geri bildirimlerin gözönünde bulundurularak oluşturulmasını ve böylece kurumların hangi deneyimlerin ne yönde geliştirilmesi gerektiğine daha somut karar verebilmelerini sağlıyoruz.

İkinci aşamada; süreç madenciliği ve ileri analitik yetkinliğimiz ile müşteri deneyimi süreçlerin ilişkin sorunların hangi noktalarda meydana geldiği, süreç içerisinde ne kadar çeşitlilik olduğu, oluşan sorunların kök-neden analizinin yapılabilmesi, verimliliği artırmak ve maliyetleri düşürmek için süreç iyileştirme aksiyonlarının belirlenebilmesini sağlıyoruz.

Üçüncü aşamada; hibrit entegrasyon platformumuzu kullanarak müşteri deneyimi kanalları, kurumun iş ortakları ve kurum sistemleri arasında kesintisiz, serbest veri akışını API'lar aracılığıyla API geçidi üzerinden güvenli bir şekilde sağlamakla kalmıyor; aynı zamanda kurum ve onun dışında geride kalan dünya ile iş modelleri geliştirilebilmesini olanaklı hale getiriyoruz.

// NESNELERİN İNTERNETİ VE AKAN VERİ ANALİTİĞİ PLATFORMUMUZ İLE FİZİKSEL VE DİJİTAL DÜNYAYI BİRBİRİNE BAĞLAYARAK, ÇOK BÜYÜK MİKTARLARDA GERÇEK ZAMANLI BÜYÜK VERİYİ ANLAMLI HALE DÖNÜŞTÜREREK MÜŞTERİ DENEYİMİ YÖNETİMİNİ BASİTLEŞTİRİYOR!

Son aşamada ise; Nesnelerin İnterneti ve Akan Veri Analitiği platformumuz ile fiziksel ve dijital dünyayı birbirine bağlayarak, çok büyük miktarlarda gerçek zamanlı büyük veriyi anlamlı hale dönüştürerek müşteri deneyimi yönetimini basitleştiriyor; hizmet seviyesi sorunlarının anında düzeltilmesini sağlıyor; kurumların en hızlı geri dönüşü alabileceği müşteri deneyimi süreçlerine odaklanabilmesini ve kolay uygulanabilir, düşük maliyetli ve hızlı dönüş sağlayan projeleri hayata geçirebilmelerini mümkün kılıyor.



Deniz Pazarcioğlu, Türkiye ve Katar Satış Öncesi Müdürü



NEBİM

NEBİM V3 İLE BÖLÜMLER ARASI KOORDİNASYONU GÜÇLENDİREREK DAHA HIZLI AKSIYONLAR ALMAYA BAŞLADIK

Kadın, erkek ve çocuğa yönelik hazırladığı koleksiyonlar ile çamaşırdan, mayoya uzanan geniş bir ürün yelpazesi sunan, mayo ve iç çamaşırı sektöründe Türkiye'nin en büyük entegre tesisine sahip olan Kom Tekstil, tüm iş süreçlerini Nebim V3 ERP ile yönetiyor. Kom Finans Direktörü Selim Kastoryano Nebim V3 ERP ile ilgili görüşlerini paylaştı.

Firmanızdan kısaca bahsedebilir misiniz?

"Kom 1950'li yılların başlarında kurulmuş neredeyse 70 yıllık bir şirket diyebiliriz. Türkiye'de kadın mayo denince ilk akla gelen markalardan biridir Kom. Sezonluk mayonun yanı sıra asıl olarak bir iç giyim üreticisidir. Sadece kadın iç giyim değil aynı zamanda erkek iç giyimi de üretir. Bu yönü ile diğer markalardan farklı bir pozisyonundadır. Bugün Kom'un ürünlerini kendi mağazaları, Franchise mağazaları, internet mağazası, zincir mağazalar ve 1000'e yakın butik ve tuhafiyecide bulabilirsiniz. Satışlarımızın yarısını Kom kendi markası ya da başka markalar ile ihraç etmektedir. Tommy Hilfiger, Calvin Klein, Marks & Spencer gibi tanınmış dünya markalarına da üretim yapmaktayız. Kom'u diğer markalardan ayıran en önemli özelliği neredeyse entegre bir tesise sahip olması. Biz tedarikçilerden ipliği temin ederiz, sonrasında ipliği dokuruz, baskısını ya da boyasını üzerine yaparız, konfeksiyona veririz, konfeksiyon bölümünde önce kesilir, sonra dikilir, en sonunda paketlenip ürün satışa hazır hale gelir. Bütün bunlar Yenibosna'daki tesisimizde gerçekleşir. Bu hızlı üretim Kom için bir avantajdır. Bunun yanına Kom'un kalitesini eklediğimizde tüketiciler için vazgeçilmez bir marka haline geliyor. Aynı zamanda bizim yüksek kalite anlayışımızın yanı sıra övündüğümüz bir başka konu ise

bünyemizde çalışan kadın personellerimizin sayısı. 500 – 550'ye yakın mavi yakalı personelin tamamı neredeyse kadın çalışan olmasıdır."

Nebim V3 ile süreçlerinizi nasıl yönetiyorsunuz, işleyişi anlatabilir misiniz?

"Biz üç yıl önce kendimize bir hedef koyduk. Perakende sektörüne daha fazla yatırım hedefiydi bu. Fakat kullandığımız program bize bu hedefleri yakalamamızda pek yardımcı olamayacaktı. O zamanlar uzun süre ERP araştırdık. Nebim ile iş birliği yapmaya karar verdik. Tabi Nebim'in çözümleri birçok perakendecinin kullandığı bir ERP programıydı. Sürekli yenileniyordu. Hızlıca Nebim'in ERP çözümü olan Nebim V3'e karar verdik. Çok da dar bir süremiz vardı biliyorsunuz. Eylül gibi karar verdik, önce yılbaşında geçmeye karar verdik, sonra da Şubat'ın sonuna erteledik. Nitekim 5.ayın sonunda geçişimizi yaptık. Neredeyse fabrika içerisindeki bütün fonksiyonlarımızı Nebim V3 ERP'de topladık. Üretim'den satın almaya, satıştan lojistiğe muhasebeden finansa ve insan kaynaklarına bütün bu departmanlarda Nebim uygulamalarına geçtik. Bunun yanı sıra ilave projeler gerçekleştirdik. Lojistik konusunda MNG ile entegrasyon yaptık. e-Mağazacılık konusunda hali hazırda İneon ile entegre olmaya çalışıyoruz ve aynı zamanda İletişim Yönetim Sisteminin de devreye girmesiyle bu konuda da şu anda Nebim ile projelerimiz devam ediyor. İşleyiş konusunda kumaşın satın alımından paketleme süreci, arada geçen bütün üretim süreci, tüm satış kanallarımız, toptancı kanalımız, perakende satış kanalımız, ihracat satış kanalımız bunun paralelinde satın alma, insan kaynakları modülümüz, finans muhasebe modülümüz, depo lojistik hepsi şu anda Nebim V3 ERP ile beraber yürüyor."

Başarı Hikayesi

Projeyi fiili kullanıma alırken yaşadığınız deneyimlere göre önerilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

“Yapılacak testler, anahtar kullanıcılar, kullanıcı eğitimleri her biri aslında belli zorlukları olan konular. Diğer taratan bence en önemli konulardan bir tanesi yönetimin sizin arkanızda olması ki ben yönetimin bir parçasıyım. Biz yönetimi arkamıza aldık ve öyle olunca proje daha hızlı ilerledi. Daha çabuk sorunları çözmeye çaba sarf ettik. Diğer taraftan da elimizde bir insan kaynağı vardı. Bilirsiniz insan kaynağı değişimi pek sevmez. Eski usul bu işe daha önce nasıl yaptıysa aynı şekilde yapmaya devam etmek ister. Biz bir şekilde onları ikna etmeye çalıştık. Yeni uygulamalar olacağını söyledik. İlk etapta belki iş yükünüz artacak dedik. Zamanla bu iş yükünün doğru bir şekilde azalacağını anlattık. Kimi personel için başarılı olduk, kimi personel için belki başarısız olduk. Kimileri aramızdan ayrıldı. Bazı pozisyonlar açıldı buraya eleman aldık. Ama şunu yapmadık; örneğin proje başında paralel iki sistemi beraber götürmedik. 2019 yılı itibari ile eski programı tamamen devre dışı bıraktık. Bu bir tercihti bizim için.

Bence olması gereken de buydu. Çünkü iki projeyi paralel yürütecek insan kaynağımız mevcut değildi.”

Uygulamanın sağladığı en önemli faydalar nelerdir?

“En önemli faydalardan bir tanesi bizim farklı bir alt yapıya, Microsoft SQL Server’a geçiş yapmamız. Daha hızlı hareket edebilmemizi sağladı. Daha önce IBM Server’ ları kullanıyorduk. 2000’li yıllardan beri kullandığımız alt yapıydı. Bölümler arası entegrasyonu Nebim sayesinde sağladık. Kullanıcılar en azından bir işi yaptıkları zaman bundan sonra o yaptığı işi kimin etkilediğini daha iyi görebiliyor artık. Nebim V3 ERP bizim için bir zaman tasarrufu oldu. Özellikle mağazacılık kısmında müşteriye daha hızlı cevap vermemizi sağladı. Kasaya gelen müşterilerde hızlı bir şekilde sipariş alıp, faturasını kesip, e-Arşiv’ faturasını da müşteriye gönderdik. Raporlamamız daha hızlı oldu. Daha gelişmiş bir raporlama kullanıyoruz. Nebim’in kaç tane müşterisi var bilmiyorum ama tüm müşterilerine sağladığı global hizmetten faydalaniyoruz şu anda.”

**| Nebim Hakkında**

Nebim, Türkiye’nin en köklü geçmişe sahip bağımsız yazılım üreticilerindendir. Perakende, toptan satış ve üretim sektörleri için optimize edilmiş ERP (Kurumsal Kaynak Planlama) ve mağazacılık yazılımları geliştirir. 1966’dan beri süregelen deneyimi ile; özellikle hazır giyim, konfeksiyon, ayakkabı, büyük mağazacılık, ev tekstili, halı, mobilya, züccaciye, optik, kozmetik, aksesuar ve diğer perakende sektörlerinde uzmanlaşmış durumdadır. Geliştirdiği yazılımlar, 40’tan fazla ülkede kullanılmaya devam etmektedir.

Çözüm Ortakları ile birlikte; bağımsız tek kullanıcı mağazalardan, çok uluslu operasyonlar yürüten, çok-şirketli firmalara kadar, her büyüklükte binlerce firmaya hizmet vermektedir. Nebim, geliştirdiği yazılımlar sayesinde, hizmet verdiği firmaların kaynaklarını en etkin şekilde kullanmalarını sağlayarak iş süreçlerini verimli yönetmelerine yardımcı olmaya devam ediyor.



sorgera

ERP İMPLEMENTASYONUNDA MÜŞTERİ DENEYİMİ NEDEN ÖNEMLİDİR?

Müşteri deneyimi, birçok bileşenden oluşan geniş bir kavram olmasına rağmen en basit haliyle müşterinin gözünde markanın yarattığı algıyı ifade eder. Algı diye tanımladığımızda çerçeveyi bir hayli genişletiyoruz. Ürünün pazarlama ve tanıtım etkinlikleriyle başlayarak uzun yıllar kullanımı sırasında tüm yaşananlar müşterinin hizmet ya da ürün ile ilgili algısını, yani deneyimini oluşturur.

Kurumlar açısından değerlendirdiğimizde de ERP uygulamaları benzer bir yapıda müşteriler üzerinde önemli bir etki bırakır. ERP uygulamasının kurum içinde benimsenmesi, gelişmesi ve uzun yıllar kullanılması aslında kullanıcılar üzerindeki memnuniyet seviyesiyle doğru orantılıdır.

Kurumsal kaynak planlama uygulamalarına daha ilk ihtiyaç duyulduğu anlardan itibaren ERP algısı şekillenmeye başlar. Ürün tanıtım etkinlikleri, müşteri ihtiyaçlarının analizi, çözümlerin müşteri ihtiyaçlarına göre konumlandırılması adımlarının tamamı aslında ürün ya da hizmet veren firma ile ilgili algıları şekillendirir. Bu noktada ihtiyacı doğru anlamak ve doğru çözümleri konumlandırmak hem satış sürecinde hem de implementasyon sürecinde oluşacak müşteri deneyimini pozitif yönde etkiler.

ERP ürününün bazı temel fonksiyonel yeteneklere sahip olması projelerin başarılı olmasında önemli bir unsurdur ve müşteri memnuniyetinde belirgin bir artış sağlar. Geniş bir hazır süreç portföyüne sahip olan, bulut ya da client- server mimariyle eş zamanlı çalışabilen, güvenli

//

ERP ÜRÜNÜNÜN BAZI TEMEL FONKSİYONEL YETENEKLERE SAHİP OLMASI PROJELERİN BAŞARILI OLMASINDA ÖNEMLİ BİR UNSURDUR VE MÜŞTERİ MEMNUNİYETİNDE BELİRGİN BİR ARTIŞ SAĞLAR.

Makale

altyapısı olan ve kurum içi geniş yetkilendirme yapmaya ortam sağlayan, veri bütünlüğü ve tutarlılığı olan ERP çözümleri daha kolay ve kaliteli projeler üretmeye fırsat verir.

Doğru ürün ve hizmeti konumlandırmak aslında tek başına projelerin başarısını sağlamaya ve müşteri memnuniyeti oluşturmaya maalesef yetmez. Konularında uzman insan kaynaklarının hem müşteri tarafında hem de hizmet veren firma tarafında projeye atanması yine gelecekte oluşacak müşteri deneyimi üzerinde çok kritik bir etkiye sahiptir. Müşteri ihtiyaçlarına uygun, ürün sınırlarına uyumlu şekilde tasarlanan süreçler uzun vadeli kullanım sağlarken, destek ve yönetim ihtiyaçlarının da azalmasına neden olur.

Bununla birlikte deneyime pozitif etki eden diğer faktörlerden bir kaç aşağıda listelenmiştir.

- Yalınlık, sadece gerekli verilerin girildiği ekranlar
- Sezgisel bakış açısıyla giriş yapılabilen, ağır eğitim gerektirmeyen kullanıcı dostu ekranlar
- İnternet bağlantısının olduğu her yerden giriş yapmaya uygun altyapı
- Hız, performans ve güvenlik gereksinimlerini karşılayabilen donanım ve yazılımlar
- Aynı veriyi tekrar girme ihtiyacı doğurmadan farklı boyutlarda verileri türetme olanakları
- Self-service (Kişiselleştirilebilir) raporlama yapılabilmesine olanak veren hazır ortamlar
- Gerekli otomasyon ihtiyaçlarının karşılandığı tasarımlar.

Son ve en kritik faktör ise Proje İmplementasyonu sırasında süreç sahiplerinin dahil olduğu, beklentilerini rahatlıkla tartışabildiği açık ortamları sağlamaktır. İş süreçlerinin tasarımına dahil edilen kullanıcıların öğrenme ve memnuniyet seviyelerinin arttığı da bilinen bir gerçektir.

"

**KONULARINDA
UZMAN İNSAN
KAYNAKLARININ
HEM MÜŞTERİ
TARAFINDA HEM
DE HİZMET VEREN
FİRMA TARAFINDA
PROJEYE ATANMASI
YİNE GELECEKTE
OLUŞACAK
MÜŞTERİ DENEYİMİ
ÜZERİNDE ÇOK
KRİTİK BİR ETKİYE
SAHIPTİR.**



Serpil Mermer, Sorgera Kurucu Ortağı

| Sorgera Hakkında

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



abas ERP

ERP İMPLEMENTASYONUNDA KULLANICI DENEYİMİ NEDEN ÖNEMLİDİR?

Küçük ve orta büyüklükteki bir ERP tedarikçisi olmak, yazılımın yüksek kullanılabilirlik ve verimlilikte olacağını her zaman garanti etmiyor. Hele ki, KOBİ'lerin, bütünleşik bir yazılım, geniş fonksiyonlar, özelleştirmeyi destekleyen esneklik, kolay versiyon güncelleme, çoklu dil/para birimi, basit yazılım mimarisi, öğrenim kolaylığı ve teknolojinin son gelişmelerinin hepsini tek bir yazılımdan beklemeleri bu işi daha da zorlaştırıyor. Pek çok KOBİ, bu noktada abas ERP gibi bir çözüm arıyor.

Bir ERP sisteminin değerlendirilmesi sırasında kullanıcı deneyimi ve kullanıcı arayüzleri için üç temel dizayn ön plana çıkıyor: Kullanım kolaylığı, iş süreçlerinde bulunan kritik noktaların düzenlenmesi, destek ve bakımının kolay olması.

Bu kriterlerin haricinde, bir ERP sisteminin kullanılabilirlik noktasındaki değerlendirilmesinde göz önüne alınması gereken noktalar da vardır. Bunların başında, esnek kullanıcı ara yüzü gelmektedir. Bu, ERP sisteminin kullanımının kolay, daha az komplike ve yeni versiyonlara geçişinin kolay olmasını sağlayan esnek ve zeki bir yapı sunmasıdır. Bir sonraki nokta, kurumsal arama yapılabilmesidir. Çünkü ERP sistemleri büyük yapılardır ve firmanın pek çok farklı fonksiyonunu yapısında bulundurur, tek bir kişinin tüm sistemi anlaması beklenemez. Bundan dolayı, tüm kullanıcıların karşılaştıkları önemli konulardan biri, ERP sisteminin tüm modülleri ve veritabanı içerisinde kurum genelinde arama yapabilme yeteneğidir. Bir diğer önemli nokta

ise mobil çözümlerdir. Mobil CRM ve Mobil Satış uygulamaları ile platform bağımsız sahadaki personelin kolay ulaşabildiği araçlar sunulmalıdır. abas ERP'nin standart içeriğinde de yer alan bu araçlarla, genel kullanıcı deneyimini artırır ve kullanıcıların hem firma içinden hem de firma dışından bilgiye erişimini sağlar. abas, sürdürülebilir teknoloji noktasında öncü bir firmadır. Çok katmanlı mimari yapısı ve abas veritabanı, abas'ın teknolojik anlamda yenilikleri müşterilerine sunmasını sağlıyor.

Bilgi mimarisi, kullanıcı ara yüzleri ve kullanıcı deneyiminin oluşturulduğu alandır. Kullanıcı deneyimi ve bilgi mimarisi arasındaki bağlantı, kullanıcıların sistem içerisinde hareket kabiliyetini oldukça etkiler, ayrıca kullanıcının sistem içerisinde anlamlı ve pozitif işlemler yapmasını mümkün kılar. Bundan dolayı, kullanıcı deneyimi/mimari arasındaki bağ, kullanıcı odaklı dizayn ilkelerinden gelen, kapsamlı, tahmin edilebilir ve istenen sonuçlara ulaşacak yapının bir parçası oluyor. abas kullanıcılarına, bulunduğu ekrandan o iş ile bağlantılı alanlara, ekrandan çıkmadan geçiş yapma kolaylığı sağlıyor.

Günümüzde pek çok firma, doküman yönetim sistemi, ileri planlama/çizelgeleme, iş zekası, proje yönetimi, mobil cihazlardan erişim gibi geniş iş süreçlerini ve organizasyon ihtiyaçlarını karşılayan ERP sistemlerini talep ediyor. Bu durum abas'ın müşterilerine, tüm fonksiyonlar ve özellikleri ile düzenlenebilir kullanıcı deneyimi sunmasını sağlıyor..



Serhan Oralp , abas Türkiye Genel Müdür Yardımcısı



Advertise at ERP News and increase your visibility in 2020

advertise@erpnews.com





ÇÖZÜMEVİ SAP S4/HANA UYGULAMALARI İLE GÜÇLÜ KULLANICI DENEYİMİ

Günümüzde teknoloji çok hızlı bir değişim ve gelişim içinde. Doğal olarak ERP sistemleri de bu hızlı değişim ve gelişim dışında kalamıyor. Günümüzde artık Akıllı ERP sistemlerinden, büyük verinin ERP'ler için işlenmesinden, gerçek zamanlı veriler ile çalışmaktan ve tüm iş süreçlerini aynı yapı altında toplamaktan bahsediyoruz. Sistemler yapay zekâ yetenekleri ile donanıyor, makine öğrenmesi ve analitik yetenekler gibi ayrıştırılmış yapılar sistemlerin bir parçası oluyor.

Ama bu da tek başına yeterli değil artık. Tüm bu teknolojik ilerlemenin üzerinde ona paralel çok önemli bir etmen daha var ki, o da iyi bir kullanıcı deneyimi sunmak. Kullanıcının bu karmaşıklaşan, büyük veriler içeren yapılara kişiselleştirilebilen ve sade ekranlarla ulaşabilme talebi var çünkü. Daha önemlisi her cihazdan ve platformdan kullanılabilirlik çok temel bir ihtiyaç. Dolayısı ile bugün ERP sistemleri sadece sunduğu geniş fonksiyonlar ve teknolojik altyapıları ile değil, değişen kullanıcı deneyimi taleplerini de dikkate almak durumunda. Bu karmaşıklaşan ve veri hacminin

hızla arttığı iş dünyasında, çeviklik ve sadelik açısından da oldukça önemli bir nokta. Geçmişte öğrenme ve kullanım sürecinin zor olduğu yapılar, bugün bu konudaki güçlü araçlar ile işletmelerdeki her seviyedeki kullanıcı tarafından da rahatlıkla kullanılabilen, her yerden anlık verinin işlenebildiği ve kullanılabilirdiği, öğrenmenin çok kolaylaştığı yapılara dönüşmüş durumda.

SAP bunu erken fark eden ERP yazılım tedarikçilerinden biri. Bugün, neredeyse tüm SAP ürünlerinin arayüzü SAP Fiori'ye dönüştürülmüş durumda. Ve biz bugün neredeyse tüm SAP S4 Hana uygulamalarında bu güçlü kullanıcı deneyiminin sağladığı avantajları çok yakından gözlemliyoruz. Ekranların sadeleşmesi, rol bazlı yönetilebiliyor olması ve kullanıcılara dokunan yüzü aslında kullanıcı verimliliğini arttırdığı için, ERP sistemlerinden beklenen faydanın da ortaya çıkmasını kolaylaştırıyor. İyi bir teknoloji ve fonksiyonaliteye, iyi bir kullanıcı deneyimi ile ulaşabilir olmak da kurumun iş hedeflerine ulaşmasını tabi ki kolaylaştırıyor.

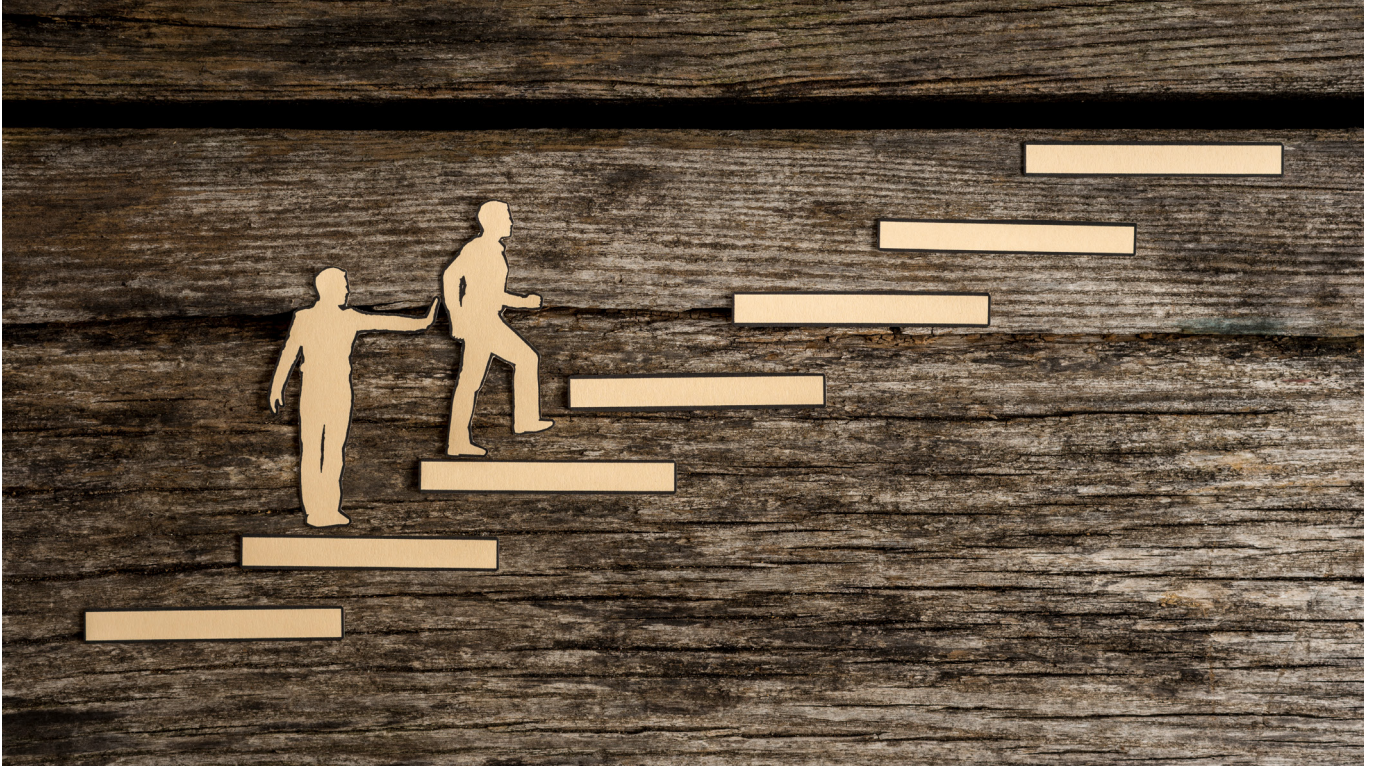


Dilek Çolak, Çözümevi Danışmanlık Genel Müdürü

Çözümevi Hakkında

Çözümevi olarak, 1997 yılından beri müşterilerimize kurumsal iş uygulamalarında en doğru yol haritaları ve çözümler ile hizmet vermeyi ilke edinmiş bir firmayız. Başlangıçta SAP ERP uygulamalarında danışmanlık hizmeti sunarak başlayan yolculuğumuzda bugün merkezinde ERP yer alan, ama etrafında iş zekası, bütçe ve konsolidasyon uygulamaları, müşteri ilişkileri, mobil uygulamalar, doküman ve bilgi yönetimi, tedarikçi ilişkileri ile şirketlerin rekabet ortamında ayakta kalmalarına yardımcı olacak tüm alanlarda çözüm ve hizmet sunuyoruz.

SAP Altın Kanal iş ortağı olarak şirketlere en doğru lisanslama modellerini sunarken, SAP projelerinin devreye alınması ve sonrasında yönetim ve idamesinde 7/24 her an yanlarında yer alıyoruz. Verdiğimiz hizmetleri müşterilerimizin ihtiyaçlarına uygun hizmet modelleri ile şekillendirip, onlara katma değer ve maliyet avantajı sağlayacak hale getiriyoruz. Sadece Türkiye'ye değil, yurt dışına da hizmet veren bir firma olarak, pek çok sektörde elde ettiğimiz deneyim ve uzmanlığımız, kaliteli hizmet anlayışımız ve müşteri memnuniyetini ön planda tutan yaklaşımımızla müşterilerimiz için fark yaratıyoruz.



RPA PROJESİ İLE GÜÇLENDİRİLMİŞ SÜREÇ YÖNETİMİ

İşletmelerin teknolojik yeniliklerle gelişmesine katkı sunan Momentum Bilgi Transferi ile 1989'dan beri işletmelerin iş süreçlerini yönetebilecekleri çözümler üreten Login Yazılım çözüm ortaklığı sağladı.

Login ERP ve RPA (Robotic Process Automation) platformunda geliştirilen MBTX robotları aracılığı ile güçlendirilmiş bir süreç yönetimi hayata geçmiş olacak.

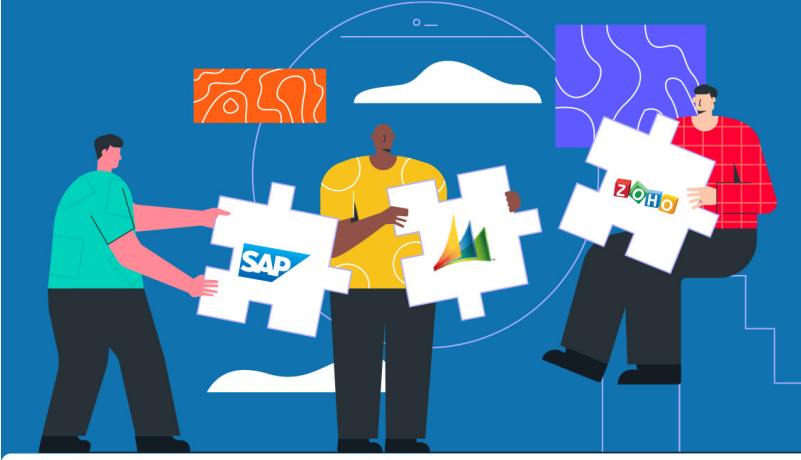
Bu sayede toplu sms gönderimleri, faturaların kesilmesi, raporların düzenlenmesi ya da birimlere mail gönderilmesi gibi insanlar tarafından gerçekleştirilen ve sürekli tekrarlanan, kurallara dayalı ve vakit alan görevler otomatikleştirilecek ve hızınıza hız katarken zamandan tasarruf edeceksiniz.

| 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.



CRM-ERP Entegrasyonun Kritik Öneme Sahip Olmasının 7 Nedeni



Cloudyflex

CRM-ERP ENTEGRASYONUNUN KRİTİK ÖNEME SAHİP OLMASININ 7 NEDENİ

Günümüz teknolojisiyle CRM-ERP entegrasyon projeleri oluşturmak, programlarınızda tek bir kod satırını bile değiştirmenize gerek kalmadan yapabileceğiniz sorunsuz bir deneyime dönüştü. Entegrasyonu bütünlüklü şekilde uygulamak için şirketinizin ölçeğini ya da diğer detayları düşünmenize de gerek yok. Tek dikkat etmeniz gereken ve zorlayıcı olan kısım kuşkusuz neyi entegre etmeniz gerektiğine karar vermenizdir. Bu yazımızda, sizlere CRM-ERP entegrasyonu ile elde edebileceğiniz 6 avantajdan bahsederek, karar verme aşamanıza katkıda bulunmak istedik. Haydi, başlayalım!

1-Veri girişine harcadığınız zamana son verin!

ERP ve CRM sistemleri farklı amaçlar için iletişim ve hesap bilgilerini içerirler. ERP, fatura ve teslimat adresleri gibi detaylara sahipken CRM sistemleri, potansiyel müşterilere ve satış/desteğe odaklanır. ERP-CRM entegrasyonu ile veri girişinin tekrarlanması

ile harcadığınız zamandan tasarruf edebilirsiniz. Entegrasyon sayesinde, ERP'deki veri tabanında yapılan herhangi bir değişiklik, CRM sistemine yansır. Aynı özellik, özel alanlar, ürün veri tabanı ya da eklemek istediğiniz/ çıkarmak istediğiniz her bir detay için geçerlidir. ERP-CRM entegrasyonu ile veri girişleri için harcadığınız zamanı daha verimli kullanabilir ve insan hatasından kaynaklanan sorunlarla vedalaşabilirsiniz!

2-Verileri Daha Kolay ve Zamanında Paylaşın!

Ürünler hem ERP sistemine hem de CRM sistemine entegre edildiğinde, satış ekibinin verimliliği artar. Özellikle CRM sistemini aktif bir şekilde kullanan satış ekibi için ERP verilerine de erişebilmek büyük kolaylık sağlayabilir. Satış temsilcileri, malzeme listesine erişebildiğinde, görüntüleyebildiğinde ve sipariş verebildiğinde, satış süreçlerinde iyileşme sağlanabilir. Satış ekibinin zamandan kazanması demek, bir işletme için daha fazla potansiyel müşteri ve satış anlamına gelir.

3-Gelişmiş Sipariş ve Teklif Yönetimi ile Süreçlerinize Verim Katın!

Sipariş ve teklif yönetimi süreçleri, işletmeler açısından en fazla zaman kaybı yaşanan yerlerin başında gelir. Özellikle sistemler arasında veri paylaşımı yapmanın mümkün olmadığı durumlarda, manuel işlem yapma gereksinimi nedeniyle fazlasıyla zaman kaybedilir.

ERP ve CRM entegrasyonu, işletmenizde tek bir sistem kullanarak, teklif oluşturma konusunda avantaj sağlar. CRM'de oluşturulan gerçek siparişleri ERP'de dönüştürebilir ve bu sayede zamandan kazanabilirsiniz.

4-BT Desteği ve Eğitim Maliyetlerini Düşürebilirsiniz



ERP VE CRM ENTEGRASYONU, İŞLETMENİZDE TEK BİR SİSTEM KULLANARAK, TEKLİF OLUŞTURMA KONUSUNDA AVANTAJ SAĞLAR. CRM'DE OLUŞTURULAN GERÇEK SİPARİŞLERİ ERP'DE DÖNÜŞTÜREBİLİR VE BU SAYEDE ZAMANDAN KAZANABİLİRSİNİZ.

Makale

Son yıllarda, bulut sistemlerin işletmeler tarafından daha fazla tercih edilmesiyle birlikte, BT ekiplerine olan ihtiyaç gün geçtikçe azalmaya devam ediyor. Özellikle bakım konusunda, işletmelerin birden fazla sistem için hem bütçe hem de zaman ayırmaları gerektiğinde, ciddi kayıplar ortaya çıkabiliyor. ERP-CRM entegrasyonu sayesinde tek bir sistemin bakımı yapılacağı için hem zamandan hem maliyetten kazanabilirsiniz. Bunun yanı sıra ara yüzler oluşturma gibi ihtiyaçlar doğmayacağı için destek maliyetiniz düşerken, zamanınızı daha verimli şekilde kullanabilirsiniz.

Ayrıca, ERP-CRM entegrasyonunu tam anlamıyla sağlamanız durumunda, çalışanlarınıza daha az eğitim ve destek hizmeti sunarsınız. Çalışanlarınızı tek bir sistem için eğitebilir ve ek kurslar ya da güncellemelerle ilgili eğitimler konusunda da maliyetten kazanabilirsiniz.

5-Görünürlüğü Artırabilir ve Tahminlerinizi İyileştirebilirsiniz!

Günümüzde birçok satıcının ERP sistemlerine erişimi yoktur. Bu ciddi sorunlara sebep olabilir. ERP ve CRM entegrasyonu, Ürün/Sipariş/Fatura oluşturmaya yardımcı olur. Bu sayede, bir satış temsilcisi siparişinin durumunu görebilir ve gerektiği durumlarda değişiklik yapabilir. Ayrıca, tam manasıyla sağlanan bir ERP-CRM entegrasyonu, ekibinize iç görüş sağlar. Gerçek zamanlı olarak veri akışının sağlanması, ekibinizin daha hızlı ve verimli olmasına yardımcı olur.

6-Mobil Erişilebilirlik ile Hız Kazanın!

Bugünün sağladığı avantajlardan en önemlisi kuşkusuz mobil cihazlar. ERP ve CRM sistemlerine mobil

cihazlarınız üzerinden erişim sağlayabiliyorsunuz. Bu durum özellikle saha çalışanlarına etkileşim noktasında büyük avantaj sağlıyor. Bir satış konuşmasının ortasında, gün sonunu beklemeden, etkileşimin gerçekleştiği noktada, satış temsilcileri güncel içeriklere ulaşabilir. Mobil uygulamalar üzerinden ekibiniz müşterilerde, ürünlerde, envanterde ya da diğer veri tabanlarında meydana gelen herhangi bir değişiklikten haberdar olabilir. Bu şekilde, saha ekibinizin müşterilerle ilişki kurma biçimini iyileştirebilir ve ürünlerin son durumuna, sipariş bilgilerine, geçmiş satın alımlara dayalı olarak, daha iyi kararlar almasına yardımcı olabilirsiniz. Tüm işlemleri tek bir dokunuşla erişilebilir kılabilirsiniz.

7-İşletmenizin Kar Marjını Artırın!

ERP ve CRM entegrasyonunu sağladığınızda, şirketinizin departmanlar arasında daha verimli çalışmasını sağlarsınız. Düzenli bilgi akışı sayesinde tüm ekibinizin birlikte çalışmasına yardımcı olabilirsiniz. Yöneticiler, tek bir sistem üzerinden tüm işlemleri izleyebilir. Bu sayede, üretkenlikte bir artış sağlayabilir ve satışlarınızı artırarak, kâr marjınızı yükseltebilirsiniz. ERP-CRM entegrasyonunun kazandırdığı zamanı daha verimli kullanarak, işletmenizin büyümesinin önündeki engelleri kaldırabilirsiniz.

Dünyada yüzlerce işletmenin tercihi olan Zoho CRM, SAP ve Microsoft ERP gibi sistemlerle entegre biçimde çalışarak, yukarıda bahsettiğimiz tüm avantajları kazanmanıza yardımcı olabilir. [Zoho CRM](#) ve diğer Zoho Uygulamaları hakkında daha detaylı bilgi almak için Zoho ürünlerinin Türkiye Yetkili Satıcısı Cloudyflex'e ulaşabilirsiniz.



| 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.

ERP/HABER