

GEMSAN

Gemsan, Üretimden İnsan Kaynaklarına Tüm İş Süreçlerini Axapta'yla Yönetiyor

İş süreçlerini tanımlamış olan ancak bu süreçleri iyileştirecek, çalışan verimliliğini artıracak ve müşteri taleplerine daha iyi cevap vermesini sağlayacak bir ERP çözümü arayan GEMSAN, piyasadaki çeşitli seçenekleri değerlendirdikten sonra Microsoft Axapta'ya geçmeye karar verdi. Çözüm ortağı ETG ile birlikte Axapta'nın Üretim, Satış, Satın alma, Finans, Muhasebe, Lojistik ve İnsan Kaynakları modüllerini uyarlayarak hayata geçiren GEMSAN, çalışanlarının bu yeni sisteme kolayca adapte olduğunu ve iş süreçlerini iyileştiren bu sistemle verimliliklerinin arttığını gözledi. Şirket yakın gelecekte Axapta'nın CRM modülünü de uygulamaya koymayı planlıyor..

Durum

1976'da endüstrinin ihtiyacı olan kimyasalları, en yüksek kaliteyle endüstrinin hizmetine sunmak üzere kurulmuş olan GEMSAN, tekstil yardımcı kimyasalları, tekstil lubrikantları, deri yardımcı kimyasalları, metal işleme sıvıları ve özel kimyasallar üretiyor. Kuruluşundan beri düzenli büyüme gösteren şirket, 1994 yılında sektörün ilk ISO 9001 Kalite Güvence Sistemi Belgesi'ni aldı. 2001'den beri İstanbul Hadımköy tesislerinde üretim yapan şirket, yılda 100 bin ton üretim kapasitesine sahip.

90'lı yıllarda bilgi işlem altyapısını AS/400 sistemlerle yöneten GEMSAN, bu altyapının yüksek maliyeti ve yeterince esnek olmaması nedeniyle 2000'li yıllarda Microsoft platformuna geçmeye başladı. Microsoft SQL Server ile veritabanını Microsoft platformuna taşıyan, Sharepoint Portal Server ile portal ortamını, Exchange Server ile iletişimini yöneten GEMSAN, kurumsal zeka mimarisini tamamlayacak bir ERP yazılımının da bu sisteme entegre edilerek üretimini yönetmeyi istiyordu.

GEMSAN, 600'den fazla ürünü, 1500'den fazla müşterisi olan bir firma. GEMSAN'ın ürünleri son kullanıcıya değil endüstriye hitap ediyor ve genellikle ara-mamul veya hammadde olarak kullanılıyor.

Şirketin Bilgi Teknolojileri Sorumlusu Fatih Özcan, bu iş yapısı nedeniyle hazır üretimin olmadığını söylüyor: "Hazır bir elbiseyi, GEMSAN'ın yapısına uydurmak imkansız. GEMSAN'ın iş süreçleri içerisinde gerek üretim, gerekse pazarlama tarafında anlık, dinamik değişiklikler mümkün. GEMSAN'ın ürün planındaki bu değişiklik, haliyle ürün kategorilerinde de bir çeşitliliği beraberinde getiriyor."

Şirketin Müşteri Potansiyeli Yaratma Sorumlusu Serap Şahin Durak ise bazı müşterilerine özel üretimler yaptıklarını aktarıyor: "Örneğin müşterimiz olan bir fabrika için üretilmiş özel bir formülümüz olabiliyor. Aynı ürünü başka bir yere hiçbir zaman satmıyor da olabiliriz, müşterimiz o ürünü bir seferliğine de istemiş olabilir. Ancak o ürüne tekrar ihtiyaç olduğunda geriye dönüp



Çözüme Genel Bakış

Müşteri Profili

1976'da kurulan GEMSAN, endüstrinin ihtiyacı olan tekstil yardımcı kimyasalları, tekstil lubrikantları, deri yardımcı kimyasalları, metal işleme sıvıları ve özel kimyasallar üretiyor. 2001'den beri İstanbul Hadımköy tesislerinde üretim yapan şirket, yılda 100 bin ton üretim kapasitesine sahip.

Ticari Durum

GEMSAN, müşterilerinin ihtiyaçlarına göre özel üretilen ürünler dahil tüm üretimini gerek operasyonel, gerek veri ve raporlama açısından yönetebilmek için, esnek bir ERP çözümüne ihtiyaç duyuyordu. Bu çözümün, bilgiyi bireylerin inisiyatifinden çıkarıp herkesin erişimine sunacak, müşteriye yapılacak sevkıyatın aksamamasını ve kolay takip edilmesini sağlayacak bir yapıda olması da gerekiyordu.

Çözüm

GEMSAN, Microsoft yetkililerince yapılan demodan hoşnut kalarak Axapta'ya geçme kararı aldı. Çözüm ortağı ETG ile birlikte özelleştirme ve uyarlama çalışmalarını başlatan GEMSAN, 2004 ortasında uygulamayı tamamladı ve yeni ERP çözümüne mali yılla birlikte geçmek için geçmek için deneme sürüşlerine devam etmeye karar verdi.

Yararlar

- Axapta ile şirket verileri bir veritabanında kayıt altına alınarak efektif bir şekilde kullanıma sunuldu.
- GEMSAN'ın müşteri beklentilerine hızlı cevap vermesini sağlayacak bir platform sağlandı.
- Uygulanan çözümü hızlı benimseyen çalışanların verimlilikleri ve yaratıcılıkları arttı.
- Şirket yönetimi Axapta'nın günlük analiz, rapor ve tablolarıyla iş kararlarının daha doğru ve kolay verilebilecek hale geldi.

bakmak durumundayız. Hatta o formülasyon üzerinden belirli bir değişiklik yapılarak geliştirilen yeni bir ürün de isteyebiliyorlar. Dolayısıyla, bu bilgilerin hepsini düzenli olarak kayıtlarımızda tutmamız gerekiyordu. Bu işleyişi o anda o işi yapan insanlara bağımlı olmaktan çıkarıp herkesin erişimine sunacak, müşteriye yapılacak sevkıyatın aksamamasını ve kolay takip edilmesini sağlayacak bir çözüme ihtiyacımız vardı.”

Fatih Özcan şöyle devam ediyor: “GEMSAN’ın ürünleri beş ayrı ana kategori altında toplanıyor ve bunların başka alt kırılımları da mevcut. Dolayısıyla bu derece yoğun bir yapıda, Türkiye’nin beş ana bölgesine dağıtım yapılan ürünlerimizi gerek operasyonel, gerek veri ve raporlama açısından daha doğru yönetebilmek için, uygulayacağımız çözümün oldukça esnek bir yapıda olması da gerekiyordu.”

Bu hedefe ulaşmak için piyasadaki bazı ERP çözümlerini değerlendiren GEMSAN, çoğunun ihtiyaçlarını karşılamaya yetecek esnekliğe sahip olmadığını gördü. Piyasadaki bir ERP çözümünü deneyen ancak istedikleri gibi çalışmadığı için uygulamadan vazgeçen GEMSAN, iş süreçlerine uygun bir ERP çözümü için arayışlarını sürdürdü.

Çözüm

Piyasadaki mevcut çözümlerde aradığı esnekliği bulamayan GEMSAN, 2003 yılında Microsoft Business Solutions’ın Axapta çözümünün Türkiye’de piyasaya sürüleceğini haber alarak Axapta’yı beklemeye karar verdi. Ürün piyasaya çıktığında demo için Microsoft yetkililerini çağıran GEMSAN, Axapta’nın ihtiyaçlarını karşılayacağına görerek uygulamaya geçmeyi kararlaştırdı. Fatih Özcan şöyle diyor: “Üretime etki eden maliyetler, işçilik ve diğer faktörler göz önüne alındığında, incelenen ERP yazılımları içerisinde, GEMSAN’ın yapısına uygun yazılımlar açısından bize en fazla güveni verenin Axapta olduğu görüldü. GEMSAN’ın, Microsoft’un çözümünü beklemek için harcadığı dönemin sonunda alınan demolarla, bu bekleyişe değdiği anlaşıldı..”

Fatih Özcan, Axapta’nın geliştirme motorunu kullanarak gerçekleştirilecek özelleştirmelerle, kendilerine hazır elbise gibi uyacak bir yapının ortaya çıkmasının mümkün olduğunu vurguluyor. Bu yüzden GEMSAN, çözüm ortağı ETG ile birlikte 2004 başında projeye başladı. Temmuz 2004’te şirketin pek çok ihtiyacına cevap verecek şekilde uyarlanmış, çalışmaya hazır bir proje elde edilmekle birlikte, şirket bu yeni ERP çözümüne mali yılla birlikte geçmeyi ve bu süre içinde testleri ve denemeleri devam ettirmeyi kararlaştırdı.

Fatih Özcan, böylece daha rahat bir test ortamı için zaman kazandıklarını ve projeyi oluşturan anahtar kullanıcıların da daha rahat ettiğini söylüyor. Ayrıca bu sürede eğitim ve geliştirme eksikleri de tamamlandı. GEMSAN Aralık 2004 ortalarında paralel kullanıma geçerken, finans, muhasebe, sevkıyat, satış ve sipariş bölümleri kullandıkları eski sistemlerle paralel olarak yeni ERP sistemini çalıştırmaya başladılar. 1 Ocak günü ise tamamen eski sistemi terk edip yeni sisteme geçildi. Dolayısıyla, şirket proje süresini toplam bir yıl olarak kabul ediyor.

Fatih Özcan şöyle devam ediyor: “Her ne kadar biz Axapta’nın çok temel modüllerini satın alarak eksiklerimizi tamamlayacak tarzda bir çalışma yaptıysak da, elbette birtakım özelleştirmeler gerekti. Çözüm ortağımız ETG bu noktalarda, bizi hayal kırıklığına uğratmadı; hatta beklediğimizin de ötesinde geliştirme süreleriyle çalıştı. ETG diğer firmalar gibi bize işi zor göstermedi ve güvenimizi artırdı. Yerelleştirme ve kod geliştirme süreçlerinin oldukça hızlı yapılabilir olduğuna ETG sayesinde inandık.”

Yazılımlar ve Hizmetler

Microsoft Business Solutions–

Axapta

- Üretim
- Satış
- Satın alma
- Finans
- Muhasebe
- Lojistik
- İnsan Kaynakları

Çözüm Ortağı

ETG Bilgisayar

“Üretime etki eden maliyetler, işçilik ve diğer faktörler göz önüne alındığında, incelenen ERP yazılımları içerisinde, GEMSAN’ın yapısına uygun yazılımlar açısından bize en fazla güven verenin Axapta olduğu görüldü.”

Fatih Özcan
Bilgi Teknolojileri Sorumlusu
GEMSAN

Yararlar

Fikir Sermayesi Kayıt Altında

Bir know-how şirketi olan GEMSAN'ın varlıkları arasında fikir varlıkları önemli bir yer tutuyor. Bu yüzden uygulanan çözüm, GEMSAN'ın müşterilerine özel üretim yapmak için geliştirdiği formülasyonların sürekliliğini sağlamalı ve şirketin iş süreçlerine uygun bir esnekliğe sahip olmalıydı. Axapta GEMSAN'a bu esnekliği sağladı.

Serap Şahin Durak şöyle diyor: *"Axapta, eski üretimlerle ilgili kayıtlarımızı düzenli olarak tutabilmemizi sağladı. Artık bu kayıtlara sadece işi o tarihte yapan kişi sahip değil, başka elemanlarımız da ihtiyaç olduğunda erişebiliyor."*

Müşteri Taleplerine Hızlı Tepki

GEMSAN'da müşteriye doğru ürünün doğru formülasyonlarla gönderilmesinin yanında, onların taleplerine hızlı cevap verebilmek de çok önemli. Serap Şahin Durak şöyle diyor: *"Biz ara mamul üretiyoruz. Müşterilerimizin büyük kısmı da günde 24 saat çalışarak bu ara mamullerle kendi üretimini yapıyor. Onların üretiminin aksamaması için bizim de anında sevkıyat yapmamız gereken siparişler olabiliyor. Axapta bunların takibi açısından da bizim işimizi kolaylaştırıyor."* GEMSAN Axapta ile birlikte eski iş süreçlerinde hissettikleri eksiklikleri de tamamlıyor. Örneğin bazı ürünlerin saat kaçta üretildiği bilgisi bile müşteri için önem taşıırken, ürünlerin buna uygun bilgilerle etiketlenmesi gerekiyor. GEMSAN Axapta ile tüm bu bilgileri tanımlayıp ürünlerini etiketlendirebileceği bir sistem elde etti.

Etkili Bir Üretim Planlaması

GEMSAN eskiden beri üretim planlaması yapan bir şirket. Fatih Özcan geçmişte üretim planlaması çalışmalarının Excel tablolarında yer aldığını ve kağıt üzerinde iyi bir planlama yapmalarına rağmen daha verimli çalışmalarını sağlayacak araçlara ihtiyaç duyduklarını belirtiyor: *"Bu araçları bize Axapta sağlıyor. Axapta ile çeşitli simülasyonlar yapıp daha etkili tahminlerde bulunabiliriz. Ayrıca Axapta'nın program altyapısı gerek e-posta ile gerek ekranda bayrak sistemiyle uyarılar yapmaya elverişli."*

Geliştirmeye Açık Modüler Yapı

Fatih Özcan, Axapta'nın açık bir yapıyla her türlü ihtiyaca cevap verme potansiyelinden çok memnun olduklarını belirtiyor: *"Örneğin üretim planlama ve simülasyonlar konusunda add-on modüller alma şansımız var. GEMSAN'ın ihtiyacına tam uyan uygulamaları bu şekilde çözümün içine dahil edebiliriz. Ayrıca Microsoft bu tür modülleri doğrudan gelecekteki sürümlere ekleyebilir."*

Şirket Axapta'nın CRM modülünden de yararlanmak istiyor: *"Kimya sektörüne uygun bir CRM nasıl olmalı konusunda GEMSAN'ın bir bilgi birikimi var. Yapılan demolarda, GEMSAN'ın iş yapma şartlarıyla örtüşen bir CRM yapısı Axapta'da bulunduğunu gördük. Dolayısıyla ERP çözümüyle aynı entegre yapı içinde yer alması açısından Axapta'nın CRM modülünü de çok bir yakın zamanda devreye almak istiyoruz."* Axapta'nın modüler yapısı, GEMSAN'ın seçeneklerini artırırken en uygun çözümü tercih edebilmesini sağlıyor. Fatih Özcan şöyle devam ediyor: *"Gelecekteki ihtiyaçlarımıza göre Axapta'nın kendi modülleri üzerine geliştirme yapmayı da tercih edebiliriz, aynı iş için Microsoft'un başka araçlarını da tercih edebilir, üçüncü parti Axapta eklentilerini de değerlendirebiliriz. Axapta tüm bu seçenekleri maliyet ve özellik açısından inceleyip tercih yapma şansı tanıyor."*

Kolay Eğitim ve Çalışanlarca Benimsenen Sistem

GEMSAN, bilgisayarlaşırken tüm şirket personelini bilgisayar kursuna göndererek Microsoft ürünleri için sertifika almalarını sağlamış bir firma. Yıllar içinde teknoloji kullanımı devam ettiği için şirket personeli bilgisayar kullanımı konusunda yeterli. Bu yüzden Microsoft Axapta projesi ile

"Eğitimlerde çalışanlarımızın heyecanına tanık olduk. Kendi iş süreçlerinin nasıl rahatlayacağını gördükleri için bu uygulama, onların da katılımıyla daha iyi bir yere gelecek."

Serap Şahin Durak
Müşteri Potansiyeli Yaratma
Sorumlusu
GEMSAN

birlikte verilen standart Axapta eğitimi personele oldukça yeterli geldi. Fatih Özcan, "Microsoft platformu aşına oldukları bir platform olduğu için Axapta'da bir zorluk çekmiyorlar."

Aslında GEMSAN çalışanları, yeterli bulunmayan ilk ERP programından sonra Microsoft Axapta ile gelen yeni ERP çözümünü heyecanla bekliyordu. Serap Şahin Durak şöyle diyor: "Eğitimlerde çalışanlarımızın heyecanına tanık olduk. Kendi iş süreçlerinin nasıl rahatlayacağını gördükleri için bu uygulama, onların da katılımıyla daha iyi bir yere gelecek."

Artan Çalışan Verimliliği

Fatih Özcan ise şöyle ekliyor: "Bu tür projelerde insan kaynağı önemli bir risktir. Çalışanlar yeni uygulamaları reddetmeye yatkındır. Ancak kendi işlerini destekleyen, efektif bir yazılımın özlemini de çekiyorlardı. Axapta ile kullanıcılar açısından bir risk yaşamıyoruz. Hatta yirmi yıldan fazladır finans bölümümüzde çalışan arkadaşlar kendilerine verilen eğitimin ötesine geçip programın ilave özelliklerini ve yapabileceği diğer şeyleri araştırmaya koyuldular. Mesela muhasebe bölümündeki bir arkadaşımız Axapta'yı efektif kullanırsak sistem geliştirmenin uzun yıllar sürdüğü üretim otomasyonu projesini tam anlamıyla tamamlamış olacağımızı belirtti. Finanstaki arkadaşlarımız daha önceki sistemlerde alamadıkları çıktıları alabildiklerini söylediler."

GEMSAN Axapta'ya geçerek içeriğini sadece hazırlayanların bildiği uzun Excel tablolarındaki verileri, sorgulanabilir bir veritabanına taşıdı ve bireylerin tekelinden alıp şirketin kullanımına sundu. Serap Şahin Durak, çalışanların hamaliye sayılabilecek işlerden kurtulup gerçekten verimli çalışmaya başladığında iş geliştirme potansiyelinin arttığını vurguluyor: "Çalışanlarımızın yeni şeyler geliştirme ve hata önleyici faaliyetlerde çok daha yaratıcı olduklarını fark ettik. Bu da özellikle tümü entegre olan iş sistemlerimizin sorunsuz yürümesinde çok önemli bir nokta. Eskiden bir hesap tablosu dosyasını hazırlamak ve başka bir dosyayla entegrasyonunu sağlamak için çok emek ve zaman harcamaları gerekirken Axapta'da aynı rapora tek bir komutla birden fazla kişi istedikleri an ulaşabiliyor. Artık belli zamanları beklemek zorunda değiller."

Üst Yönetim İçin Karar Destek Sistemi

GEMSAN iş akışını Axapta'ya taşıırken şirketin üst düzey yönetimi de şirketle ilgili kararları daha somut bilgilerle, daha kolay alacakları bir sistem elde etti. Fatih Özcan, Axapta ile veritabanından alınan günlük analiz, rapor ve tablolarla iş kararlarının daha doğru ve kolay verilebileceğini belirtiyor: "Böylece sorunları önleyici ve maliyetleri düşürücü bazı faaliyetler Yönetim Kurulu tarafından, henüz çalışanlara yansımadan gerçekleştirilebilir."

Microsoft Çözüm Ortağı:	ETG	www.ETG-it.com
<p>1995'ten bu yana finans, sigorta, üretim, pazarlama, satış ve dağıtım sektörlerindeki uluslararası kuruluşlara hizmet veren ETG Bilgisayar Danışmanlık ve Yazılım, geniş ve tecrübeli bir kadroyla, kuruma ve sisteme göre hazırlanan özel yazılımları anahtar teslim projelerle sunuyor. ETG, bilgi sistemlerinin stratejik tasarımı ve sistem analizinden çok farklı platformlarla entegre çalışabilen çözümlere, internet ve intranet uygulamalarından, doküman yönetimi ve arşivlemeye, yüksek performanslı karar destek uygulamalarından, servis ve destek hizmetlerine kadar tüm danışmanlık, analiz, tasarım, uygulama geliştirme ve destek projelerinde hizmet vermektedir. Microsoft Business Solutions Çözüm Ortağı olan ETG, bu kapsamda, Axapta ERP - CRM iş çözümlerinin satış ve pazarlama, uygulama ve uyarılma (implementasyon), yazılım geliştirme, bakım destek hizmetleri vermekte, birçok sanayi işletmesinde elde ettiği ERP uygulama ve proje yönetimi deneyimlerini, çok farklı sektörlerde sahip olduğu yazılım tecrübesiyle birleştirerek müşterilerine hizmet ortamı sağlamaktadır.</p>		