

## ■ Ege Gübre Rekabet Gücünü Netsis İle Artırıyor



*“2 yıl içinde tüm sipariş ve takip süreçlerini internete taşımayı hedefliyoruz. Bu yeni yapıda bayilerimiz kendi siparişlerini verebilecek, siparişini ve hesabını kontrol edebilecek”*

Ege Gübre Sanayi A.Ş., 1973 yılında kurulmuş, 1974 yılında kompoze gübre tesislerinin temellerini atmış ve 11 Mart 1978 tarihinde gübre üretimine başlamıştır. Fabrika, İzmir’ e 60 kilometre uzaklıkta, Aliağa Nemrut Körfezi kıyısında, Nemrut Sanayi Bölgesi’nde, 679 bin 648 metrekarelik bir saha üzerinde kurulmuştur.

Kurulduğu ilk yıllarda bir Yaşar Holding girişimi olan, bugün ise Bağfaş ile birlikte Gencer Holding çatısı altında yer alan Ege Gübre’nin faaliyet alanları arasında, tarım sektörünün gereksinim duyduğu organik ve inorganik menşeli bitki besin maddeleri karışımlarının hazırlanması, üretilmesi ya da tedarik edilerek pazarlanmasının yanı sıra, kimyasal çözücüler üretimi ile liman işletmeciliği de bulunuyor.

Tügsaş, Toros, İgşaş ve Bağfaş ile birlikte önemli gübre üreticileri arasında yer alan Ege Gübre’nin yıllık üretim kapasitesi 300 bin ton. Başlıca Fas, Cezayir, İspanya, Yunanistan ve bazı diğer Avrupa ülkelerine ihracat yapıyor ve yıllık ihracat kapasitesi 20-25 bin ton dolayında.

Nemrut koyu iç limanının güney doğusunda iki adet limanı bulunan Ege Gübre, burada kendisinin ve diğer şirketlerin yurt dışından gelen hammaddelerinin yükleme-boşaltma ve tahliye işlemlerini yapıyor. Ayrıca depolama hizmeti de veriliyor.

Tank çiftliklerinde kapasiteleri 100m<sup>3</sup>’den 2.650m<sup>3</sup>’e değişen çeşitli özelliklerde 23 ayrı tank bulunmakta. Tankların dolun kapasiteleri ise 23.000 m<sup>3</sup> olup çeşitli sıvı kimyevi maddenin depolanması mümkün. Donanımı özel olarak yapılmış 1.500m<sup>3</sup> dolun kapasiteli tank grubunun ısıtma sistemi bulunuyor ve yangına karşı otomatik sistemi mevcut. İşkeleyle 350 metre uzaklıktaki terminale boru hatları ile bağlı.

*“2 yıl içinde tüm sipariş ve takip süreçlerini internet’e taşımayı hedefliyoruz”*

Yurt içi satışlarını bayi kanalı ve ihale yolu ile gerçekleştiren Ege Gübre’nin, başta Ege Bölgesi olmak üzere Marmara, Anadolu ve Akdeniz Bölgeleri’nde 500’ü aşkın bayisi bulunuyor.

Bayileri ile direkt çalıştıkların ifade

eden Ege Gübre Bilgi Sistemleri Müdürü Türkay Dirmilli, satış – dağıtım kanallarının yapısını “Satış departmanımız vasıtasıyla bayilerimiz ile direkt ilişki içindeyiz. Arada toptancı bayii gibi bir aracı yok, bayilerimize direkt fatura kesiyoruz. Bayilerimizin müşterileri çiftçiler. Bir de Tarıç, Tarım Kredi Kooperatifi gibi ihale usulü alım yapan büyük müşterilerimiz var onlar da kendi içindeki teşkilatlara satış yapıyor.” sözleriyle özetliyor.

Mevcut yapı itibarıyla, bayileriyle Ege Gübre arasında entegre bir yapı bulunmadığını ifade eden Türkay Dirmilli, orta vadede entegre ve online bir yapıya geçiş hedeflerini “2-3 sene içerisinde bayilerimizin siparişlerini İnternet üzerinden geçebilecekleri bir yapı oluşturmayı hedefliyoruz. Şu anda İnternet kullanım oranları hala düşük olduğu için bayilerimiz bize siparişlerini faks, e-posta ya da telefon aracılığıyla geçiyor. Tabii satış ekibimiz üzerinden toplanan siparişleri de direkt sistimize giriyoruz.” şeklinde ifade ediyor. “Hedeflenen yeni yapıda bayiler kendi siparişlerini verebilecek, siparişinin durumunu takip edebilecek ve kendi hesaplarını kontrol edebilecek.



**NETSİS**

www.netsis.com.tr



Siparişinin hangi aşamada olduğunu yani yüklemeye mi çıkmış mı gibi bilgilere sistem üzerinden erişebilecek."

### Yeni ihtiyaçlara Netsis cevap veriyor!

Ege Gübre Bilgi Sistemleri Müdürü Türkay Dirmilli, Kurumsal Kaynak Planlaması (ERP) çözümü Fusion'ı kullanmaya 1 Ocak 2005'te başladıklarını belirtti. Yeni sisteme geçiş kararı almalarındaki öncelikli sebebin mevcut sistemin mevzuat değişikliklerine ve yeni iş ihtiyaçlarına cevap vermede yetersiz kalması olduğunu ilettili. Stratejik olarak, şirket için bir bilgi-işlem ekibi kurarak çözüm geliştirme yerine dışarıdan yeni bir çözüm almayı seçen Ege Gübre yönetiminin tercihi Netsis oldu.

Netsis Fusion'ın fatura, muhasebe, cari, çek-senet, üretim, stok, banka, enflasyon muhasebesi, maliyet muhasebesi ve personel modüllerini kullandıklarını söyleyen Türkay, "Üretim reçetelerimiz çok değişken olmadığından, MRP özelliğini kısıtlı olarak kullanıyoruz. Bu nedenle yoğun bir MRP ihtiyacımız yok, ancak yıl sonlarında özellikle bütçe planlamalarımızı yaparken hammadde ihtiyacımızı saptamak üzere MRP kullanıyoruz ve hammadde ihtiyacımız

doğrultusunda tedarikçilerimiz ile anlaşmalarımızı yapıyoruz." dedi.

### Nasıl projelendirildi, nasıl canlı kullanıma geçildi?

Netsis projesine karar verdikten sonra yaptıkları ilk toplantılarda, çözümden beklentilerinin neler olduğu yönünde analizlere başladıklarını belirten Ege Gübre Bilgi Sistemleri Uzmanı Ayhan Ergenç "Netsis'i nasıl yapılandıracağımıza karar verdik. Aynı anda birden fazla işletmede birden fazla kar merkezi olduğu için, bunların ortak bilançolarının mizanlarının alınması enflasyon muhasebesi, maliyet muhasebesi gibi değerlendirmelerinin yapılması için yoğun bir çalışma yaptık. Ekim sonunda programı gerçek anlamda yapılandırdık." dedi.

Kuruluma, ilk aşamada satış uygulamalarından başladıklarını açıklayan Ergenç "Biz yalnızca ürettiğimiz gübreyi satmıyoruz, yurt dışından getirdiğimiz gübreyi de satıyoruz. Aynı anda farklı firmalardan temin ettiğimiz gübreleri de bayilerimize satabiliyoruz. Ve bu nedenle satış koşullarımız çok değişken. Bunun için koşul kayıtlarını kullanıyoruz. Buna bağımlı olarak nakliye uygulamamızı da Netsis'e uyarladık. Nakliyede de sadece yurt içi yaptığımız nakliye değil yurt dışı sevkiyatlar taşaron firma üzerinden gerçekleştiği için bunların arasında da Netsis'ten raporlar alabilmek amacıyla çalışmalar yaptık." şeklinde konuştu.

Satış uygulamalarının kurulumu tamamlandıktan sonra, müşteri-cari uygulamasına geçtiklerini ve bunun yanı sıra eş zamanlı olarak satın alma ve satış bölümünde organik çözümler üreten birimlerini de ayrı

bir şube olarak gördüklerini belirten Ergenç, burada da Netsis çözümlerini hayata geçirdiklerini anlattı.

"Liman İşletmeciliği iş kolumuzu da Fusion'ın proje bazında takip özelliği sayesinde ayrı bir proje olarak görüp 3. şahıslara ve kendi adımıza gelen bütün gemileri yapılan harcamalar ve maliyetler bazında değerlendiriyoruz." diyen Ergenç, sözlerini şöyle sürdürdü: "Daha sonra Enflasyon Muhasebesi çalışmalarını yaptık. SPK'ya tabi bir kuruluş olduğumuz için, Enflasyon Muhasebesi'nde hem SPK'ya hem VUK'a göre çalışıyoruz. Daha önceden Enflasyon Muhasebesi için başka bir programdan destek alıyorduk. Netsis sayesinde buna ihtiyacımız kalmadı ve sistemimiz Netsis yazılımıyla bütünleştirildi. Artık yalnızca Netsis kullanıyoruz." dedi.

Toplamda 3 ay gibi kısa bir sürede 3 ayrı birimde (gübre, organik çözümler ve liman işletmeciliği), 35 kullanıcıyla Fusion uygulamasının eğitimleri, analiz ve kurulum süreçlerini tamamlayarak, 3 Ocak 2005'te canlı kullanıma geçtiklerini belirten Ergenç, "Yeni yıla geçiş yaparken YTL geçişimizi de başarılı bir şekilde gerçekleştirdik çünkü Netsis'in altyapısı zaten hazırды." dedi.

### Netsis seçimindeki kriterler

- Yerel bir firma olması
- Satış sonrası hizmetlerinin kalitesi
- Mevzuat değişikliklerine hızlı adaptasyon imkanı
- Raporlama sistemi
- Ekran yapısı