

# ■ Schott Orim NETSİS ile Kırmadan Dökmeden...

*“Binlerce çeşit ürün ve yan ürünün her seviyede takip edilmesi ve planlamanın bu takibe göre yapılması oldukça zor bir işti. Netsis ile yaptığımız çalışmada bütün bu zorlukları aşarak çok başarılı bir sonuca ulaştık.”*



1989 yılında faaliyete geçen Schott Orim A.Ş. beyaz eşya sektörünün gerek duyduğu cam malzemeleri üretiyor. Bolu ve Çerkezköy'deki 2 fabrikasında üretim yapan şirketin, yıllık cirosu 27 milyon Euro. Yaptığı üretimin % 70'ini yurt dışındaki müşterilerine satan Schott Orim A.Ş., Türkiye pazarının % 60-65'ine yaptığı satış ile sektöründe Türkiye'nin pazar lideri, Avrupa'nın da 3. büyük üreticisi konumunda. Aralarında Arçelik, Beko, Bellers, Bosch-Siemens, Elektrolux, Merloni, Moulinex, Philips, Vestel gibi çok sayıda beyaz eşya üreticisinin cam malzeme ihtiyacını karşılayan Schott Orim A.Ş., bu özelliği ile bir yan sanayi kuruluşu olma özelliği taşıyor ve her şeyden önce müşterileri için gereken malzemelerin tam zamanında ve istenilen koşullarda onlara ulaştırılabilmesi için de üretim planlaması konusunda gerek operasyonları ve gerek bu operasyonları destekleyen teknolojik alt yapıların seçiminde çok titiz davranıyor. Schott Orim A.Ş. Genel Müdürü Semavi Yorgancılar, özellikle ana endüstriler ile verimliliği artırmak üzere yürüttükleri bazı çalışmaları olduğunu ve bu çalışmalar konusunda da Netsis'ten bazı özel destekler aldıklarını ifade ediyor.

## Yurt Dışı Pazarlar İçin Önlemler

Almanya, İngiltere ve İsrail'de dağıtım depoları açan şirket, bu depolarda tutulan binlerce çeşit ürünün sevk idaresi konusunda sıkıntılar yaşamamak ve verimliliği sağlamak için, bu depolardaki hareketleri de merkezi bir yapıdan yönetilen alt yapılara taşıma gereği duymuş. Mayıs 2002 tarihinde başlatılan Netsis implementasyonu çalışmaları boyunca bu depoların da yönetilmesini sağlayan özel bir çalışma Netsis ile beraber sürdürülmüş ve bu entegrasyon sağlanmış. Yorgancılar, "Artık müşteriden bir sipariş geldiği zaman, depoda ne kadar, yolda ne kadar,

merkez depoda ne kadarmal var görebiliyor ve planlamamızı buna göre yaparak siparişi karşılıyoruz" diyor ve ekliyor, "Binlerce çeşit ürün ve yan ürünün her seviyede takip edilmesi ve planlamanın bu takibe göre yapılması oldukça zor bir işti. Netsis ile yaptığımız çalışmada bütün bu zorlukları aşarak çok başarılı bir sonuca ulaştık."

## Netsis Bağımlılık Yaratıyor

Schott Orim A.Ş.'de çok eski yıllardan beri Netsis yazılımları kullanan bir şirket ve yeni iş ihtiyaçlarının gerektirdiği çözümleri de yine Netsis ERP yazılımlarında bulmuş. Ancak Semavi Yorgancılar, bu bağımlılığın somut verilere dayandığının altını çiziyor ve, "Bizim Türkiye'de 2 fabrika ve bir merkez lokasyonumuz var ve buna ilave olarak da yurt dışında 3 tane depomuz var. Böyle bir dağıtık yapının konsolide bir şekilde birbirine bağlanması kolay bir iş değil. Biz Netsis ile bunu sağladık. Öte yandan şimdi günlük çalışmalar sürerken diğer yandan da yeni ihtiyaçlar için Netsis ile beraber çalışmaya devam ediyoruz" diyor. Semavi Yorgancılar bu konudaki kararlarının duygusal değil, bütünüyle profesyonel temellere dayandığının altını çiziyor ve "Eğer bulunduğunuz konumu korumak ve gelecekte daha da ileri noktalara yükseltmek istiyorsanız, öncelikle iş modelinizde gerekli olan revizyonları bir plan dahilinde yapmalısınız ve buna uygun teknolojik alt yapıları da kullanmalısınız. Biz işe ilk başladığımız günlerden itibaren seçimimizi Netsis olarak belirledik ve devam ettik. Bugün özellikle, üretim, stok ve tedarik gibi stratejik konularda elde ettiğimiz sonuçlara bakarak, ne kadar isabetli bir karar verdiğimizizi görebiliyoruz" diyor.

## Verimlilik Planlama Gerektiriyor

Schott Orim A.Ş. Netsis ile çalışmaya başlamadan önce kendi içinde bir yol haritası oluşturmuş ve hangi işleri nasıl yaptıklarını, nasıl yapmak istediklerini masaya yatırarak iş ihtiyaçlarını belirlemiş. Üretim sektöründe olan bir işletmenin mevcut iş modelini ve hedeflediği modeli mutlaka belirlemesi gerektiğini söyleyen Yorgancılar, bu çalışmalardan sonra bu hedeflere uygun arayışlara başladıklarını ifade ediyor. Böyle projelerde başarılı sonuçlar alabilmek için proje sahibi şirketlerin konuya sahiplenmesi gerektiğini söyleyen Yorgancılar, aksi durumda verimlilik, maliyet azaltma, planlama gibi konularda olumlu mesafeler kat etmenin mümkün olmadığını altını çiziyor ve "Bu hem yazılım şirketi, hem de müşterisinin oluşturacağı bir ekip tarafından bir plan dahilinde sürdürülmesi gereken bir çalışmadır. Bu yapılmazsa, hedeflenen sonuçları almak güçleşir" diyor.

## Raporlama Avantajları

Her işletmede olduğu gibi Schott Orim A.Ş.'de de raporlama ihtiyaçları çok fazla. Netsis kullanılmaya başlandıktan sonra, Windows ortamının sağladığı kolaylıklarla beraber, raporlar çok daha anlaşılır, güncel ve hızlı bir biçimde bu işletmede de alınmaya başlanmış. Schott Orim A.Ş. geçtiğimiz yıllarda gerçekleşen bir satış ile yabancı sermayeli bir işletme konumuna gelince, yabancı ortanın ticari sistemi ile mevcut ticari sistemin entegrasyonu söz konusu olmuş. Semavi Yorgancılar, "Netsis'in enflasyon muhasebesi konusundaki özellikleri sebebiyle bu çalışma herhangi bir zorlukla karşılaşmadan tamamlandı. Biz onların istedikleri özelliklere sahip raporları alıp kolayca verebiliyoruz bu da bize çok büyük bir kolaylık sağlıyor" diyerek raporlama konusundaki memnuniyetini ifade ediyor.

## Schott Orim A.Ş.'nin İş İhtiyaçları

- Malzeme hareketlerinin, depo, sevk, üretim seviyesinde güncel takip edilmesi
- Müşteri isteklerinin kalite seviyesinde analiz edilmesi ve sorunların süratle çözülmesi
- Lojistik hareketlerin güncel olarak analiz edilmesi
- Ürün bazında maliyet muhasebesi analizlerinin yapılması

fusion

fusion  
standart

entegre  
w3

**NETSİS**

www.netsis.com.tr