



Gıda Makinalarının öncü isimlerinden Ar-Can Makina'nın ERP başarısı olsun.

Kasım 2007

Profesyonel hizmet anlayışımız, her yönüyle farklılığını ve kalitesini ispatlamış yazılımımız CANIAS ERP ile müşterilerimizin başarılarına ortak olmaktan mutluluk duyuyoruz.

Proje bazlı üretimde ERP projesine başarı ile devam eden ve kısa sürede canlı kullanıma geçen gıda makineleri sektörünün önemli isimlerinden Ar-Can Makine'nin ERP öncesi yaşadıkları, karar verme aşamasındaki kriterleri ve CANIAS ERP projesi ile kazanımlarını Genel Müdür Cem İnam ve Genel Müdür Yardımcısı Can İnam bizlerle paylaşıyor.



1983 yılında gıda makineleri üretimi ile sektöre giren Ar-Can Makine yaptığı girişimci yatırımlarla adından sıkça söz ettiriyor. 1998 yılından bu yana tasarımlarını katı modelleme prog-ramı ile yapan, 2006 yılında başlattığı kurumsal kaynak plan-lama (ERP) projesi sonucunda tüm üretim sürecini CANIAS ERP ile takip eden firma, makine sektöründe önemli bir yere sahip. 40 ülkeye ve Amerika hariç bütün kıtalara ihracat ya-pan Ar-Can Makine'de ERP öncesi süreçteki uygulamalardan, seçim kriterlerine ERP implementasyonuna kadar bütün ya-şananları bu süreçlerde bizzat bulunan Genel Müdür Cem İnam ve Genel Müdür Yardımcısı Can İnam anlatıyor.

IAS: Ar-Can Makine'nin kuruluş ve çalışmalarından bahseder misiniz?

Cem İnam: Babamız Orhan İnam, 1969 ile 1981 yılları ara-sında Ülker'de fabrika teknik müdürlüğü görevinden ayrıldık-tan sonra, 1983 yılında Ar-Can'ı kuruyor. Seneye 25. yılımızı dolduracağız . 1990 yılına kadar birçok makine yapıyorlar, çünkü o zamanlar gıda sektörü de çok büyük değil. 1991 yılında ise gıda makinelerinde ihtisaslaşmaya gidiliyor.

1994 yılında ilk ihracatımızı yaptık İran'a. Bugüne baktığımız-da yüzde 65-75 arasında değişen ihracat oranımız var. Yaklaşık 40 ülkede makinemiz var. Amerika hariç diğer bütün kıtalarda makinemiz bulunuyor ve ülke olarak da Türkiye'nin etrafında klasik ihracat yapılan Romanya, Bulgaristan, Rusya'nın dışında Avustralya, Fiji Adaları, Hindistan, Sri Lanka, Güney Afrika, Etiyopya gibi ülkelere birçok makine üretiyoruz.

IAS: Yurtdışı çok önemli o halde sizin için, değil mi?

Cem İnam: Evet, ihracat bizim için çok önemli. Çünkü yurtdışı müşteri ile çalışmak birçok konuda yurtiçi müşteri ile çalışmaktan daha çok katkı sağlıyor. Avrupa'daki bu işin lider firmaları ile mukayese ediyorlar. Kendi tabirlerine göre en iyisine 100 pu-an veriyorlarsa bizimkine de 85-90 puan veriyorlar. Fiyatımız da neredeyse yarı yarıya olduğu için bizi tercih ediyorlar. Dolayısıyla kaliteli iş arayan firmalara rahatlıkla satış yapabiliyoruz yurt dışında. Zaten o ülkenin de elit kısmındaki birkaç firma ile çalışabilirsek bize yetiyor.

Örneğin; Hindistan fiyata çok duyarlı bir pazar, ama orada Nestle, Cadburry gibi oranın birkaç lokal yönetici firması ile çalışınca her sene Hindistan'dan 2-3 tane yeni sipariş geliyor. Şöyle bir istatistiğimiz de var; yaklaşık yüzde 70 eski müşterilerimizden, yüzde 30 yeni müşterilerimizden sipariş alıyoruz. Bu yeni müşterinin de yüzde 10'u referans ile, yüzde 10'u fuarlardan geliyor. Yüzde 10'u da nereden geldiklerini bilmediklerimiz. Bu da uzun yıllardan beri bu şekilde gidiyor. Dolayısıyla biz en çok siparişimizi mevcut müşterilerimizden alıyoruz. Şu ana kadar bizimle bir kere çalışıp da memnun olmayan bir firma olmadı.

IAS: Yurtdışı ağırlıklı çalışmanızın avantajları neler biraz açabilir misiniz?

Cem İnam: Yurtdışı müşterilerimiz, iç müşterilerimizin istemediği birçok detayı bizden istiyor. Biz de hem bunlara rahat cevap verebilmek, hem de kendimizi geliştirebilmek adına 1999'da "Katı modelleme" yapmaya başladık ve bu bize gerçekten çok büyük bir ufuk açtı. Yani Autocad'de yapılan çizimlerden katı modellere geçince, tasarımdan kaynaklanan hatalar hemen hemen yok oldu. Yani bir parçanın deliğe sığmaması ya da deliğin deliği karşılamaması gibi problemler katı modellemede olmuyor.

Katı modellemeyi 1999'da oturttuk. Elimizde çok büyük bir veritabanı oluştu. Şu an bizde yaklaşık 45-50 bin civarında çizim var. Böyle bir çizim altyapısı çok bulunmaz bizim sektörde.

IAS: Şirketinizin gelişimine ciddi katkıları oluyor o halde yurtdışı müşterilerinizin. Peki ERP tarafına bakarsak ERP projeniz öncesi tarihçenizi ve o dönemdeki yönetim yazılımı altyapınızı özetleyebilir misiniz?

Cem İnam: 2001 yılında üretim planlamamız Excel'lerle yapılıyordu. Excel'in sınırları

zorlanıyordu yani. Bu durumdan sonra bu şekilde olmayacağını görüp MRP araştırmaya başladık. Local bir firma ile MRP1 bile denemeyecek bir yazılımla 2006'nın sonuna kadar geldik. »

"CANIAS ERP ile bunu yapabiliyoruz ve bu karşılaştırmaları yapmaya şirket genelinde açıklamaya başladıktan sonra ortalama yüzde 75'lerde olan performans bugün yüzde 90'ları zorluyor."



Ürün ağaçları vardı, rotalarımız vardı, satın almamızın tamamı 2001'den bu yana oradan yapılıyordu. Stoklarımız, iş emirlerinin üretilmesi, tezgahlara yüklenmesi - planlama yok yalnız - ve iş emirlerinin başlama ve bitiş zamanları gibi birçok şey yapılıyordu. Bizim şirkette kağıt yoktur, mümkün olan her süreçte bilgisayar kullanılır çünkü isteriz ki bilgisayarı yanımıza aldığımızda her şey bizimle gelsin. Dolayısıyla iş emirlerimiz çıkıyor, tezgahlara yükleniyor, operatörler başlama ve bitişleri bilgisayardan yapıyordu. Hatta yaklaşık 2 yıl oldu, performans takibini de, en azından bazı iş merkezlerinde oradan yaptık.

Örneğin ürün ağacında bir iş 10 dakika görünüyor ve 6 iş 60 dakika. Adam başlama bitirme yapmış 70 dakika, bu 70 dakikayı oranlayarak, bunları deklare etmeye başladık. Bunu eski MRP programımızda yapamadık, bazı iş merkezlerinde sorunlar çıktı, fakat şu an CANIAS ERP ile bunu yapabiliyoruz ve bu karşılaştırmaları yapmaya şirket genelinde açıklamaya başladıktan sonra ortalama yüzde 75'lerde olan performans bugün yüzde 90'ları zorluyor. Yani maliyetlendirirken ve satış fiyatımızı belirlerken, diyelim bu iş 125 liraya mal olacakken şimdi 110 liraya mal oluyor. İşçilik olarak bahsediyorum. Dolayısıyla orada ciddi bir kazanım oldu.

Geçmişte MRP kullanmamızın bize ERP projesinde çok ciddi faydası oldu. Mesela biz MRP ile neler yapabiliyorduk? Ürün ağaçlarımız, satın almalarımız, döviz kurları, işçilikler sistemde olduğu için o anki satış maliyetini belirleyebiliyorduk. Bu da bizim için çok önemliydi.

Bizim üretim sürecimiz uzundur. Sipariş aldığımız zaman 3-4 ayda teslim ederiz. Bu kadar değişken olan bir ortamda anlık maliyetleri görebildik. Bu da o işi yaptığımız yatırımın geri kazanımı oldu.

Eski sistemde bir plan yapmıştık gelişmeler için ama bir türlü takip edemiyorduk. Bir kişi sorumluydu yazılımdan. Planlar sürekli aksamaya başladı. 2004'de kalite belgesi almıştık. 2005'de kalite belgemizi kaybettik. Kalite belgesini tekrar almak istedik, biz bu işleri kağıttan değil bilgisayar üzerinden yapmak istediğimiz için bizim MRP yazılımında yapmaya çalıştık ama bir türlü ilerleyemedik.

Bir de eski sistemde bazı süreçlerdeki takibi bir türlü beceremedik. Mesela montaj kısmında, sistemin sürekli entegre olması lazımdı. Muhasebe yoktu, bir yerde tıkanıyorduk. Yazılım araştırmaya yeniden başladık. Yerli yazılımlara baktık. Bazı yabancı yazılımlarla detaya bile girmedik. Çünkü maliyetleri bizim için fazla yüksek olacaktı. 1 veya 2 şirketle detayına indik bu işin.

IAS: Seçim aşamasında hangi kriterler üzerinde yoğunlaştınız?

Cem İnam: Yoğunlaştığımız 3 kriter vardı. 1. si üretim planlamayı dört dörtlük yapabilmesi, MRP ve ileri çizelgelemenin tam olması anlamında bu. 2. si kolay kullanılması. 3. sü de mu hasebe entegrasyonunun olması. Muhasebe ve insan kaynakları olsun ki biz burada Word Excel açmayalım. Ama bizim için en önemli kriter üretim planlamanın düzgün yapılabilmesi. Onun sonunda da CANIAS'a karar kıldık.

IAS: CANIAS ERP'yi tercih etme nedenleriniz neydi?

Cem İnam: Biz proje bazlı çalışıyoruz. Yani satış yapmadan imalata bile başlamıyoruz. İncelediğimiz yazılımlar içerisinde bizim yapımıza uygun altyapıyı sunabilecek ve fonksiyonları karşılayabilecek yapıda sadece CANIAS vardı.

CANIAS'da karar kılmanın başka bir sebebi de referanslarıydı. Referansları iyiydi, ekibi buradaydı ve ekibinde de hep gençler vardı yani hep dinamik olabileceğini düşünüyorduk. CANIAS'la çalışmaya karar verdik.

IAS: Projeye nasıl başladınız? Projede hangi noktadasınız? Nasıl ilerliyorsunuz?

Cem İnam: Can İnam: Projede bazı şartlar konuştuk. Ürün ağaçlarımızı tek tek girmekle uğraşmayacağız, tuşa basacağız bir şekilde CANIAS'ta çıkacak demiştik. 2 hafta gibi bir sürede aldılar ürün ağaçlarını. Zaten önümüzü direk olarak açmış oldu bu.

Bu ürün ağacını aldıktan sonra artık bizim ikinci basamağımız üretimdi. Üretimde neler yapılacak onları görelim, üretim p- lanlamayı yapabiliyor muyuz? Hakikaten zordu. Şu anda bütün işi CANIAS'tan bitiriyoruz, yani tüm işler hemen hemen paralel yürüyorlar.

CANIAS ERP'nin en büyük avantajı ürün ağaçlarının EDI ile CANIAS üzerinde kısa sürede oluşturulması. Bunun nasıl bir avantajı var? Yanlışlık yapılma ihtimalini ortadan kaldırıyoruz. Katı modellemede bütün çizimleri yapıyoruz. Bunları EDI ile CANIAS'a aktarınca otomatik olarak ürün ağaçları oluşuyor. Aynı zamanda eğer malzeme kartı yoksa yeni ürün giriliyorsa direk malzeme kartı da oluşuyor. Bu her proje bazlı çalışan, her ürünü her projesi birbirinden farklı olan bir firma için inanılmaz bir avantaj.

Programın alt yapısını da kuranları tebrik etmek lazım, geliştirme yapmak çok kolay. Burada şimdi arkadaşların bir günde yaptığını, eski sistemde bir ayda yapamıyorlardı.

Şimdi ürün ağaçlarını oluşturduk ve oluşturduktan sonra şimdi 1500 tane satışı var. 1500 tane satışın ne için üretildiğini biliyor olmanız lazım. Bizim için olmazsa olmazlardan bir tane daha dedik ki, bu 1500 tane parçanın, hangi müşteri için yapıldığını bilgisayarın bize söylemesi gerekiyor, yani en azından ekranın bir köşesinde bulunacak. Bunun için iki yöntem vardı, bir tanesi müşteriye özel üretim, diğeri de normal üretim. Bi-zim yaptığımız aslında müşteriye özel üretim. Ama bir de bi-zim şöyle bir esneklik yapmamız lazım, imalattaki maliyetleri düşürebilmemiz için, aynı parçaları aynı anda işlememiz gerekiyor. Bunun farkında olduğumuz için, farklı bir müşteri de olsa aynı parçayı görüyorsan bunları birleştireceksin ki bize zaman

kazandırırım. Hem müşteriye özel, hem de bunları bir-leştir. Standart çözümde yoktu bu. Şu anda bunu yapabiliyoruz. CANIAS'ta ki en büyük avantajlardan, yani bizim karar vermemize de etkili olanlardan birisi de şudur: "Bizim programımız budur, sizin buna uymanız lazım" yaklaşımından ziyade, "Bizim programımız bu, sizin uygulamanız bu, gelin orta noktada buluşalım" yaklaşımı. »

"Tüm kayıtlarınızı bir bilirkişi yaratmadan, yani içerde her şeyi ben yaparım, ben bilirim diyen bir kişi olmadan, tamamen bilgisayardan yürüteceksiniz. Her seferinde bu işi standart yapacaksınız. Raporlar dört dörtlük, yorumsuz, gerçek..."



Önceden satın almacıların bayağı uğraştıkları bir iş için şimdi tek tuşa basmak yetiyor. Yani adam işini yapıyor, o işini yaparken onun bilgileri sisteme düşüyor ve bunları anında görebiliyorsunuz CANIAS'tan.

Makine sektöründe ERP kullanan firma sayısı az. Çünkü istenilen standart ERP'den farklı. Ama IAS'nin şöyle bir farkı vardı: IAS dediği bütün geliştirmeleri eksiksiz, tam zamanında yaptı. Geliştirme gerçekten bu kadar kolay mıydı? Önceki programda sürekli öteleniyordu işler. Hep ortak kararlar verdik IAS ile "Bakın bu işin yolu budur bunu nasıl yapmamız lazım? dedik. "Bu daha mantıklı" diyerek öneri getirdiler. Konuştuk ve anlaştık. Ve hakikaten program sektörümüz için burada da-ha da geliştirdi.

Müşteriye özel üretim yapan seri üretim yapmayan ve bu işe giren heralde ender firmalardanız. Sistemin başka bir avantajı da geriye dönük tüm üretimlerimizi izleyebilmemiz. Tüm kayıtlarınızı bir bilirkişi yaratmadan, yani içerde her şeyi ben yaparım, ben bilirim diyen bir kişi olmadan, tamamen bilgisayardan yürüteceksiniz. Her seferinde bu işi standart yapacaksınız. Raporlar dört dörtlük, yorumsuz, gerçek...

Biz muhasebe tarafını, insan kaynaklarını 2. şık olarak gördük. Ama şunu gördük ki bir şirket maliyet muhasebesini tam olarak görmek istiyorsa ve muhasebe sistemini de yönetim muhasebesi olarak kullanmak istiyorsa kesinlikle entegre bir yazılıma ihtiyacı var. Her şeyin birbiri ile entegre olmasında fayda var, fiili maliyeti erken bilebilmek ve maliyet muhasebesini kullanabilmek için.

ERP kesinlikle ve kesinlikle herkese gerekli olan bir şey. Kendini de amorti eden bir yatırım zaten. En basitinden, güncel maliyetlerinizi 3 aydan 3 aya, ya da yıldan yıla değil, anında görüp eğer mümkünse bunu satış fiyatınıza yansıtma, ya da onunla ilgili bir aksiyon başlatma şansınız var. Bir de işin parasal kısmına bakacak olursak, bugün diyelim ki paslanmaz fiyatları arttı, hangi makinede ne kadar artış olduğunu tahmin değil direk olarak görüyorsunuz ve buna göre yeniden fiyatta düzenleme yapıyorsunuz. Yani bence MRP ve ERP gibi yatırımlar kendilerini amorti ediyorlar mutlaka. Ciddi bir takip sistemi de getiriyor. »

"ERP kesinlikle ve kesinlikle gerekli olan bir şey. Kendini de amorti eden bir yatırım zaten. En basitinden, güncel maliyetlerinizi 3 aydan 3 aya, ya da yıldan yıla değil, anında görüp, eğer mümkünse bunu satış fiyatınıza yansıtma, ya da onunla ilgili bir aksiyon başlatma şansınız var."



IAS: ERP'nin size kazandırdıkları ve avantajları nelerdir?

Cem İnam: Proje bazlı iş yapan bir yerde önemli bir şey başar-dık. Nedir bu? Üretimdeki birçok şeyi birleştirip, üretim süresini azaltıp, aynı zamanda proje takibini yapabiliyoruz. Bu önemli bir başarı bence. Bir seri imalat gibi düşünebiliriz aşağısını. Biz üretimi planlıyoruz, ama takibi proje bazlı takip yapıyoruz. Bu da makine sektöründe planlama yapan, müşteri, malzeme, maliyet izlenebilirliğini isteyen bir firma için önemli bir avantaj. Bunun yanında neleri sağladık? Bir çok farklı program vardı burada kullanılan. Belki işlevselliği vardı, çalışıyordu ama bağlantı kurulamıyordu aralarında. Biz CANIAS ile aralarındaki entegrasyonu sağlayıp, tek bir veritabanı, tek bir uygulama ile, herkesin ortak kullandığı bir programla, bunları entegre ettik ve bunun sonucunda şu an son noktada olduğumuz fiili maliyetlerin bire bir görülmesi için çok da fazla uğraşmadan bu programlar üzerinden bunları başarmış olduk. Bu da önemli bir avantaj.

ERP projesinin en önemli yanı; farklı farklı programlardan, tek bir programa geçiş sağlandı. Bunun yanında firmanın da tabii çok önemli etkileri var. Buradaki ekip bu işe çok iyi motive oldukları için, işin de bilincinde olduğu için, bizi belli bir noktaya getirdi aslında. Onların da çok büyük bir katkısı oldu pro-jede. Ve biz bu projede belli bir noktaya geldik. Her iki taraf da kendi açısından oldukça mutlu bu işten. Bu projenin ilk a-şaması başarılı bir şekilde noktalanacak.

Biz şunu gördük, bu muhasebe ve insan kaynakları kısmını ilk değerlendirmede mutlaka da incelemek gerekmiyormuş. Biz hiç incelemedik. Hiç detaylara girmedik. Sadece referaslardan aldığımız iyi görüşler neticesinde olur dedik ve aldık. Fakat şu anda bu maliyet muhasebesine girince, görüyoruz ki programın alt yapısı buna uygunmuş ki şu ana kadar geldiğimiz yerde bir soru işareti oluşmadı. İnsan en başta üretime odaklanıyor, ama o bitince ister istemez ötekini de istiyorsunuz. Biz eski sistemde duvara çarpmadan önce veya duvara çarptıktan sonra anlıyorduk hatamızı ya da yanlışımızı ve bir şekilde teslim süresinde ge-cikme oluyordu. Şimdi buradaki amacımız, sorun varsa önceden görebilmek ve biraz daha üretim planlamayı iyi yaparak, üretimi yüzde 15 civarında arttırmayı planlıyoruz. Yani burada şunu görüyoruz, ne iş varsa ortada ne zaman başlaması ve bitmesi gerekiyorsa belli. İçinde olduğumuz durum her yönüyle net ve açık gözümüzün önünde. Bir de şu an öyle bir ekranımız var ki bu işi ne kadar sürede yaparız dediğinizde, 10 saniyede cevap alıyoruz. Bunu normal bir elemanla yapmamızın imkanı yok, bu bizim için çok önemli. Onun inanılmaz kolaylığı var.

IAS: Projenizin gelecek hedefleri neler?

Cem İnam: Artık programın artılarını kullanmaya başlayacağız. Yani opera-törü başka bir yerde kullanmaya başlayacağız. Şu an için ka- pasite arttırmayı planlamıyoruz. Öncelikle eksikleri giderip en maksimum seviyede çalışmayı planlıyoruz. Bunları sağladıktan sonra tekrar bir planlama konusunda çok büyük faydası olacak, ikinci olarak da, bakım onarım modülünü aldığımız zaman da bakım ve onarım duvarda asılı kağıtlardan çıkıp, bilgisayara geçecek ve sistem bizim peşimizden koşturacak. Önemli kı- sımlardan bir tanesi de muhasebe bölümü oldu. Muhasebe vergileri hesaplamayla uğraşan bir bölüm olmaktan çıkıp yönetime bilgi sunan bir

IAS: ERP'ye geçişi düşünen firmalara önerileriniz nelerdir?

Cem İnam: ERP yazılımına ihtiyaç duyulup duyulmadığının tartışılması yerine bilgi paylaşmada eksiklik yaşanıp yaşanılmadığı, "Ben bilmem falanca bilir" şeklinde yönlendirme olup olmadığı sorusu daha önemli. İş hayatında ve çalışma ortamında illa ki konular çözümleniyordur ama çözümler her seferinde aynı kriter-ler kontrol edilerek, aynı doğrultuda mı yapılıyor?; yoksa her seferinde birisi/birileri inisiyatiflerini mi kullanıyorlar? bunu bilmek adım atmanın ilk basamağı diye düşünüyoruz. ERP yazılımlarında hangisi kullanılmalı sorusuna keşke bir seferde doğru cevap verilebilse.

Bizce en önemli adım firmanın ve ekibin bilgi paylaşımında açık, sabırlı ve sorumluluk sahibi olmalarıdır. Sistem hazır paketle gelmiyor her zaman, firmanın karakterine, uygulama şekline göre geliştiriliyor. Bizce firmaların ERP yazılımını kullanmaya karar vermeden dikkat etmeleri gereken noktaları şöyle sıralayabiliriz;

- Üretim kalemlerinin kendi ve alt seviye parçalarının stok kodlarının oluşturulmuş operasyonlarının tanımlanmış reçetelerin (ürün ağaçlarının) belirlenmiş olması.
- Karar verme sürecinde satıcı firmaların demolarından ziyade kendi gerçek üretim şartları ışığında programı direkt olarak kullanmaları, böylece programın kendi isteklerine gerçekten cevap verip vermeyeceğine karar vermeleri.
- ERP yazılımının hazır bir paket olduğu kesinlikle düşünülmemeli, çok gelişmiş bir paylaşım ve depolama alanı olduğu ama kullanıcıların yaptıkları işleri ilk önce eksiksiz ve doğru şekilde bu ortama aktarmaları gerektiği bilincine sahip olmaları.
- Ayrıca proje yöneticisi olarak belirlenen kişi ya da kişilerin (Bizce 2 proje yöneticisi Muhasebe ve Satış ortamını yönetirken diğer yöneticinin üretim ve üretim sonrası faaliyetleri yönetmesi) üst düzey yönetici ya da yardımcılarında belirlenmesi.
- ERP yazılımı sağlayıcılarının sürekli standart çözümlere yönlendirilmeleri yerine programı değiştirmeyi/geliştirmeyi kabul edip etmediklerini öğrenmeye çalışmak.
- Son olarak programdan ne beklediklerini detaylı bir şekilde ortaya koymaları gerek. Örneğin "verimi arttırmak" gibi genel bir hedef yerine bunu ne şekilde sağlamayı düşündüklerini satıcıya söylemeli ve programda bu var mı bakmalılar.

Ar-Can Makine, 1983 yılında yüksek makine mühendisi Orhan İnam tarafından kurulmuştur. Kendisi Türkiye'deki gıda sektörünün oluşmaya başladığı 1970-1980 yıllarında Ülker firmasında teknik müdürlük ve işletme müdürlüğü yapmıştır. Ülker'den ayrıldıktan sonra doğduğu şehir olan İzmir'e yerleşen İnam, sektörün makine tedariki konusunda tamamen dışa bağımlı olmasından dolayı gıda makineleri imalatına başlar.



1991 yılına kadar çikolata, çubuk kraker, bisküvi ve gofret i-malatına yönelik makine yapan Ar-Can, bu tarihten itibaren bazı ürün çeşitleri üzerinde ihtisaslaşıp ürettiği makinelerin kalitesini

hızla yükseltmeyi amaçlamıştır. Bu bağlamda çikolata kaplama, bar, çubuk kraker ve marshmallow hatları imalatı üzerine yoğunlaşmış ve kendi imal ettiği makinelerin ithalatına son vermiştir.

Ar-can, 2.nesil tarafından yönetilen, tasarımlarını tamamen 3 boyutlu katı modelleme programları ile yapan, ürün ağaçla-rından satın almaya, üretimden depo takibine kadar tüm üretim aşamaları ERP programı ile takip eden, CNC tezgahları ile hatasız üretim yapan, %75 ihracat oranına sahip, 65 çalışanı ile üretim yapan bir firmadır.



[ana sayfa](#) | [kurumsal](#) | [özümler](#) | [hizmetler](#) | [referanslar](#) | [iletişim](#)
[de](#) | [en](#) | [cn](#) | [site haritası](#)

Copyright © 2006 IAS Türkiye - CANIAS ERP