



BPO'dan otomotiv yan sanayine örnek olacak ERP projesi

Mayıs 2008



BPO, yüzde 50 B-Plas, yüzde 50 Fransız Plastic Omnium firmalarının ortaklığı ile 1994 yılında otomotiv ana sanayinin beklentilerini karşılamak için Bursa'da kuruluyor. 2000 yılında ilk ERP projesine başlayan BPO, 2005 yılında ERP sistemini değiştirerek CANIAS ERP'de karar kılıyor. Genel Müdür Yardımcısı Can Özpehlivan ve Bilgi İşlem Müdürü ve Proje Yöneticisi Gökhan Memiş ilk ERP projesinden başlayarak günümüze kadar gelen süreçte neler yaşadıklarını, ERP seçilirken dikkat edilmesi gereken hususları, Türkiye'deki otomotiv yan sanayinin durumu ve CANIAS ERP'nin firmaya sağladığı kazançları anlatıyor.



IAS: Kısaca BPO'nun kuruluşundan biraz bahsedebilir misiniz?

Can Özpehlivan: BPO, 1994 yılında yüzde 50 B-Plas Türk ortaklığı ve yüzde 50 Plastic Omnium isimli bir Fransız şirketi ortaklığı ile kurulmuş bir firmadır. Aslında BPO, B-Plas'ın devamı olarak ortaya çıkmış. Çünkü B-Plas 1984 yılında kurularak, otomotiv yan sanayine plastik ve metal parçalar üretmiş. 1994 yılında sektörün ihtiyaçları doğrultusunda Avrupa'daki

projelerin, Türkiye'ye eş zamanlı olarak transfer edilmeye başlanması ile birlikte, proje yatırım maliyetlerinin daha düşük olması hedeflendiği için ana otomotiv üreticileri tarafından yabancı ortaklıklar ön plana çıkmış. Örnek verecek olursak; Türkiye'de yürütülen ilk Renault Megane projesi böyle bir proje olup, 1997 yılında Fransa'da çıkararak yaklaşık 7-8 ay sonra Türkiye'de seriye geçti.

IAS: Genel olarak Türkiye'deki otomotiv sektörünü nasıl değerlendiriyorsunuz? Sıkıntılar var mı? Bu sıkıntılar nasıl aşılanabilir?

Can Özpehlivan: 2008 yılına gelindiğinde otomotiv sanayi için bütün dünyada çok ciddi bir üretici sayısına ulaşıldı. Hindistan'dan Çin'e, Kore'den ABD'ye kadar, dünyanın her tarafında çok farklı markalar var. 2-3 sene önce Paris Oto-Show fuarında kabaca 65 civarında marka saymıştım. 2007 Eylül ayında Frankfurt oto-Show fuarında bu sayının artmış olduğunu gördüm. Her yıl araç üreticileri, ürettiği otomobilleri son tüketici ile buluşturmaya çalışıyor. Pazarda çok ciddi bir rekabet var. Bu rekabet ortamında hem ana sanayi firmalarının ayakta kalabilmesi, hem de onlara üretim yapan yan sanayi firmalarının ayakta kalabilmesi oldukça zor. Uzun vadede firmaların ayakta kalabilmesi için çok güçlü bir öz sermayeye ihtiyaç var; dolayısıyla otomotiv sanayinde 2010 yılından sonra yerli yan sanayinin (yerli ana sanayi zaten kalmadı) kalamayacağını, büyük çoğunlukla sermayesi yurtdışından yönetilen firmalara dönüşeceğini tahmin ediyorum. Çünkü rekabet çok ağır ve kar marjları çok düşük. Benim öngörüm bu şekilde. »

"ERP programları kullanılmaz ise bu konsolidasyonu yapmamızın, aynı dili kullanmamızın imkânı yok."



2012- 2013 yıllarına kadar önümüzde projeler var. Ama 2013'den sonrasını ben açıkçası çok iyi görmüyorum. Temel sebep ise Çin ve Hindistan. Ana sanayi firmaları orada yatırım yapıyorlar. Şu an Oyak-Renault için konuşacak olursak Türkiye'de üretilen araçların kalite düzeyi Avrupa'ya göre daha iyi. Ford ve Tofaş için de aynı şey geçerlidir diye tahmin ediyorum. Bu iyi kalitede arabaları Avrupa'ya göre düşük maliyette üretiyoruz. Dolayısıyla projeler bize geldi. Ama Çin ve Hindistan gibi ülkelerin gerçek anlamda devreye girmesiyle bunun duracağını tahmin ediyorum. "Türkiye'nin bu dünya konjonktüründe nereye gideceği" çok önemli, "dünyanın bizimle olan entegrasyonu ne şekilde sonuçlanacak" o da çok önemli. Yani bir sürü değişken var otomotivin 2013'den sonrasını konuşabilmek için.

IAS: 2000 yılı öncesinde ERP kullanmadığınız dönemde ne tür sıkıntılar yaşadınız ki ERP'ye geçişe karar verdiniz? »

"Dolayısıyla ERP, konsolidasyonu yaparak şirkete vizyon veren, doğru sayılarla bunların ortaya çıkartılmasını sağlayan ve şahısların elde ettiği sonuçlardan bağımsız olarak sistemin bu sonuçları sürekli ve güncel olarak tutmasını sağlayan uzun süreli, detaylı ama çok faydalı bir yönetim sistemi."



Can Özpehlivan: Şimdi konsolidasyon denen bir durum var. Fakat bunun gerçekleştirilebilmesi ve kolay uygulanabilmesi için mutlaka ve mutlaka bazı sistemlerin kullanılması gerekiyor. Nedir konsolidasyon? Bir firma içerisinde farklı organlar var. Kalite, Lojistik, Üretim, Planlama, Mühendislik organları gibi. Bunların her birinin zaman zaman kesişen işleri var. Bu işlerin sonucunda bazı raporlar, bazı değerler ortaya çıkıyor. Bu çıktıların birbirleri ile konuşması ve birbirlerini doğrulaması lazım. Biz buna konsolidasyon diyoruz. ERP programları kullanılmaz ise bu konsolidasyonu yapmamızın, aynı dili kullanmamızın imkânı yok.

Bölümler arasındaki bütün veriler birbirleri ile farklılık arz ediyor. Aynı referansı kullanamıyorsunuz. Anlatılan ile anlaşılan farklı anlamlar kazanıyor. Herkesin uymak zorunda olduğu, herkesin kendi yaptığı faaliyeti doğru bir şekilde anlatmak zorunda olduğu bir sistem halini alıyor. Şirket insanlara bağımlı olmaktan çıkıyor. Sonuçta çok daha doğru, çok daha net ve analiz edilerek aksiyonların net elde edilebileceği bir şirket yönetimine doğru götürüyor ERP sistemi. Dolayısıyla ERP, konsolidasyonu yaparak şirkete vizyon veren, doğru sayılarla bunların ortaya çıkartılmasını sağlayan ve şahısların elde ettiği sonuçlardan bağımsız olarak sistemin bu sonuçları sürekli ve güncel olarak tutmasını sağlayan uzun süreli, detaylı ama çok faydalı bir yönetim sistemi. Biz ERP'yi böyle görüyoruz ve böyle gördüğümüz için de bunu uygulamasını başarıyla, ekibimizle beraber sürdürüyoruz.

IAS: *Birçok firma hala kararsızlık yaşarken 2000 yılında buna geçebiliyor olabilmek gerçekten çok ciddi bir vizyon. 2. ERP projenize yani CANIAS ERP projenize ne zaman başladınız? Eski ERP sisteminizi değiştirmek istemenizin nedenleri neydi? »*

"IAS ile çalışmaya başlamamızda 2 temel etken vardı. Birincisi bizim Türk ortağımız olan B-Plas firmasının IAS ile çalışıyor olması ve ikincisi ise CANIAS'ın geliştirme dili olan TROIA'nın TÜBİTAK desteği ile tamamen Türk mühendisleri tarafından geliştirilen bir dil olması."



Can Özpehlivan: IAS ile CANIAS ERP projesine 2005 sonu 2006 başı itibari ile başladık. İlk ERP projemize 2000 yılında başlamıştık ve 2004 yılının sonuna kadar devam etti diyebilirim. Ne oldu? Program eskidi, yenileme olmadı, kendilerini geliştiremediler, buradaki teknik destek masası İspanya'ya taşındı. Ayrıca eski sistemde hiçbir geliştirme yapamıyorduk kendi başımıza.

IAS: *CANIAS ERP'yi tercih etmenizden en etkili olan nedenler neydi?*

Can Özpehlivan: IAS ile çalışmaya 2005 yılında başladık. IAS ile çalışmaya başlamamızda 2 temel etken vardı. Birincisi bizim Türk ortağımız olan B-Plas firmasının IAS ile çalışıyor olması ve bundan dolayı da ciddi bir sinerjinin yaratılmış olması idi. 2.si ise CANIAS'ın geliştirme dili olan TROIA'nın TÜBİTAK desteği ile tamamen Türk mühendisleri tarafından geliştirilen bir dil olması. Bu iki sinerjik etki bizi IAS ile birleştirdi. B-Plas'tan elde ettiğimiz uygulama tecrübesini BPO'ya transfer etmek istedik. Her iki firma da aynı iş kolunda çalışıyor.

Otomotiv yan sanayi, metal ve plastik üretimi gerçekleştiriyor. Her iki firmanın da iş süreçlerinin birbirine benzer olması münasebetiyle sistemi daha kolay entegre edebileceğimizi düşündük. Farklı yazılımlarla da görüştük ama biz tercihimizi Türkiye'de geliştirilen dilden yana kullandık. İnanın maliyet bizim için üçüncü sırada idi. Çünkü çok uygun maliyete, beğendiğimiz bir programı da satın alabilirdik. Türk yazılımı olmasının çok büyük bir avantajı oldu. B-Plas ile yaptığımız sohbetlerde, kolay modifiye edilebilir olması, veri tabanından alınan bilgilerin kolaylıkla excel tabanına transfer edilip daha kolay işlenebilir hale getirilebilir olması gibi özelliklerinin olduğunu biliyorduk. Bunlar da tercih etmemizdeki diğer nedenler.

»

"CANIAS ERP'nin açık kaynak kod olması bizim için çok önemliydi. Daha önceki ERP programımızda yaşadığımız en büyük sıkıntı kaynak kodlarının açık olmamasından dolayı üzerinde hiçbir geliştirme yapamamamızdı."



Gökhan Memiş: CANIAS ERP'nin açık kaynak kod olması bizim için çok önemliydi. Daha önceki ERP programımızda yaşadığımız en büyük sıkıntı kaynak kodlarının açık olmamasından dolayı üzerinde hiçbir geliştirme yapamamamızdı. B-Plas da bu programı kullanıyor olduğu için program ile ilgili bilgileri, zorlukları kolaylıkları, teknik anlamdaki bilgileri aldık. Ona göre de seçimimizi yaptık.

Mesela eski sitemde diyalog ekranına ya da irsaliye kesim ekranına bir tane bile buton ekleme şansımız yoktu. Bunun için bile programın danışmanlarına başvuruyorduk ve yoğunluklarına göre de 1 hafta, 2 hafta veya 10 gün bir buton için beklemek zorunda kalıyorduk. Bizde kullanıcılar ister ve en kısa zamanda bu problemi gidermezsek kullanıcıyı küstürürüz. O zaman da onları barıştırmak için bir 6 ay daha harcarsınız. Çok basit bir şey için çok aşırı emek sarf ediyorsunuz. Temel sebebimiz bu. Ve tabi daha sonradan firmanın kendini geliştirmemesi ve destek ekibinin komple Türkiye'den gitmesi bizi CANIAS'a yöneltti ki iyi ki de yöneltmiş.

IAS: Bir direnme oldu mu? Bu dirençleri hangi yöntemlerle kırdınız?

Gökhan Memiş: Tabi ki oldu. "Bizim zaten kullandığımız bir program vardı buna ne gerek vardı? Neden bunu aldık?" gibi karşı çıkmalar tabi ki oldu. »

"insanlar o zaman 15 dakikada irsaliye kesiyordu ama şimdi 1 dakikada irsaliye kestiğinde hemen farkı anlıyorlar."



Tabi insanlar o zaman 15 dakikada irsaliye kesiyordu ama şimdi 1 dakikada irsaliye kestiğinde hemen farkı anlıyorlar. Bir problem olup da bunu en kısa sürede çözüldüğünü görünce insanlar "Aaa iyiymiş ya aslında bu" şeklinde yorumlarda bulunuyorlar.

Üretim retlerini anında gördüklerinde, "biz bunları göremiyorduk ama aslında alabiliyormuşuz bak" demeye başladıklarında o ayak diremeler de gitti. İnsanlara bak bu böyle, bu şöyle diye programın artılarını, kolaylıklarını yönetim ile birlikte anlatınca ayak diremeyi bırakıyorlar. Bu ayak diremelerin yok olması ortalama 6 ay gibi bir süreç gerektiriyor.

IAS: Otomotiv yan sanayinde, özellikle üretim yaptığınız ana sanayinin çok ciddi, hatta zorlayıcı bazı kriterleri olduğunu biliyoruz. Tedarikçi değerlendirme kriterleri, uyum sıkıntıları, EDI bunun önemli örneklerinden. Bu noktada CANIAS ERP size nasıl katkı sağladı?

»

"Müşteriden gelen veriler o kadar değişken ki. Bu değişken verilere anlık sahip olabilmek ve anlık takip edebilmek için mutlaka bir sistemin olması gerekiyor. CANIAS ayrıca bu değişkenlerin belli bir sistematüğın içerisinde takip edilebilirliğini de sağlıyor."



Can Özpehlivan: Müşteriden gelen veriler o kadar değişken ki. Bu değişken verilere anlık sahip olabilmek ve anlık takip edebilmek için mutlaka bir sistemin olması gerekiyor. CANIAS ayrıca bu değişkenlerin belli bir sistematüğın içerisinde takip edilebilirliğini de sağlıyor.

Gökhan Memiş: Projenin en başında zaten en çok uğraştığımız konu EDI'dı. Yani Renault ile doğru haberleşmemiz. En fazla bununla uğraştık. Şu anda bunu bitirdik, bunun ötesinde kendi tedarikçilerimize EDI göndermeye başladık. B-Plas ile de böyle bir planımız var. Ama henüz uygun zamanı bulamadık. O konuda bize çok büyük katkıları ve avantajları oldu.

IAS: Geleceğe yönelik hedeflerinizi düşündüğünüzde CANIAS ERP'nin bu hedeflere ulaşmanızda ne tür katkıları oluyor?

Can Özpehlivan: CANIAS'ın bizim kurumsal kimliğimizin oluşturulması ve pekiştirilmesinde çok ciddi katkıları oldu. İnsanlar sistem içerisinde geçici ama kurumlar kalıcıdır. Dolayısıyla kurumsal kaynak planlaması yani ERP, firmaya bir kurumsal kimlik kazandırmak ve kazanılan kurumsal kimliğin geçici olarak değil de ilelebet olabilmesi için sistemi sağlam temellerle bağlayan, şirketin kurum kültürü ile işletme hayatını birbirine bağlayan çok önemli bir aracı.

Kurumu kurarsınız, kuralları oluşturursunuz »

"İnsanlar sistem içerisinde geçici ama kurumlar kalıcıdır. Dolayısıyla kurumsal kaynak planlaması yani ERP, firmaya bir kurumsal kimlik kazandırmak ve kazanılan kurumsal kimliğin de ilelebet olabilmesi için sistemi sağlam temellerle bağlayan, şirketin kurum kültürü ile işletme hayatını birbirine bağlayan çok önemli bir aracı."



ama şahıslar gitti mi, kurallar da gider. Ama ondan ziyade şahıslardan bağımsız olarak ortaya çıkan kurum kültürünün derinlemesine kök salmasını sağlayan çok önemli bir aracı. Kurumsal

kaynak planlamasının ERP paketini böyle görüyorum.

IAS: Can Bey, yönetimde olan bir kişi olarak CANIAS ERP'nin size ve BPO'nun yönetim anlayışına kattığı faydalar nelerdir?

Can Özpehlivan: CANIAS'ın yönetim stratejimize çok pozitif katkıları oldu. Birincisi belirsizliği ortadan kaldırdı. Zaman zaman veriler farklı ortamlarda saklanıyor. Bu verilere anında ulaşılabilirlik ve ulaştığımız bilginin doğru olduğundan emin olmanız çok önemli. Tabi daha önceden de veriler vardı ve yine saklanıyordu. Fakat doğruluğundan çok fazla emin olamıyorduk. Mutlaka birilerine sorma ihtiyacı hissediyorduk. Ama CANIAS ile beraber verilerin doğruluğuna inanmaya başladık çünkü sistemi ona göre kuruyoruz. Ve bir satış fiyatına, bir satın alma fiyatına hemen ulaşılabilirlik çok önemli bizim için.

Anında bu bilgilere ulaşabilme imkânına sahip olduk. Yine anında üretim maliyetlerimizin, satın alma maliyetlerimizin satış içerisindeki paylarına hemen ulaşabiliyoruz. Korkunç bir lüks bu aslında şu anda. Ama o lüksü biz günlük kullanım haline getirdik. Üretim verilerinin anlık olarak takibine geçtik. Canlı, saniye saniye üretimden akan verilerin. Veriler sisteme üretimin her kademesinde olmasa da %40-50 kademesinde anlık olarak transfer ediliyor. Buradan üretim performanslarının bir kısmını anlık olarak ve tamamını günlük olarak net bir şekilde görebilme imkânı bulduk.

Sistemin tümünü, verileri birbiri ile konuşturarak doğrulama imkânına sahip olduk. Bir takım eksikliklerin ya da hataların var olduğunu gördük. Bu eksiklikler teker teker temizlendi. Artık bir akış içerisinde her veri birbiri ile konuşabilir hale geldi. »

"sistemi hızlı değerlendirebilme, doğru değerlendirebilme, elde ettiğimiz sonuçlardan çok hızlı bir şekilde aksiyon yapma imkânına sahip olduk. Bizim için en önemli kazançlar bunlar."



Tabi bunda daha yolumuz var, biten bir şey yok ama en azından o sürece girdik yani her verinin birbirini doğrular olmasını sağladık. Stok yönetimi belli bir anlamda malzeme yönetimi olarak oturdu.

Ürün stok yönetimi olarak onu da oturtturmanın mücadelesini veriyoruz. CANIAS ile toplam yönettiğimiz referans sayısı 4000 civarında. Yani 4000 farklı (prodüktif-non prodüktif) referans yönetimi var. Çok farklı referanslar var ve bunları elle takip etmenizin ihtimali yok. Dolayısıyla sistemi hızlı değerlendirebilme, doğru değerlendirebilme, elde ettiğimiz sonuçlardan çok hızlı bir şekilde aksiyon yapma imkânına sahip olduk. Bizim için en önemli kazançlar bunlar. Stok yönetimi, istediğiniz anda maliyeti, satış fiyatını çıkarabilme bunlar gene bizim yan kazançlarımız.

IAS: Peki, Gökhan Bey, IT Yöneticisi olarak CANIAS ERP'nin katkıları nelerdir?

Gökhan Memiş: Birinci olarak iş yükümüzü çok azalttı. Çok yoğun çalıştık ama daha önceden yaşadığımız problemlere dayanarak söyleyebilirim ki kullanıcıya cevap veremiyorduk. Sürekli problemler birikiyordu. Şu an CANIAS ile bu problemleri hallettik.

İşletme yöneticisinin bu işe inanarak, kesinlikle buna zorlayarak bu sistemin oturtulması gerekiyor. "Resistance to change" "Değişime karşı direnç" bu insan doğasında var. Dolayısıyla değişime karşı direnci bir tek yönetici kırabilir. Lider yönetici bu projenin içerisinde yoksa bu proje başarılı olamaz.

BPO B-Plas Plastic Omnium

Gökçen Grup, 1858 yılında Ticaret ve Sanayi Odası'nın da kurucusu olan Osman Fevzi Bey'in tekstil firması kurması ile sanayi hayatı başlar, 1929 yılında Türk-Japon ortaklı emprime fabrikasını hayata geçirmesi ile devam eder. Kurulan bu ortaklık II. Dünya Savaşının başlaması ile sona erer.



1952 yılında Gökçen Ltd. adını alarak, yeni bir kimlikle yoluna güçlenerek devam eden grup, faaliyet alanlarına tekstilin yanı sıra inşaat, kalıp gibi faaliyetleri de ekler. Emprimede tahta el kalıbını ilk kullanan firmalardan olan Gökçen Ltd. daha sonra girdiği her faaliyet alanında da yenilikleri ve çağdaş teknolojiyi takip ederek ülkemize taşımayı, ülkemize birçok ilkler yaşatmayı ilke edinir.

Gökçen Grup, 1974 yılında kurduğu BEMSA A.Ş. ile Türkiye' de bir ilke daha imza atarak, Plastik Enjeksiyon, Plastik Boyama ve Vakum Forming teknolojilerini ülkemize kazandırır. 1984 yılında kurulan Kumaş Boyama Fabrikası BURİŞ A.Ş. ile Gökçen Grup bünyesindeki firma sayısı üçe çıkar.

Özellikle otomotiv plastik sektöründe uzman ve lider bir kuruluş olan B PLAS A.Ş. , 1994 yılında Fransız Plastic Omnium firması ile ortaklık yaparak B.P.O. (B.PLAS - PLASTIC OMNIUM) Otomotiv Metal ve Plastik Yan Sanayi A.Ş. kurar ve otomotiv ana sanayi için metal, plastik enjeksiyon parçaları, araç kasası renginde boyalı plastik parçalar ve şişirme yöntemi (Blow Moulding) ile plastik gövdeli yakıt tankları üretmeye başlar.



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

Copyright © 2006 IAS Türkiye - CANIAS ERP