



İzmirli Cemdağ'dan Işık Saçan ERP

Mayıs 2007

2 ay gibi rekor bir sürede canlı kullanıma geçen aydınlatma armatürleri ve aydınlatma komponentleri sektörünün öncü isimlerinden Cemdağ Aydınlatma'nın; ERP seçimindeki titiz tutumu ve bu hızlı ilerleyişin altında yatan çalışmaları Yönetim Kurulu Üyesi Sina Cem ve Üretim Planlama Departmanı ve ERP Proje Yöneticisi Tolga Kuş bizlerle paylaşıyor.

cemdağ



1968 yılında balast üretimi ile faaliyete başlayan Cemdağ, 1980 yılında aydınlatma armatürleri ve aydınlatma komponentleri üretimi ile çalışmalarına devam ediyor.

Büyümenin getirdiği yoğunluğu ve iş süreçlerindeki karmaşıklığı standart yazılımlarla çözemediklerini gören firma yetkilileri, bu konuda ender görülen bir seçim ve analiz süreci sonunda ERP projesini başlattılar. Ön çalışmalarından, analiz süreçlerine; seçimden implementasyona kadar tüm proje süreçlerinde detaycı ve istikrarlı bir çalışma sergileyen Cemdağ yetkililerinden Yönetim Kurulu Üyesi Sina Cem ve Üretim Planlama Departmanı ve ERP Proje yöneticisi Tolga Kuş, A'dan Z'ye Cemdağ ERP projesini anlatıyor.

IAS: Cemdağ'ın ilginç bir kuruluş öyküsü olduğunu biliyoruz. Bize bu öyküden, büyüme sürecinizden ve bu büyümeyle birlikte yaşanan gelişmelerden biraz bahsedebilir misiniz?

Sina Cem: Cemdağ 1968 yılından beri faaliyet gösteren bir firma. Kurucumuz Mustafa Cem,

biz de 3 kardeş babamızdan sonra Cemdağ'ın 2. neslini temsil ediyoruz.

Şu an aydınlatma armatürleri ve aydınlatma sektörü için aydınlatma komponentleri üretiyoruz. Firma, kuruluş aşamasında balast üretimi ile başlamış. Balast üretimi ile başlamasının sebebi var. Biz aslen Bodrumluyuz. Babam okumak için Bodrum'dan İzmir'e geldiğinde bir çok firmada çalışıyor. Çıraklıktan ustabaşlığa kadar ve o dönemde balast üreten bir firmada da çalışıyor. Balast nedir?, Ne işe yarar?, Nasıl üretilir? gibi şeyleri öğreniyor. Bu dönemde okuluna da devam ediyor ama bir dersinden kalınca Bodrum'a geri dönmek zorunda kalıyor.

Bir arkadaşı ile para kazanmaya karar veriyorlar ve bir tekne satın alıp süngerciliğe başlıyorlar. Denizden sünger çıkarıyorlar. O dönemde Bodrum'da gençlerin yaptığı en favori mesleklerden biri süngercilik. Rekabetin de çok fazla olduğu bir meslek. Bakıyorlar Bodrum'da sünger yok. 9 metrelik bir tekne ile Marmara Denizi'ne gitmeye karar veriyorlar. İlk önce İmralı Adası'na gidiyorlar. Orası askeri bir bölge. Ordu önce izin vermiyor. Sonra bir şekilde izin alınıyor ve süngerciliğe başlıyorlar. O sene bayağı bir sünger çıkartıyor ve kazandığı parayla da bu şirketi kuruyor. Yani bizim sermaye denizin altından geliyor aslında.

Mustafa Cem birkaç dönem EBSO meclisinde görev aldı. İki dönem yönetim kurulunda görev aldı. Bir dönem Başkan Yardımcılığı yaptı. Ayrıca bir dönem Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nin başkanlığını yaptı. Aliğa Organize Sanayi Bölgesi'nin bir dönem mütevelli heyeti başkanlığını yaptı. Bu şekilde onun birçok sosyal faaliyeti var. Bu biraz işin tarihçe kısmı. »

"Hedefler ve ürün gamı büyüdükçe sorunlar artıyor. Sorunlar arttıkça standart programlar artık sizi kurtarmamaya başlıyor. Yani yazılım sıkıntısı bu büyüme ile başlıyor."



IAS: Cemdağ ERP kararı verirken neler düşündü, seçim kriterleriniz neydi?

Sina Cem: 1980'lerden sonra işin aydınlatma armatürleri kısmına başlıyoruz. O dönemde hiçbir yerli üretici yok Türkiye'de armatür konusunda. O günden beri ampul teknolojisinin gelişmesi, ampullerin daha da küçülmesi ve daha da çeşitlenmesi ile özellikle armatür konusunda çok ciddi bir şekilde büyüyen ve sürekli yeni ürünlere ihtiyaç duyan bir aydınlatma sektörü içerisindeyiz. Hedefler ve ürün gamı büyüdükçe sorunlar artıyor. Sorunlar arttıkça standart programlar artık sizi kurtarmamaya başlıyor. Yani yazılım sıkıntısı bu büyüme ile başlıyor.

Biz uzun yıllardır standart paketlerle çalışıyorduk ama işler daha karmaşık hale gelmeye başlayınca yazılım arayışı başladı. Bizde binin üzerinde yarı mamul var. Onun dışında baktık ki yeni ürünler yapmak zorundayız. Yoksa piyasada rekabet şansımız azalıyor. Her geçen gün daha büyüdüğümüzü gördük. Kullandığımız ya da araştırdığımız standart paketlerin en büyük sıkıntısı firmaların özel ihtiyaçlarını cevaplayamaması. Yani belki sadece ticari boyutta çalışan firmalar için sorun olmayabilir ama işin üretim boyutuyla ilgili bir çok standart paket

esnek olamıyor. Daha doğrusu çözemiyor bizim hiç bir sorunumuzu. Aslında uzun zamandır da bu konuyla ilgili girişimlerimiz vardı ama çok hassas bir konu, finansal tarafı ya da diğer yönleriyle ciddi bir yük getirebiliyor. İkincisi çok ciddi zaman gerektiren bir proje. Bizim kendi içimizde yaptığımız çalışmalar ve IAS'nin hızlı yapısı ile birkaç aylık çalışmayla iyi noktalara geldik. Ama bunun öncesinde bizim denemelerimiz oldu. Standart paketlerle gitmeye çalıştık. Fakat başarılı olamadık.

Bugün otomotiv sektöründe ne kadar ve ne kriterde parça varsa hepsi aydınlatma sektöründe de kullanılıyor. Dolayısıyla alüminyum, sac, galvaniz, alüminyum enjeksiyon, plastik vs. aklınıza gelebilecek otomotiv sektöründe ne olursa olsun bunların hepsi aydınlatma sektöründe de kullanılıyor. Aslında o anlamda beyaz eşya, aydınlatma, otomotiv bence sanayi kollarının en karışık olduğu üretim gruplarıdır. Beyaz eşya ve otomotivden hiçbir farkımız olmadığını düşünüyorum. Hatta bazen keşke beyaz eşyaya da girseymişiz dediğimiz oluyor. Aydınlatmanın da bu anlamda Türkiye'de çok geride kaldığını düşünüyoruz. »
"Bütün çalışanlara ERP'nin bir macera olmadığını anlatmak gerekiyor. Bunun bir reklam değil, bir ihtiyaç olduğunu anlattık. Herkesin bunu anlamasını sağladık. Projeye bütün bilgilerin ve desteğin verilmesini rica ettik bütün çalışanlardan."



IAS: ERP süreci öncesinde neler yaptınız?

Sina Cem: ERP konusunda çok başarılı bir analiz ve ön çalışma süreci geçirdik kendi bünyemizde. Önce şirketin içinde olmayan bir pozisyon oluşturduk. Bu pozisyon için Tolga Bey'i görevlendirdik. ERP projemiz ile ilgili her konuda onu yetkilendirdik. Öncelikle bilinçli olmak lazım yani bunun çok önemli olduğunu düşünüyorum. Tamamen bağımsız bir proje grubu oluşturduk. Yeni oluşturduğumuz departmanı "Üretim Planlama Departmanı" olarak nitelendirdik. Tolga Bey'i orada görevlendirdik. Tolga dedik 1.si programı araştırmaya başla. 2.si her yere dal, her şeyi sor. Bu arada bir toplantı daha yaptık ve dedik ki Tolga arkadaşımız her bölümde yetkilidir. Her şeyi soracak, cevaplarınızı bekliyoruz. Bunlar da çok önemli. Bütün çalışanlara ERP'nin bir macera olmadığını anlatmak gerekiyor. Bunun bir reklam değil, bir ihtiyaç olduğunu anlattık. Herkesin bunu anlamasını sağladık. Projeye bütün bilgilerin ve desteğin verilmesini rica ettik bütün çalışanlardan.

Bu departmanın 2 işi vardı. Programı araştırdılar ve bütün üretim bölümlerine girip çıktılar. Bu arada biz de kağıt üzerinde çözüp; program üzerinde çözemediğimiz sorunlarımızı oturup konuştuk. En sıra dışı örnekleri yaratarak, demo aldığımız programlardan bunları çözmesini istedik. Eğer cevap alamıyorsanız, sorunlarınızı çözemiyorsanız standart bir paketle gitmek de bence gayet mantıklı. Ama biz gördük ki bizim sorunlarımıza cevap veren kabiliyette programlar var. Ve bunları, bize en uygun olanları seçmek suretiyle eledik.

Ve düşündük biz bu iş için paralar harcayacağız ama bize bu programın faydaları ne olacak? Yani bunun da fizibilitesini yapmaları lazım kafalarında her hangi bir program arayışında olanların. Bizim ihtiyacımız olduğunu anladık net bir şekilde. Aslında geri kalanı için Tolga

Bey'in yapılan işlerle ilgili özet vermesi gerekiyor. Mamulün yapım aşamasındaki evrelerin program üzerinde ne kadar takip edilebildiği kısmı üzerinde durduk. Bu konuya hakim olmayan programları eledik.

Şunu yaptık mesela reçeteler verdik firmalara. Bizim armatürümüzün gövdesi var ama o armatür o gövde koduna ulaşana kadar, yarı mamul olana kadar ondan önce 4-5 işlemden geçiyor. Bunları konuştuk firmalarla bunlara kabiliyetli olanlarla tekrar konuşmaya devam ettik. Kendi reçetelerimizi çok ciddi bir şekilde oluşturduk. »

"Yönetimsel olarak işin ve ekibin arkasında durmanız gerekiyor. Eğer ekibinize güvenmiyorsanız kesinlikle bu işe girmemeniz gerekiyor. Eğer yanlış bir ekiple bu işe girerseniz her şey alt üst olur."



IAS: Sizde rekor bir hızla 2 ayda projenin canlı kullanıma geçtiğini görüyoruz. Üst yönetimin projeye desteği, proje başarısını etkileyen en önemli faktördür denir. Bu görüşe katılır mısınız? Sizde bu hızlı implementasyonda üst yönetimin etkisi ne oldu?

Sina Cem: Kesinlikle. Bazen motivasyonda düşmeler oluyor. Bazen zorlanmalar oluyor. Bunları da görüyoruz. Demokratik yöntemlerle değil ama zaman zaman baskıcı bir rejimle herkesi hedefe yöneltmek gerekebiliyor. Bunları yapmak lazım ve gerekirse bundan da çekinmemek lazım. Şirketlerde demokrasi aramamak gerekiyor bu tür konularda. Özellikle de çok ihtiyacımız varsa. Çünkü hissettirmeniz lazım bunu çalışanlarınıza. Bunun bir şov değil gereksinim olduğunu çalışanlarınıza benimsetmeniz lazım. O yüzden yönetimsel olarak işin ve ekibin arkasında durmanız gerekiyor. Eğer ekibinize güvenmiyorsanız kesinlikle bu işe girmemeniz gerekiyor. Eğer yanlış bir ekiple bu işe girerseniz her şey alt üst olur. Bir bilgi işlemciyle, bir IT'ci ile olacak işler değil bunlar. Kesinlikle bir endüstri mühendisinin veya bir makine mühendisinin bu işin içinde mutlaka bulunması gerekiyor. Ve eğer böyle bir departman kuruyorsanız bunun mutlak direk patrona bağlı tek bir yöneticisi olması gerekiyor. Bu şartlar dışında bence hiçbir şekilde çöremezsiniz. Bu departmanın genel müdür dışında hiç kimseyle bağlantısı olmayan ve herkesi sorgulayabilecek kabiliyette ve kapasitede bir departman olması gerekiyor. İnsan kaynakları çok önemli burada. Bu işin başında duracak kişi ve çözüm sağlayıcıdan gelen eğitmen de çok önemli. Mesela bizim projemize Ali Bey bakıyor. Birbirimizi anladıktan sonra her şeyin çok daha kolay ilerlediğini düşünüyorum. Özetlemek gerekirse bire bir yönetime bağlı ve bağımsız bir departman şart. »

"Bize özel bazı modüller geliştirildi. Tamamen bize özgü çözümler. Bunun anlamı bizim için gerekli çözümleri üretebiliyor ve üretebileceğini gösteriyor IAS."



IAS: Peki bugüne dönersek, CANIAS ERP beklentilerinizi karşıladı mı?

Sina Cem: Şu ana kadar karşıladı. IAS yerinde durduğu sürece de karşılar diye düşünüyorum. Çünkü beyin jimnastiği yapıyoruz, soruyoruz, soruşturuyoruz, belki bazı şeyler programın içinde mevcutta bulunmayabiliyor ama sonuçta gerçekten de istediğimiz şeylere ulaşıyoruz. Bazı özel isteklerimiz oldu ve bunu CANIAS dışında başka programlar karşılayamadı. Ve bu isteğimiz için bize özel bazı modüller geliştirildi. Tamamen bize özgü çözümler. Bunun anlamı bizim için gerekli çözümleri üretebiliyor ve üretebileceğini gösteriyor IAS. Şunu da söylemek lazım ki bu projeler bitmez. Her gün yeni bir şey görüyoruz. Yabancılarla da çalışınca sürekli yeni fikirler ve yeni uygulamalar görüyorsunuz. Bizim bu anlamda avantajımız da var. Yurt dışında birkaç firmanın temsilciliğini de yaptığımız için o şirketlerin kültürlerini tanıma ve onların iyi yönlerini kendimize örnek alma fırsatımız oluyor.

IAS: Tolga Bey siz Üretim Planlama Departmanı Yöneticisi olarak, Cemdağ ERP projesi ile ilgili nasıl bir çalışma planı yürüttünüz?

Tolga Kuş: Buraya gelmekteki amacım üretimi planlamak değildi. Tamamen analiz çalışması. Analiz çalışması ile paralel olarak program seçimi ve program seçiminden sonra olaya hızlı bir şekilde girmekti. Benim burada başarılı olmamın en büyük sebeplerinden bir tanesi de çalışanların istekli olmasıydı. Yönetimin aldığı kararlar ve yönetimin de desteği ile satış ve satın alma konusunda her türlü soruya kesin cevaplar aldım. Aldığım bilgiler ışığında doğru ve hızlı bir şekilde raporlama yaptım. Bu raporda da gördük ki bu proje doğru yönde gidiyor. İnandılar ama sonuçta lider olan insan bunu kişilere anlatamazsa bu hangi program olursa olsun bir başarı gelmiyor arkasından.

O konuda sorunsuz bu noktalara geldik. Hala daha bir şeyler öğrenmeye çalışıyoruz. Ürün ağaçlarımızı yaptık, üretim ve planlama ile ilgili bütün ürün ağaçlarımız tamamlandı. En alt seviyeden üst seviyeye doğru gidiyoruz şu anda. Enjeksiyon bölümünde bir iş emri çıkartabilecek ve enjeksiyonun MRP'sini çalıştırabilecek seviyeye geldik. Ama çok fazla da hızlı gitmek istemiyoruz; arkada çok fazla hata veya eksik bırakmamak için. Yılbaşından beri sevkiyatı yapıyoruz CANIAS ile. Sevkiyatı oturttuk şimdi envanter hareketine doğru çıkmayı tamamlıyoruz. Şu an en basit bölümlerini yapıyoruz sevkiyat olarak ama şimdi mal girişlerini, irsaliye girişlerini, irsaliyelerin mal girdi kalite kontrollerini yapıyoruz. Kalite planlarını girdik. Ondan sonra bunları özel hale getirip bunları uyarlamak kalıyor. Anahtar kullanıcıyı bulup bunları kullanırmak gerekiyor. »

"Yaşadıkça ortaya çıkan sorunlar var yani ama bunları CANIAS ile anında düzelterek, işleyişte aksaklık olmamasını sağlıyorum. CANIAS'ın geliştirme dili TROIA'nın gelecekte bize büyük avantaj sağlayacağını biliyorum."

IAS: 2 ayda canlı kullanıma geçilen bir ERP projesinden bahsediyoruz. Siz ERP'yi kurum kültürünüze oturtabilmiş ve tüm planlamayı baştan sona doğru yönlendirebilmiş firmalardansınız, hızlı ilerleyiş için özel çalışmalarınız oldu mu?

Tolga Kuş: Analiz ve örnekleme çalışmalarının üzerinde çok durduk. IAS İzmir ofisine gittik ve orada da canlı bir kullanım yaptık. Arkadaşlar orada çok yardımcı oldular. Enjeksiyonun ürün ağaçlarına girdim, rotalarını girdim. Aslında ben onu zaten daha önceden de görmüş, kullanmıştım. Burada yapılan analiz çalışmasının yanında IAS ile birlikte yapılan bir demo

çalışması da oldu. Demo için hazırladığımız veritabanında örnek oluşturduk. Daha sonra da bu veritabanını kullanıma açarak test edilmesini sağladık. Oluşturulan veritabanının yapısı ve CANIAS'ın yapısı da birbiri ile örtüştüğü için analiz süreci çok daha başarılı geçti.

Bir yandan ilerlemeye çalışıyorum bir yandan da kullanıcılardan gelen istekleri karşılamaya çalışıyorum. Bu hakikaten çok yorucu. Bir yandan da onların motivasyonunu yüksek tutmaya çalışıyorum. Beni en zorlayan şu anda bu. Bazı öngöremediğimiz ufak tefek sıkıntılar yaşanıyor. Çok farklı kalemler var. Fasonlar, hizmet faturaları var. Bunların da hesap planlarında farklılıkları var. Yaşadıkça ortaya çıkan sorunlar var yani ama bunları CANIAS ile anında düzelterek, işleyişte aksaklık olmamasını sağlıyorum. CANIAS'ın geliştirme dili TROIA'nın gelecekte bize büyük avantaj sağlayacağını biliyorum.

IAS: Ben aslında biraz daha başa dönüp teknik detayları ile projeyi sizden öğrenmek istiyorum. CANIAS ERP'nin hangi özellikleri sizin beklentilerinizle bire bir örtüştü? Evet demenizi sağladı?

Tolga Kuş: İlk başta duygusal olarak ben inanmıştım CANIAS'a. Sonuçta benim de bir bilgisayar, database ve ERP teknik altyapım var. Üçü birleşince kafamdaki soruların cevabını CANIAS karşılayınca ben karar vermiştim. Bizim hedefimiz 6 ay sonra programı kendi kendimize geliştirmek. Nasıl Norm Cıvata veya Bak Ambalaj bunu yapabiliyorsa biz de kendi kendimize yetebilmeliyiz. Versiyon değişikliğinde size gelmeliyiz sadece. Bunun için çalışacağız. Programı kendi içimizde çözüp geliştirmek hedefimiz. Şu an anda büyük ölçüde geliştirmelerimizi, bünyemize yeni katılan bilgisayar mühendisi arkadaşımız ile gerçekleştiriyoruz. »

"Her geçen gün artan rekabet ortamında kurumun gelişimi yakalayabilmek, hedef ve politikalarla uyumlu çözümleri bulabilmek için doğru yazılımın seçilmesi gerekir."

IAS: Son olarak ERP seçim sürecinde olan veya projeye yeni başlayan firmalar için önerileriniz neler olacak?

Tolga Kuş: Her geçen gün artan rekabet ortamında kurumun gelişimi yakalayabilmek, hedef ve politikalarla uyumlu çözümleri bulabilmek için doğru yazılımın seçilmesi gerekir. Seçilen ERP yazılımının kurumun mevcut insan gücü ve teknolojik alt yapısına uyumlu olması önemlidir. ERP yazılımının seçim süreci için öncelikle firma, ne istediğini bilen bölüm yöneticilerini oluşturmalıdır. Daha sonra işletmenin gereksinim analizi belirlenmeli ve kurum kendini tanımalıdır. Kurumun mevcut iş ve bilişim alt yapısı, her bir birimin görevleri, gereksinimleri ve eksiklikleri açıklıkla saptanmalı ve bir tasarım analizi yapılmalıdır. Yapılacak tasarım analizi, yeni sistemde görmek istenilen ve yapabilirliklerini hedeflediği alanları belirten, sistematik bir rapordur. Yapılan analizler sonucunda daha yakından incelenmesine karar verilen yazılım firmalarına taleplerimiz doğrultusunda nasıl yapılabileceğini gösteren bir demo talep edilmelidir. Bu süreci başarı ile tamamlamış yazılım firmalarının canlı örneklerini görmek ve yaşanmış tecrübeleri değerlendirmek için müşteri ziyaretleri yapılmalıdır.

Yukarıda saydığım değerlendirmelere ek olarak seçim aşamasında, yazılım firmalarının finansal durumlarını, güvenilirliğini, destek gücünü, sektörde tanınırlık düzeyini ve

teknolojik yenilikleri ne ölçüde takip ettiğini de dikkate almak gerekir. Son olarak yazılım maliyetleri de dikkate alınması gereken bir kriterdir. Bunu değerlendirirken de yazılımı aldıktan sonra danışmanı sadece konsept belirlemede, diğer geliştirmeleri kendi bünyemizde yapabilir özellikte bir yazılım seçmek gerekir. Biz bunların hepsini yaptık...

1968 yılında, CEMDAĞ Koll.Şti. adı ile kurulan ve Aydınlatma konusunda üretim, bilgi ve kalite yönünde üst düzeye erişen kuruluşumuz bu sektörde önde gelen firmalardan biri olmuştur. Tüm ürünlerinin, Avrupa standartlarına uygunluğunu TSE belgeleriyle belgelendirmiştir.

Cemdağ, TS-EN-ISO 9002 Kalite Sistem Belgesine sahip olup, iç pazardaki başarısını, uluslararası pazarlarda da kanıtlamaya gayret göstermektedir.

İzmir Güzelbahçe ve Çiğli Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nde bulunan fabrikalardaki faaliyetlerini tüketici istekleri doğrultusunda daha güvenli ve kaliteli ürün üretmeyi amaç edinmiştir.



Endüstriyel armatürler, benzin istasyonu armatürü, yol aydınlatma armatürleri, gömme armatürler, projektörler, etanj armatürler, kompakt ve tüp balast, yüksek basınç balast gibi bir çok farklı ürünü ABD, Almanya, Arnavutluk, Belçika, Bulgaristan, Çek Cumhuriyeti, Etiyopya, Fransa, Hollanda, Irak, İsrail, Kıbrıs, Kuveyt, Litvanya, Lübnan, Pakistan, Polonya, Portekiz, Romanya, Rusya, Tayvan, Yunanistan.gibi ülkelere ihraç etmektedir.

canias^{ERP}

[yukarı](#)

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

Copyright © 2006 IAS Türkiye - CANIAS ERP