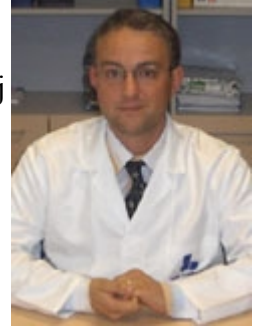




Ambalaj sektörünün güçlü ismi BAK Ambalaj'ın CANIAS ERP ile gelen başarı hikayesi...

Ağustos 2006

1973 yılında ambalaj sektörüne baskılı ve baskısız kağıt torba üretimi ile başlayan ve günümüzde gıdadan temizlik ürünlerine, meşrubattan audio-video kaset sektörüne kadar bir çok sektör için ambalaj üreten BAK Ambalaj üretimdeki bu kalitesini ve yıllık 15.000 tonu geçen kapasitesini 2003'den beri CANIAS ERP ile yönetiyor. BAK Ambalaj, CANIAS ERP'nin sunduğu avantajlarından yararlanarak, yüksek kalite standartlarına sahip flexible ambalaj sektörünün dünyada önde gelen kuruluşlarından biri olma vizyonu ile sürecine devam ediyor. Biz de bu vizyonun oluşmasına önemli katkıları olan, BAK Ambalaj Bilgi İşlem Müdürü ve CANIAS ERP Proje Sorumlusu Mehmet Fatih Ilgar ile BAK Ambalaj'ın ERP sürecine ilişkin bir sohbet gerçekleştirdik. Mehmet Fatih Ilgar'a BAK Ambalaj'da CANIAS ERP ile yaşanan değişim sürecini sorduk ve başka söze gerek kalmadan Fatih Bey samimi ve esprili üslubu ile bir çırpıda dünden bugüne BAK Ambalaj'ı ve CANIAS ERP'nin kazandırdıklarını anlattı.



"Tamam" arkadaşlar başarmış...

Bu soruyu klasik cevaplamayacağım çünkü bizim hayatımızda CANIAS ERP ile çok şey değişti. 2003'lerde CANIAS'tan önce ERP arayışındayken, bir çok firma ile görüştük ve istediğimiz verimi alabileceğimiz bir program bulamadık. Bir süre sonra bir haber geldi İstanbul'dan

- "Çok güzel bir ekip bulduk, hem de Türk ERP'si" diye.

Çok şaşırдық önce, o senelerde ERP yazılımı konusunda Türklerin de söz sahibi olacağını

düşünmüyorduk. Açık söyleyeyim önce ben inanmadım. Sonra tanıştık IAS ekibi ile, anlattılar bize kendilerini, ürünlerini uzun uzun. Orada

"Tamam" dedim "Arkadaşlar başarmış".

"Ambalaj sektöründe ERP'ler hantal kalıyor diye düşünülür ama CANIAS'ın bir özelliği var..."

Ambalaj sektöründe hiçbir zaman ambalajını bastığınız markaları satmazsınız. Aslında siz elinizdeki filmi, mürekkebi satarsınız gerçek anlamda. Bu sektörün farklılığı sebebiyle ERP'lerin sektöre uymayacağı, biraz hantal kalacağı düşünülür. Biz de öyle düşünüyorduk. Seçim aşamasında pek çok yazılım inceleyip bir türlü bir karara varamamızın sebebi de bu aslında. Ama CANIAS ERP'nin çok önemli bir özelliği var: "müthiş esnekliği". Proje sırasında BAK Ambalaja göre değişecek yerleri bulduk ve kolayca bu değişiklikleri yaptık.

"CANIAS ERP ile birlikte yepyeni kavramlar hayatımıza girmeye başladı"

CANIAS ERP ile birlikte hayatımıza yepyeni kavramlar girmeye başladı. Mesela öncesinde içerde arkadaşlar "Spekleri alıyorum" diyorlardı. Yani "İşin formülü ne?", "Ne kadar mürekkep, hangi mürekkep nerede kullanılacak?" sorularının cevaplarından bahsediyorlardı. Aslında ürün ağacını söylemeye çalışıyorlardı. CANIAS ERP'den öncesinde de bir yazılım kullanıyorduk fakat işletmenin hayatında ürün ağacı diye bir kavram yoktu. Kullanılacak malzeme listesiydi onlar bizim için. Ürün ağacı değildi. CANIAS ile beraber ürün ağacı, rota gibi standart ve yeni kavramlar hayatımıza girmeye başladı.

Mesela projenin başlangıcında ürün ağaçlarını elden geçirirken soruyoruz;

- "Ne kadar boya atacaksınız?"
- "Bilmiyorum 10 kilo yazalım" diyorlar.
- "Niye 10 kilo yazıyoruz?" diyorum;
- "Öyle yazalım onlar (operatörler) ayarlıyor nasıl olsa" diyorlar.

Ayarlayan kaynağı buluyorsun.

- "Ne kadar mürekkep atıyorsun?" diyorsun.
- "2 tas bundan 3 tas şundan" diyor.

CANIAS ERP ile beraber sistemin temelinde yer alan ürün ağacı, rota gibi kavramların gereği olarak, temel verilerin düzgün bir şekilde kayıt altına alınması bugün bir çok noktada büyük düzen getirdi bize.

"Analiz süreçleri sancılı ama çok gerekli"

Bizde analiz süreci oldukça sancılı geçti. Ambalaj sektöründe işi öğrenmek 6 ay sürüyor. 6 ay herkese sen ne yapıyorsun diye sormak gerekiyor. Bir de işin üzerine değişime karşı yaşanan direnç eklenince iş iyice zorlaşıyor. Kimse bildiğini anlatmak istemiyor. Bazen toplantılarına katılıp kafalarını karıştırmak gerekiyor. Sonra anlatıyorlar doğrusunu, "Sen anlamamışsın" diyerek.

Mesela paketlemenin işi belli. Ürünü alacak, kutunun içine koyacak, üzerine etiket yapıştırıp gönderecek. Analiz sürecinin hepsi bu kadar. Paketlemeye sorduğumuz zaman her müşteri için farklı yaptıklarını söylüyorlar. Farklı müşteriler için farklı tanımlar yapıyoruz sisteme. "Paketlemede kullandığın malzemeyi, sarfları yaz" dediğimiz zaman "Çok işim var yapamam" diyor. Biz de şöyle bir rapor hazırlıyoruz. "Paketlemede bu kadar paketleme yapılmış, bu kadar paket için tek kişi çalışsa olur." diyoruz. İşimiz çok diyenleri çağırıp, raporları gösteriyoruz. Sen sarfları yazsaydın o da gözükecekti ve böyle rapor çıkmayacaktı diyerek yaptırmaya çalışıyoruz.

Analiz süreci çok zor olmakla birlikte işin en can alıcı kısmı.

ERP uyarlaması başlangıcında ilk yapılması gereken işlemlerden bir tanesi de eski sistemde depolanmış verileri yeni sisteme işlemek. Bu iş el emeği ile yapıldığı zaman çok efor ve zaman gerektiren bir iş. Fakat elektronik veri transferi sayesinde eski sistemden veriler direkt olarak yenisine aktarılabilir. Ayrıca CANIAS ERP'nin tüm veritabanı programları ile uyumlu çalışabilmesi de işi çok kolaylaştırıyor.

"Projenin ölçüm kriterlerini belirledik ve performans hedeflerine koyduk."

» Müşterimiz diyor ki;

["BAK Ambalaj, CANIAS ERP'nin sunduğu avantajlarından yararlanarak, yüksek kalite standartlarına sahip flexible ambalaj sektörünün dünyada önde gelen kuruluşlarından biri olma vizyonu ile sürecine devam ediyor."](#)

Mehmet Fatih Ilgar

BAK Ambalaj Bilgi İşlem Müdürü

Şimdi siz marka satmıyorsunuz, üzerindeki filmi, artı renkleri satıyorsunuz demiştim. Sektörümüzdeki yabancı şirketler bunları üretirken tutkalları bile gramajına kadar yazmışlar. Bizde de bunları CANIAS ERP ile yapabileceğimizi görünce yönetim insanlara karşı biraz baskıda bulundu. CANIAS çalışanlarımızın performans hedeflerine konuldu. Performans değerlendirmesi yapılırken 100 üzerinden %60'ı CANIAS'a göre veriliyor. CANIAS'a katkısı varsa notu fazla, ayak diriyorsa az not veriyorsunuz. Bizim ERP projemizin başarıya ulaşmasında ki en önemli faktörlerden biri bu bence. Siz performans koymadığınız hiçbir ERP'yi bir noktaya getiremezsiniz.

Bekbak diye bir tesisimiz daha var. Orada yaptığımız incelemede gördük ki ne saflar doğru, ne iş emrine girişler doğru, kafadan atıyorlar. Biz denge tablosu yapmaya çalışıyoruz. 800 ton

yazmış 8 kilo yazacağı yerde. Böyle yanlışlık olur mu? Oluyor. Baktık olmayacak. Biz bunu performansa koyuyoruz dedik. Verimlilik raporu yapacaksınız, elle yapmanız mümkün değil. Yazılmaz denilen rapor CANIAS ERP ile iki saatte bitti. Onlar da bazı süreçlerdeki iş emirlerini girmediklerini fark ettiler. Tabi ki bu performansı etkiliyor. Mesela farklı bir film kullanıyorsunuz. O filmi dizmek başka bir iş, filmi dizecek makina farklı. Ama iş emrinin içinde yok. Birim operatörü performansını etkilediği için iş emri istiyor artık

"Stok sorunu biter mi?"

Stok sorunu ancak elinizde güzel bir yazılım varsa bitiyor. Mesela eskiden bakım ambarımızda ne nerede belli değildi. Şu anda bakım operatörleri iş emrine malzeme çıkıyor ve artık maliyetlendiriyoruz. Bu kadar güzel gelişmeler var.

Ayda 650 civarında iş emri dönüyor. Bakarsan ortalamaya günlük 25-30 civarında iş emri veriliyor. Bu ne demek: Filmlerde kat sayılar var. Eğer bir torba ambalajı yapıyorsan 4 kattan oluşur. Yani 4 tane değişik film vermek gerekir ona. Birbirine yapıştırıyorsun, baskıyı yapıyorsun tek bir ambalaja dönüşüyor. Şimdi tutkalı ayrı, mürekkebi ayrı, filmi ayrı. 80 değişik filmi adamlara vermek zorundasın. Sadece 1 günde olacak bir şey bu. Bir de yüksek sezonda böyle 80-100 adetle kurtulamazsın. Günlük dönen tonaj 320 tonun üzerinde. Yani filmi veriyor, iadelerini alıyor. Ambar bunu 2-3 kişiyle yapıyor şu anda. Şöyle bir ürün var, şu rafın şu köşesinde diyor sistem, tak buluyorsun.

"Maliyet Analizi artık çok kolay"

Biz nerelere kadar geldik. İşletmeler ancak maliyet yaptıkları zaman önlerini görebilirler öyle değil mi?. ERP'den daha doğrusu CANIAS'tan önceki dönemde biz biraz karanlık yolda gidiyorduk. Teknik imkansızlıklar ve çok fazla data vardı. Bu kadar kep kullanılmış, bu kadar film kullanılmış, bu kadar ürün çıkmış bu çıkamaz deyip dengeden gidiyorlardı. Bir kişi bütün iş emirlerinin üzerinde yaklaşık 15 gün uğraşiyor, ondan sonra maliyeti budur diyorlardı. Eskiden birim maliyet formu diye bir şey varmış. Satış doldurmuş, ve giderler orada kullanılacak film gibi bilgileri bildikleri fiyattan yazar, maliyeti belirlerlermiş. Parteli, aylık satın almasını, dönem artışlarını takip etmediniz; dönem sonunda maliyet analizi yapmanız kadar saçma bir şey yok. Ne maliyeti yapıyorsun, neye göre yapıyorsun.

Ama artık maliyetler tek bir tuşla önümüze geliyor, ayrıca zaman harcamamıza gerek yok.

"Yabancı kaynaklı ERP'lerde muhasebe ayağı sancılı oluyor"

Mevzuat da ise rakiplerimize oranla çok büyük bir avantaj sağlıyoruz CANIAS ERP sayesinde. Özellikle Türk mevzuatı kendine has özelliklere sahip olmasının yanında çok sık değişikliklere uğruyor. Mevzuatın iyi takip edilmesi ve bu değişikliklerin uyarlanması ise IAS'nin marifeti.

Esasen muhasebe de geldiğimiz son noktada; bütün malzemelerin sayımını yaptık geçen ay.

Sayım da fark girilecek bir şey bulamadık. Stok modüllerini açtığımızda eldeki verilerle karşı karşıya getirdiğinizde aynı. Bakım deposunda yaklaşık 3600 çeşit kullanılacak, 6500 kullanılmayan malzeme var. Stok devir hızı çok düşük. Disk gibi makina yedek parçalarını elinizde tutmak zorundasınız. Eskiden tutarlama işlemlerinde kendi denge tablolarına fiş işliyorlardı. Şimdi gerçek zamanlı stok takibi yapabiliyoruz CANIAS ile.

"Muhasebe kontrol departmanı olmaya başladı."

İlk kez bu ay envanter kaydını direkt sistemden açacağız. Film ambarını mürekkep ambarını gerçek anlamda oranladık. Filmde inanılmaz bir iyileşme var. Silindir işleyen fabrikamız da holding bünyesinde. Bazen fazla yada eksik fatura kesebiliyordu. Bu farkları tek tek faturalara bakarak buluyorlardı eskiden. 7000 tane faturaya tek tek bakacak bir mekanizma yoktur. Sonra orada fatura kontrolü devreye aldık. Şu anda silindir maliyetleri hesaplanabilir durumda. Ay sonunda muhasebe sadece kontrollerini yapıyor. Muhasebe kontrol departmanı haline gelmeye başladı. Daha yeni yeni olması gereken konuma geliyor.

"Öncesinde yazmakla yetinen şirket silindir de fatura kontrol yapıyor."

Bizim depo işleyişimiz diğer sektörlerden biraz farklı. Bu büyüklükteki bir firma için kapasite aşımı oluyor herşeyden önce. 20.000 tane belki hiç kullanılmayan silindir var ve bunu rapordan görebiliyoruz. Ambar hergün 80-100 tane silindir işletiyor, gönderiyor, 80-100 tane alıyor, bir de içeriye silindir veriyor. Silindir de hemen işlenmiyor. Bir silindirin işlenmesi 15-20 gün kolay değil. Bunu da şu anda CANIAS'tan takip ediyorlar. Dört kişilik ekiple bunları yönetiyoruz. Dönem başı sayım yaptık, hepsini saymamız üç ay aldı. Dönem başı sayımı bir kez yapıyoruz, sonra iş hareketleri doğru tutmaya kalıyor. Her gün dikkat edilmesi gerekiyor. Silindir ambarında bir de mali boyut var. Öncesinde yazmakla yetinen şirket silindir de fatura kontrol yapıyor. Bu ciddi bir aşama.

"Üretim modülü kusursuz işliyor"

Biz CANIAS ERP'de üretim modülünü en iyi çalışan yer diye duyduk öncelikle. Sonra anladık ki her modül çok iyi çalışıyor ama üretim modülü kusursuz işliyor. Böyle olunca üretim de çok zorluk çekmedik. Üretimde de eklemelerimiz oldu tabii. Mesela ambalaj sektörü için fire meselesi vardır ona çözüm getirdik. TPM geliyor aynı şekilde. TPM projesi için CANIAS onun veri tabanı olmaya başladı. İyileştirme yapılacağı zaman hangi makinada ne kadar duruş olmuş, ne kadar süre ve ne kadar kayıp var bakılıyor. Ona göre hangi yatırımı yapmamız gerektiğini bize söylüyor sistem. Bütün TPM'in beslenme kaynağı data anlamında CANIAS oldu. Amaç da oydu. Yazılımınız böyle şeylere hizmet edebilmeli.

Üretimden veri toplamayı da biz şu anda operatörlerimizden yapıyoruz. Bilgilerimizin takibini yapıyorlar. Üretim kısmı da gerçekten beklediğimiz nitelik de çalışıyor. Şu anda tepeden tırnağa her şeyi kontrol ediyoruz. Çıkan miktarlar, fire miktarları, çapraz kontroller. Hata yapmak mümkün değil CANIAS'la.

"Hedefimiz; konsolide bütçe"

BAKİOĞLU Holding bünyesindeki diğer firmalarda da ERP tam anlamıyla uygulanmaya başladığı zaman farklı projelerimiz var, BAK Ambalaj lokomotif. Diğer firmalarımızda uygulama yılbaşında başladı. Hepimiz aynı noktaya geldiğimizde konsolide bir bütçeden bahsediyor olacağız. Bizim zamanında saçımızı başımızı yolup dataları orada burada aradığımız şeyleri hepsini aynı veri tabanı üzerinde, farklı firmalar olarak görüp, bu raporları alıyor olacağız. Bizim hedefimiz o.

Biz bütçemizi baskı yaptığımız markalara göre yapmıyoruz. Aynı filmi kullanan benzer ürünleri seçip, malzeme gruplarına göre bütçe yapıyoruz. Bunlar da önemli tabii. Bütçe de ayağa kalktı, düzenlendi. Kolay bir iş değil. Bütçede 300 kalem mal var, bu 10.000 tane mala karşılık geliyor aslında. Bunların her birinin ürün ağacının düzgün yapılıp, tutkalının, operasyonlarının doğru girilmesi gerekiyor. Oradan veri alıp, satın alma bütçesi oluşturuyorsun ama CANIAS'ta sadece satış bütçesi giriyorsun. Gerisini kendisi yapıyor. Ürün ağacın, Rotan sağlıklıysa diğer bütçeleri kendisi yapıyor.

Diğer hedeflerimiz şöyle: Tedarikçi için online mutabakat geliyor. Tedarikçi değerlendirme adresi var, ona göre puan alacaklar. Orada da askeri denetimler başlayacak. Bazı müşterilerimiz ürüne göre tolerans değeri istiyordu. Orada bir iyileştirme yaptık. CANIAS ERP firma bazlı tutuyor tolerans değerini. Müşterimizin bir malzemesi %5 öbür malzemesi %8. Ürün bazlıya çevirdik biz de. Sistem oradan akıyor zaten. Üretim planlamada en son hedeflerimizden. Kapasite planlama için gerekli çalışmalar yapıldı.

Biz tüm bu çalışmaları yaparken CANIAS ERP'nin yeni versiyonu çıktı. Şimdi son versiyon CANIAS ERP 602'yi aldık, inceledik; 601 versiyonunda yani bizdeki mevcut yazılımda karşılanmayan gelecek ihtiyaçlarımızın çoğu yapılmış. Tabii ki IAS durmaksızın ilerliyor, gelişiyor. Onlar da bütün sektörlerle çalışıyorlar ve bütün sektörlerden edindikleri bilgileri tecrübeleri de programa dolayısıyla bizlere yansıtıyorlar. En başta da dediğim gibi gerek profesyonel ekibi için gerekse CANIAS ERP versiyon 602'nin her yönü ile diğerlerinden farklı özellikleri için bir daha söylüyorum;

- "Arkadaşlar bu işi yine başarmış".

BAK Ambalaj 2000 m2'lik bir tesis olarak baskılı ve baskısız kağıt torbalar üretimiyle 1973'te ambalaj sektörüne adım atan BAK Ambalaj, üç sene sonra makine parkını genişletip, makarna sektörüne hizmet vermeye başladığı büyümesini, Toz gıda, bisküvi, kuru gıda, makarna, cips, çerez, çikolata, şekerleme, dondurma, içecekler, dondurulmuş gıda, piliç, ekmek, taze sebze ve unlu gıdaların yanısıra hijyenik ve kimyevi ürünlerin de ambalajını müşterilerine sunan BAK Ambalaj pazarın sürekli değişen gereksinimleri için müşteri odaklı yaklaşım ve profesyonel ekip çalışması ile hızlı, güvenilir, yüksek kaliteli ürün ve hizmetlerini sürdürmektedir.



Günümüzde İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nde 16.500 m2'si kapalı olmak üzere toplam 22.000 m2'lik alanda faaliyetlerini sürdüren BAK Ambalaj, sahip olduğu değerleri her geçen gün büyüterek çağın teknolojisini yakalamıştır. In-line laminasyon ve cold seal ünitelerini de içeren 7 - 10 renk arasında toplam 5 rotagravür baskı, 4-8 renk arasında flesko baskı, solventli ve solventsiz olmak üzere 3 laminasyon, 10 dilme, 8 torba, 4 mikroperfore makineleri ile gıda ve temizlik ürünlerine yönelik fleksibil ambalajları, otomatik paketleme makinelerinde kullanılmaya uygun bobin ve torba halinde müşterilerine sunmaktadır.

Kalite bilincini ve sürekli gelişmeyi şirket kültürü olarak benimseyen BAK Ambalaj, 1996 yılından bu yana Bureau Veritas kuruluşundan ISO 9002 Sertifikası; 1997 yılından itibaren AIB (American Institute of Baking) kuruluşundan alınan, Gıda Güvenliği ve Hijyen yeterliliğini (haccp, pest kontrol...) belgeleyen Sertifikaları ve Türk Gıda Kodexine uygunluğu ile Toplumsal Sorumluluğunu da yerine getirmektedir.

BAK Ambalaj esnek üretim yapısı, topluluk şirketleriyle sağladığı yatay ve dikey entegrasyonu, deneyimli ve uzman çalışanları, yıllık 15.000 tonu geçen üretim kapasitesi ile gıdadan temizlik ürünlerine, meşrubattan audio-video kaset sektörlerine kadar hizmet sunmaktadır. Aralarında Nestle, United Biscuits, Unilever, Group Danone, Coca Cola, Dr. Oetker, Eti, Ülker, Griesson, Unichips gibi devlerin bulunduğu 200'ü aşkın firma BAK Ambalaj'ın yurt içinde ve dışında referanslarını oluşturmaktadır. 1998'den beri İMKB'de işlem gören hisse senetleri ile kazandıklarını halkıyla paylaşan BAK Ambalaj, her geçen gün daha da büyüyerek güçlenmektedir.

BAK Ambalaj, rekabet avantajlarına ve yüksek kalite standartlarına sahip olarak flexible ambalaj sektörünün dünyada önde gelen kuruluşlarından biri olma vizyonu ile sürecine devam etmekte, güvenli adımlarla ve sahip olduğu değerler doğrultusunda ilerlemektedir.

Tel: 0.232.376 74 50 - Faks: 0.232.376



[yukarı](#)

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

Copyright © 2006 IAS Türkiye - CANIAS ERP