



Bilişimin değerini ilk günden anlamış ve bu bilinçle sektördeki başarısını CANIAS ERP ile perçinlemiş bir firmanın : İNKA Fixing'in başarı hikayesi...

Kasım 2006

1986 yılında kurulan İNKA Fixing, 1990 yılında Yapı Bağlantı Elemanlarını üretim programına aldı. 1995 yılından itibaren de kelepçe, dübel ve askı sistemlerinde ihracata başladı. Sürekli geliştirdiği ürün ve hizmet kalitesi ile ihracat hacmi her geçen gün artarak sürdü. Şu anda üretiminin %70'ini ihraç eden İNKA Fixing'in bu başarı grafiğinin yaratıcılarından Genel Müdür Haluk Arıcan ile yaptığımız söyleşide Haluk Bey, genç girişimcilere ışık tutacak işe başlayış öyküsünü ve İNKA'nın kuruluşundan bu yana yaşanan gelişmeleri anlattı.



IAS: 1990'dan beri yapı bağlantı elemanları üreten İNKA, teknolojik alt yapısı, müşteri memnuniyetine verdiği önem, ürün kalitesi ve çeşitliliği, çevreye karşı duyarlılığı ve sürekli iyileştirme vizyonu ile sektörünün lider kuruluşu. Bu konuma nasıl geldiniz ve şu an İNKA'nın durumunu nasıl değerlendirirsiniz?

Haluk Arıcan: Benim ilk işe başladığım fabrika bir dövme ve talaşlı imalat fabrikasıydı. İşe ilk başladığımda gördüm ki burası bir fabrika değil büyük bir atölye. Dolayısıyla fabrika ortamında çalışma beklentimi orada bulamadım. Söylediğim 82 yılı. O zaman daha bilgisayarlar yeni yeni sanayide kullanılmaya başlanıyordu. Şu anda da ortak olduğumuz Kerem Bey dahil birkaç

arkadaş bilgisayar konusuna çok meraklıydık, daha reel verilerle yol almak istiyorduk. Fabrikadakiler ise biz "bu ay çok iyiyiz, çok çalışkanız" gibi hissi yaklaşımlarla olayları ifade ediyorlardı. Elimizdeki kapasitenin, fabrikanın veya yatırımın karlılığı ve üretkenliği hiç konuşulmuyordu. Bizim oraya giriş nedenimiz biraz farklı. Fabrikanın genel müdürü ileriye düşünen bir yöneticiydi. Şu anda da bizim danışmanımız. Almanya'da okumuş, oranın sanayisini bilen, Türkiye'ye de o sanayiye getirmek için çok çaba gösteren birisi. İyi niyetine rağmen fabrikadaki kadro, işletmeyle daha üst yönetim kademelerine getirilmişler ama yetersiz kalmışlar ve bunun farkında değiller. Koltuklarının derdine düşmüşler. Yöneticilerin birbirini koruduğu bir ortam var. Ama rakamlar yok hiç ortalıkta. Yeni yatırımlar yapılmış ama iyi planlanmadığı için işletme iyice karışmış. Bunu kotarmak için de Kanadalı bir danışmanlık firmasıyla anlaşmışlar. Onlar; kurumsallaşmanızı ilerleteceksiniz, yeni mühendisler alacaksınız, demiş. On ya da on beş kadar yeni mühendis aldılar. On beş tane okulunu yeni bitiren insan, koltuğundan başka bir endişesi olmayan insanla çarpışınca ortalık birden karıştı. Ben de yeni gelenlerden birisiydim. Biz elimizden geldiğince olaya bilimsel olarak yaklaşıp, sonucu bilimsel ifade etmek çabasındayız. »

"İlk kez "Tezgah verimliliği nedir?" "Gerçek çalışma saatleri nedir?" ölçümlemeye başladık."

İlk kez, "Tezgah verimliliği nedir?" "Gerçek çalışma saatleri nedir?" ölçümlemeye başladık. Tabi rakamlar çok kötü. Ve o eski tutucu yönetim ile çatıştık. Ben bir çalışma grubu önerdim ve o çatışmanın sonucunda bir çalışma grubu kuruldu. Çünkü süreci göremiyordunuz. Siz bir yerden sorumlusunuz, ben bir yerden sorumluyum. Süreci izleyip de problemin nerede olduğunu ortaya çıkaramıyorsunuz. O çalışma gurubuna her bölümden birisini aldım. Şimdi swot analizi denilen şeyi o zaman biz ismini bilmeden yaptık. Ben üç ay içerisinde fabrikayı olması gereken yere getireceğim demiştim. Yönetim bunu destekledi. Biz 3 ay içerisinde belli bir plan çerçevesinde bunu hayata geçirmeye kalktık. Ama bu 3 ay içerisinde üretim hep aşağıya doğru gitti. Tabi burada eski yöneticilerin birbiri ile dayanışması ve bir takım ayak oyunlarının büyük etkisi var. 3 ay sonunda beni görevden aldılar. Benim yerime birisini getirdiler. Birkaç ay sonra üretim yükselmeye başladı sonuçta biz başarısız olduk. Onlar başarılı olmuş oldu. Ben bunu pek kaldıramadım.

IAS: Yaşadığınızı bu olaylar girişimcilik yönündeki en önemli motivasyonuz oldu öyleyse »

"İlkokul mezunlarından şirket kuracağım, görün bakalım nasıl olacak, dedim."

H. A.: Türkiye'de çok dinamik insan gücü var. Sistem ve organizasyonun tamamen dışında. Bir kere sistem ya da organizasyonun ne demek olduğunu bilmiyor. Bu çok tehlikeli bir şey tabi. Eğer biz Türkiye'deki insan potansiyelini böyle bir sistem ve organizasyonun içine sokabilirsek çok başarılı oluruz diye düşünüyordum.

Mesela çalıştığım fabrikada başarısızlığın nedeni hep işçiler olarak gösterilirdi. Ama aynı insan başka bir ülkede yılın işçisi seçilebiliyor. İnsana yaklaşım çok önemli, insanların değerli olduğunu bilmek lazım. Ortada bir hata olduğu zaman genelde suç gariban insanın üzerine kalır. Koltuk endişesinde olan insanlar için, bu hatayı tezgah başındaki insanlara çıkarmak çok kolay. Hatanın kaynağını bulmak gerek oysa. Onun için bu sistem konusu hep benim kafamdaydı.

O zaman işe eleman alırken sadece okul ya da yabancı dille ilgili kriterlere bakıyorlardı. Ama

insanla ilgili kriterler aranmıyordu. Ben de "ilkokul mezunlarından şirket kuracağım, görün bakalım nasıl olacak"dedim. 86 yılında İNKA'yı kurdum. Ama bu üretim mutlaka sayıları yüksek olan bir üretim olmalı ki otomasyona dönük bir şeyler yapabilelim. Onun üzerine bu işe başladık. Hep o sistemin ön planda olması, insanın değerli olması ile ilgilendik. Biz hiç bir zaman insanların hataları ile uğraşmadık. Sistemin hatalarına odaklandık. »
"Daha 60 kişilik bir şirketken MRP yatırımı yaptık."

IAS: *CANIAS ERP öncesine dönersek. Yaşadığınız problemler nelerdi? Neden bir ERP yazılımı arayışına girdiniz?*

H. A.: İNKA'yı kurduktan sonra sistemi inşa etmek lazımdı. O zamanlar başka başka programlar kullandık. MRP tarafı olan ama çok eksikleri bulunan bir program ile başladık. 1996'larda daha 60 kişilik bir şirketken MRP yatırımı yaptık. Dedim ya bizim için sistem esastı çünkü. Gerek bilgisayar gerek altyapı ayağına çok para harcadık. Bu işin geleceği orada. Biz bunu o zaman görmüştük. Doğru bir tespitti ve hala da doğru. Bu yatırımı yapmayanlar kazanamaz. İlk program bize çok fazla cevap veremedi. Ondan sonra kendi kendimize maliyet programı yazdık. Şirket 94 yılından beri ihracat yaptığı için fiyatlar çok önemli. Yurtdışındakiler işçiliği hammaddesi ne kadar diye soruyorlar. Ben excel de bir maliyet programı yazdım ama zamanla devasa bir kütle haline geldi. Bir yerini değiştiriyorsun, her şey değişiyor. Kontrol etmesi ve güncellemesi zor. »
"Türkiye'de herşey paranın yönetilmesine odaklanmış. Kime gitseniz muhasebe programı vardır orada ama üretim programı yoktur."

Ondan sonra başka bir program aldık. O zaten hasbel kader bir programdı. Türkiye kökenli bir programın başarılı olma şansı yok bence Türkiye'de. Çünkü Türkiye'de herşey paranın yönetilmesine odaklanmış. Kime gitseniz muhasebe programı vardır orada ama üretim programı yoktur. Avrupa'da durum bunun tam tersi. Muhasebe şirket dışında tutuluyor ama genelde üretimle ilgili bir program bulunuyor. Doğrusu da o zaten. İki program da çalışıyor. Siparişleri oradan girip buraya aktarıyorsunuz. Bu da bizim için büyük bir sıkıntı tabi. Orada bizim muhasebe programı da çatlayıp patlıyor. Onu güncellemeye çalışıyoruz. Bu arada ciddi bir iş birikimi oluyor. Maliyeti nasıl yaparız, satın alma siparişlerini sisteme nasıl bağlarız derken, başka bir program kullanmaya başladık. Almanya'da bir ERP yazılımından geliştirilmiş bir program. Onda farklı departmanların entegrasyonu az çok vardı. Onunla bayağı uğraştık. O bize belirli bir bilgi birikimi kattı. Birkaç sene de öyle idare ettik.

Bu işin böyle parça parça olmayacağına karar verdik. Ne istediğimizi bildiğimiz için kendimiz çözelim sorunu dedik. Bir yazılım şirketi kurduk önce. Ama bu işler zor. ERP arayışına başladık yeniden.

IAS: *Epey sıkıntı çekmişsiniz ama önemli tecrübeler de kazanmışsınız anlaşılır. Peki CANIAS ERP'nin de içinde bulunduğu son seçim sürecinden bahsedebilir misiniz biraz?*

H. A.: O sırada 2 firma bizim isteklerimizi karşılayacağına bizi ikna etti. Biri IAS idi. Diğer firma programı veririz, bir de adam veririz gerisini siz çözersiniz mantığındaydı. Bizim isteklerimizi tam olarak karşılayabilen tek firma ve yazılım IAS ve CANIAS ERP idi.

IAS: *Biraz daha açarsak neden IAS ve CANIAS ERP seçildi?*

H. A.: Neden IAS kısmı; o sırada karşılaştığımız ekipler içerisinde buna bir yazılım gözüyle değil de bunun bir proje olduğunu algılayan bir ekip olmasıdır. CANIAS ERP'nin diğer bir farkı da diğerleri gibi para yönetimine dayalı olmayan yani muhasebe çıkışlı olmayan bir yazılım çözümü. Türkiye'de para yönetimi, enflasyon yönetimi, kasa ve cari hesaplar önemli olduğu için Türk kökenli yazılımlar muhasebe odaklı çözümler üretiyorlar. Aslında bu süreç üretim ve maliyetin üzerine oturması gereken bir süreç. Diğerlerinin başarısızlığının nedeni o. Ben CANIAS ERP'de onu gördüm. CANIAS ERP'de üretim ve maliyet odaklılık vardı. En önemli faklar bunlardı.

IAS: *CANIAS ERP'nin işinize nasıl katkısı oldu?*

H. A.: Sanayi toplumunun veya sanayi işletmesinin organize edilmesi için sanayi kültürü şart. Türkiye'deki programlarda böyle bir şey yok. Olma şansı da yok çünkü Türkiye'de sanayi kültürü yok zaten. Gelişmiş sanayi ülkelerine baktığımızda onları incelediğinizde bunu görüyorsunuz. Biz herşeyi yeni baştan keşfetmeye çalışıyoruz. Ülke hep finanstan üretime gitmiş. Halbuki orada sanayi üzerine finansman kurmuş. Türkiye'de hala bir çok işletmede üretimin nasıl yönetileceği ile ilgili tecrübe çok az. Öğrenecek yer de yok. CANIAS ERP'nin bu anlamda bize çok katkısı oldu.

Tabiki düşündüğünüzü hayata geçirmek noktasında elinizde böyle bir araç olunca, bu sefer kafanızdaki açık noktaları da ortaya çıkarma şansınız oluyor. Öbür türlü siz o sorunu çözdük zannediyorsunuz. Herşeyi tam olarak yaptığımızı düşünürken sisteme geçişte bir çok şeyin eksik olduğunu fark ediyoruz. Bu çok önemli bir şey. Eğer bunu yazmazsanız bu kara delikleri görme şansınız yok. Sanki orası yokmuş ya da düzenliymiş gibi. »
"Yazılım ile şirketinizdeki ölü noktaları ve karadelikleri görebiliyorsunuz."

Türkiye'de hep birşeyler yukarıdan aşağıya geliyor, aşağıdan yukarıya değil. Avrupa'da adamlar bizim ERP ile, MRP ile yaptığımız şeyleri kartotekslerle, fişlerle zamanında yapıyorlarmış. Yazılım onun üzerine oturmuş. Bu mekanizmayı bilgisayar ortamına taşımışlar. Türkiye'de bu kartoteksleri hayata geçirmek, organize etmek onun üzerine sistemi kurmaya çalışmak mümkün değil. Onun için biz yazılım tarafını bu sistemi kurmak için kullandık. Yazılım ile süreci bağladığımızda otomatik olarak sistem kurulmuş oluyor. Az çok bir sistem var ama bu sistemin ölü noktalarını, kara deliklerini görme şansımız oluyor. Çünkü yazılım hata affetmeyen bir şey. Öbür türlü siz bunları yazarak çizerek yapıyorsunuz, diğer yerde başka birisi sisteme müdahale ediyor onun farkında olmuyorsunuz. Yazılım içerisine koyduğumuzda neresi kara delik, hangi sürecin ucu açık, belirli olan veya tanımlanmamış işler var mı, bunların hepsi ortaya çıkıyor.

Biz şu anda MRP kurgusunu çok iyi yaptık. Bunu yabancılara da tanıtıyoruz. Buraya gelenlerin hepsi çok beğeniyor programı. Onlar tutturamıyorlar tahminleri, biz onlardan daha iyi tahmin ediyoruz. Eskiden İsviçre'deki ya da Almanya'daki bir firma size sipariş veriyor, bunlar iyi biliyordur bu işi, iyi yapıyordur diye düşünüyorsunuz. Yakın zamana kadar böyle düşünüyorduk. CANIAS ERP ile birlikte kendimizi planlama ve yönetme noktalarında daha da

yetkinleşince bu sefer oradan gelen verileri analiz etmeye başladık. Çok büyük hatalar yaptıklarını gördük. O dönemde bir tane müşterimizle çok ciddi tartışmalar çıktı ama on beş gün önce geldiklerinde hata yaptıklarını kabul ettiler. »

"Yazılım ve yazılımın etkin kullanılması anlamında Avrupa'nın en iyi düzeyindeyiz."
Yazılım ve yazılımın etkin kullanılması anlamında Avrupa'daki bu sektörün en iyi firmaları ile çalışıyoruz hepsinden daha iyiyiz aslında. Artık onlar da bizden çok şey öğreniyorlar. Onların da kafasında ben doğruyum bilinci var. O yüzden yanlışını kabul etmiyor başlangıçta.

IAS: *Sizin hedeflerinize baktığımızda sektörün lideri olma gibi bir hedefiniz var. Bunu CANIAS ERP ile hızlandırdığınızı söyleyebilir miyiz?*

H. A.: Biz zaten Türkiye'de sektör lideriyiz. Yurtdışında da önemli bir avantaj kazandık. Avrupa'da bizim rakibimiz yok. Almanya'dan bir müşterimiz var. Üreticilerinin içinde birinci olmuşuz. Bütün dünyadan mal alıyor bu şirket Çin dahil ve biz birinciyiz. CANIAS ERP'nin de bu noktada bize katkısı çok oldu tabi.

IAS: *CANIAS ERP projenizin ilk fazı tamamlandı. MRP ve raporlamaları aktif olarak kullanıyorsunuz. Neler değişti İNKA'da?*

H. A.: Biraz önce de söylediğim gibi, bir kere şirketin "kara delikleri" ortaya çıktı. Bu üretim sürecinde departmanların bir zincir gibi birbirine bağlı bir süreç olduğunu insanlar daha iyi gördü. Bir yerde yapılan bir hata ya da gecikmenin bütün süreci nasıl etkilediğini gördüler. Bu da önemli bir mesafe bizim için. Şirketin hızı açısından çok şey farkettiler.

Bir de şirketin maliyetleri açısından çok büyük etkisi var. Burada herhalde 12 bin - 13 bin civarında kod hareket ediyor ve bizim planlamamızda iki kişi var. Bizim ürün çeşidimiz de çok fazla, yaklaşık biz 1500 civarında bitmiş ürün üretiyoruz ve bunların her birisi minimum 4 - 5 parçadan oluşuyor. Böylesine karmaşık düzeni iki kişi ile yönetmek çok büyük bir başarı. Herşeyin güncel olarak izlenebilir olması ve hataların anında tespit edilebilir olması da büyük avantaj. Biz eskiden hatayı görüyorduk ama bu hatayı ortaya çıkarmak, düzeltmek çok zordu ve uzun süre geçiyordu. Eskiden yöneticiler de nasıl üretiriz ayağına kafa yoruyorlardı. CANIAS ile birlikte yeni yeni, yöneticiler şirketi nasıl yönetiriz diye düşünüyorlar. CANIAS bize bunu öğretti. Asıl bundan sonra CANIAS ERP'nin bu noktada bize çok büyük artışı olacak. Faaliyetleri planlamak ve denetlemek, performansları tespit etmek, yaratılan katma değer esas alınarak şirketi yönetebilmek. Tüm bunları CANIAS ERP'siz yapma şansımız yok zaten.

IAS: *Başka bir ERP yazılımıyla da aynı şeyleri yaşardık diye düşünüyor musunuz? Yoksa CANIAS ERP'nin farkı var mı?*

H. A.: CANIAS ERP gibi başka yazılımlarda bulabilirdik belki ama IAS'den aldığımız yazılım desteğini bir başka firmadan alma şansımız olduğunu zannetmiyorum. Bu en az yazılım kadar önemli bir özellik. Oradaki kadronun yazılıma inancı, uyarılma sürecindeki ısrarı ve çabası çok önemli. Olayı sadece yazılım tarafı olarak görmemek lazım. Bu belki işin yarısı belki yarısından azı. Şu anda yarısı belki ama 3 sene sonra yarısından azı olacak.

IAS: *ERP projeleri çok sancılı ve sıkıntılı projelerdir. Siz proje sürecinizde ne gibi sıkıntılar yaşadınız?*

H. A.: Geçiş sürecimiz çok hızlıydı ve sıkıntı yaşamadan geçtik. Bu kadar kısa sürede ufak tefek sıkıntılarla geçilmesi de çok önemli. Bunlar çok normal. Eskiden yaşanan sıkıntıları rakamlarla göremediğimiz için reaksiyonlarımız da bu kadar hızlı olmuyordu. Sorunları gördük ve ince ayarlarla sorunların üstesinden geldik. »

"ERP projelerinde, işletmeyi yöneten kadronun en başından bütün yönetici kademelerine kadar sisteme inanmış olması çok önemli."

Ama burada bizim çok büyük avantajımız vardı. Biz ekip olarak sisteme inanıyorduk. Hiç kimse direç göstermedi. ERP projelerinde işletmeyi yöneten kadronun en başından bütün yönetici kademelerine kadar sisteme inanmış olması çok önemli. Biz zaten şirket olarak verilerin aktarılması anlamında hazırдық. Yeniden hiç birşey üretilmedi. Çalışanlar yeni bir şeyle karşılaşmadılar. Çalışanlar için en zor şey bu tarz değişiklikler. Çünkü zaten ben bunu yapıyorum diye düşünüyor adam biz bunu sağ elinle yapma iki elini kullan diyoruz. Orada şunu bekliyor. Birisi sıkıntılarını dile getirirse de ben de itiraz etsem. O kapıların kapatılmış olması lazım. İnanç çok önemli. O inancında yapıştırma inanç olmaması lazım.

IAS: *Şu anda CANIAS ERP'de kullandığınız en önemli özellik nedir?*

H. A.: Bizim operasyonlarımızın önemli bir kısmı işletme dışında oluyor. Sonuç olarak sadece işletme içerisindeki süreçleri izlemek yetmiyor dışarıdaki süreçleri de izlemek gerekiyor. Bunlar bir tek noktada değil. Operasyonlar ve operasyonların yapıldığı noktalar da farklı. Onları izlemek çok zor oluyordu. Onun için "sipariş durum raporu" yaptırдық. Orada bir ürünün nerede ve hangi aşamada olduğunu rahatlıkla görebiliyoruz.

Bizim gibi çok çeşitli ürün üretince, bunların arasındaki parçaların bir kısmı da ortak birbirlerinin içerisine giriyor. Ürünlerimizin %70'i günlük sevkedilmek zorunda olan ürünler. Dolayısı ile süreci çok iyi kontrol etmek gerekiyor. Hangi ürün nerede, hangi aşamada bunu görmek gerekiyor. O rapor bize bunu sağlıyor. Dolayısıyla herhangi bir gecikme olup olmayacağını, olacaksa hangi noktaya müdahale etmemiz gerektiğini görebiliyoruz. Bu kadar çok çeşitliliği ve bu kadar çok operasyon olan bir şirket için çok büyük bir avantaj. Yani bir ya da iki çeşit operasyon yapsanız o kadar sorun değil ama 15 bin ürün kod olan bir işletme için bu rapor çok büyük bir avantaj.

IAS: *Geldiğiniz noktayı neresi olarak görüyorsunuz? ERP konusunda nereye kadar geldiniz eksikler ya da gelecek hedefler neler?*

H. A.: ERP konusunda biz şirketi yönetebilme noktasına kadar geldik. Artık yapmak değil de yönetmek tarafına geçiyoruz. Orada belki emekleme aşamasındayız ama onun da hızlı bir şekilde geçileceğine inanıyorum. Yakın zamana kadar "Biz bu işi nasıl yaparız? Nasıl zamanında yetiştirilir? Nerelerde verimliyiz? Nerelerde kazanabiliriz? Stok durumumuz ne? Nasıl bunları iyileştirebiliriz? İnsan verimliliğini nasıl arttırabiliriz? Maliyetler nasıl azalır?" gibi sorularla ilgileniyorduk. Ama problem yumağını çözmek için nerelere ve nasıl müdahale edeceğimizi bilemiyorduk. Bunları CANIAS ERP ile çözdük. Şimdi CANIAS ERP ile artık iş yapmaktan öte asıl yapılması gereken işi yönetmek tarafına geçiyoruz. Önümüzdeki aylarla ilgili beklentiler belki simülasyon tarafı için çalışılabilir.

IAS: *ERP sürecine geçmekte olan ya da geçmeyi düşünen firmalara önerileriniz nelerdir?*

Son olarak neler söylemek istersiniz? »

"Yazılım su gibi: hayata devam etmek için başka şansınız yok!"

H. A.: Benim bütün firmalara önerim şu: Büyüeyebilmek için bu yazılımlar şart. Bu yazılımlar çay mı kahve mi gibi bir tercih değil. Su gibi. Birisi çay birisi kahve içer ama hayata devam etmek için suyu ikisinin de içmesi gerekir. Ekonomik bir faaliyette bulunacaksınız ve başarılı olmak istiyorsanız iyi bir yazılım kullanmak zorundasınız. Satınalma, satış, üretim gibi organizasyonları denetlemek zorundasınız. Ekonomi eskisi gibi yavaş yavaş dalgalanmıyor. Zikzaklar çiziyor. Rekabet bütün pazarlarda bütün sektörlerde var. Böyle bir pazarda elinizdeki silahın güçlü olması gerekiyor.

1986'da kurulan İNKA, 1990 yılında Yapı Bağlantı Elemanlarını üretim programına aldı. Yapı bağlantı elemanları alanında, yurt içinden ve yurt dışından artan talepleri karşılamak amacıyla, üretimine ürün yelpazesini genişleterek devam ederken, 1995 yılından itibaren kelepçe, dübel ve askı sistemlerinde ihracata başladı.



Sürekli geliştirdiği ürün ve hizmet kalitesi, takip ettiği fiyat disiplini sonucunda İNKA'nın ihracat hacmi her geçen gün artarak devam etmektedir. İNKA bugün bağlantı elemanları ve benzer ürünlerinin satışının %70'ini yurt dışına gerçekleştirmektedir. İNKA, İstanbul - Pendik'teki 9.500 m2 lik kapalı alanda faaliyet göstermekte, sahip olduğu insan kaynağı, ekipman ve üretim olanaklarıyla, günümüz teknolojilerini kullanarak, uluslararası standartlarda üretim gerçekleştirmektedir. 3.000 paletlik depolama hacmi sayesinde, kesintisiz ürün temin edebilme gücüne sahiptir.

İNKA'nın geniş ürün yelpazesinde, inşaat sektörünün yardımcı malzemelerinden olan kelepçeler, dübeller, askı sistemleri ve benzer nitelikte çok sayıda ürün yer almaktadır..

Üretiminin %70'ini ihrac eden İNKA satış ve pazarlama birimlerini de fabrika binasına taşıyarak, müşterilerine daha hızlı ve verimli hizmet verme konusunda bir adım daha atmıştır. 35 kişilik idari, 15 kişilik AR-GE tasarım ve kalıphane kadrosu ile toplam 9.500 m2 lik alana yayılmış Pendik tesislerinden faaliyet gösteren İNKA toplam 220 kişi ile faaliyet göstermektedir. 1.500 m2 lik ambarı ürün stoğunun devamlılığını sağlamaktadır.



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

Copyright © 2006 IAS Türkiye - CANIAS ERP