



Ege Jeoteknik'ten başarılı bir ERP projesi yönetimi

Ağustos 2008

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

Doğaltaş ihracatı alanında Türkiye'nin en büyüklerinden olan ve Amerika, Kanada, İngiltere, İtalya, İspanya, Hollanda ve Fransa başta olmak üzere birçok ülkeye doğaltaş ihracatı yapan Ege Jeoteknik'in süreçlerini hızlandırmak ve daha profesyonel hizmet sunabilmek amacı ile başladığı ve başarı ile devam ettiği ERP projesine ilişkin deneyimlerini Genel Müdür Özlem Yurdakul ve Proje Yöneticisi Okşan Çevik bizlerle paylaşıyor.



IAS: Ege Jeoteknik'in kuruluşundan ve hizmetlerinden bahsedebilir misiniz?

Özlem Yurdakul: Ege Jeoteknik'i 1999 yılında devraldık. O zaman iştirak konusu yer altı sondajları ve bu konuda verilen danışmanlıktı. Bu projeler çerçevesinde Total'in Aliğa projesini yaptık. Şu an Haramidere projesini yapmaya devam ediyoruz. Fakat 2002 yılında sektördeki değişimler nedeniyle, doğal taş ihracatı yapmaya karar verdik. 2002'nin Eylül ayında ilk ihracatımızı gerçekleştirdik. Ondan sonra ana iştirak konumuz danışmanlıktan, ihracata doğru kaydı. Şu anda Amerika, İtalya, Fransa, Hollanda, İngiltere ve Kanada'ya doğal taş ihracatı yapıyoruz. Amerika ve İtalya'da kendi depomuz var. Türkiye çapında yaklaşık 70-80 üretici ile çalışıyoruz. Kendi üretimimiz yok. Sadece mal alıp satmakla mükellefiz. Fakat müşterilerimizin daha çok satış yapması için pazarlama aracı olarak kullandığımız, taş

ürünlerimizi gösteren stantların üretimini yapıyoruz. Bu stantları, ahşap malzemelerle fayanslarımızı, mozaiklerimizi, bordürlerimizi birleştirerek oluşturuyoruz. Bunun için 1000 m2 kapalı alanda çalışan bir ekibimiz var. Bünyemizde toplam 32 kişi çalışıyor.

IAS: Ege Jeoteknik ERP'ye geçmeye nasıl karar verdi, ERP ile ne tür sıkıntılara çözüm arıyordu ve nasıl yol aldı?

Özlem Yurdakul: Biz 2005 yılında kullandığımız Excel ve muhasebe tabanlı programlarla sipariş takibinin çok iyi yapılmadığına karar verdik ve o dönem kendimize uygun bir program aradık. İşin aslı biz buna ERP demiyorduk o zaman. Ama siparişlerimizi takip edebilecek, bunu üreticilere geçecek ve raporlama yapabilecek bir programa ihtiyacımız vardı. O dönem ekibimiz 10 kişiydi. Ekibimiz küçüktü ama yurt dışından; hem raporlamalar, hem de siparişlerin hızlı çıkması konusunda çok ciddi baskı vardı. O yüzden bir tane program aldık. Fakat o zaman yaptığımız en büyük hata, bu projenin başına birini oturtmamamız oldu.

Bir yıl içerisinde ne kadar uğraşsak da programı kullanabileceğimiz bir formata getiremedik. Herkes için Excel kullanmak, yeni bir programa geçmekten çok daha kolaydı. Daha sonra 2007'nin Ocak ayında şirketimizin planlaması için bir endüstri mühendisi almaya karar verdik. Ondan sonra da Okşan ile tanıştık. Biz Okşan'ı tedarik planlamacısı olarak görüyorduk fakat daha sonra gerçekten ERP projesinin başında birinin olması gerektiğini fark ettik. O yüzden projenin başına Okşan'ı getirdik. Öyle bir şey olmasa zaten şu anki noktamıza mümkün değil gelemezdik. Yaklaşık 2 ay program araştırdık. Çeşitli programları yan yana koyduk, demolarını izledik ve CANIAS ERP'de karar kıldık. Bizim için maliyeti biraz yüksekti ama ekranları ve uygulamaları ile daha çok içimize sinen bir programdı. Kararımızı verdik ve Nisan ayında proje başladı. »

"CANIAS ERP'nin olmasının asıl nedeni bize çözümler ile gelmesiydi. Diğer firmalar geldiğinde, çözüm ne diye sorduğumuzda cevap veremiyorlardı, hatta onlara çözüm önerisini biz söylüyorduk. Ama IAS çözüm alternatifleri sunan bir yaklaşım sergiledi. O yüzden IAS'yi seçtik."

IAS: Peki, projeyi irdelemek gerekirse hangi kriterler sizin için ön plandaydı? Sizin sektörünüze yönelik olarak bazı yazılımlar var bildiğim kadarıyla, neden bu yazılımlar ile devam etmek yerine genel bir ERP yazılımı yönünde tercih yaptınız?

Okşan Çevik: Piyasada sektöre yönelik bazı yazılımlar var ama o sistemlerden çok kaçış da var. Öyle bir sistem seçelim ki, hem biz o sisteme entegre olalım, hem de sistem bize entegre olsun ve ortaya güzel bir iş çıksın istiyorduk. CANIAS ERP'nin olmasının asıl nedeni bize çözümler ile gelmesiydi. Diğer firmalar geldiğinde, çözüm ne diye sorduğumuzda cevap veremiyorlardı, hatta onlara çözüm önerisini biz söylüyorduk. Ama IAS çözüm alternatifleri sunan bir yaklaşım sergiledi. O yüzden IAS'yi seçtik. CANIAS ERP esnek bir yazılım ve kaynak kodlarının açık olması çok önemli. Öncelikli beklentimiz, karmaşık olan sürecimizi programa adapte edebilmektir.

Müşterinin çeşitliliği çok ve müşteriye göre malzemeler çok değişiyordu. Malzemenin tanımlamaları değişiyor, müşteriye göre ambalajları değişiyor, ürün aynı olmasına rağmen ambalajı değiştiği için farklı bir ürün haline geliyordu. Ve bunun mutlak çözümünü sadece

CANIAS ERP'de gördük.



Özlem Yurdakul: Tabii referans ziyaretleri de çok önemliydi. Sektörün en büyüklerinden Atay Holding'in CANIAS ERP'yi kullanması, programın isminin ön plana çıkmasında çok büyük etkisi oldu.

İAS: *Ege Jeoteknik ERP sürecinde nasıl ilerledi? Sisteme nasıl uyarlamalar yapıldı?*

Özlem Yurdakul: Sanırım biz yapı itibari ile diğer CANIAS ERP kullanıcılarından biraz farklıydık. Süreçlerimiz çok farklı, bu yüzden

bazı geliştirmeler bizim için özel yapıldı. Bizde satın alma ve satış süreci farklı işliyor, bu nedenle farklı uyarlamalar yapıldı. Özellikle paketleme kısmında çok çalışıldı. Her satın almanın hangi satışlara istinaden gerçekleştirildiğini gösteren geliştirmeler yapıldı. Bu bize sistemde izlenebilirliği de getirdi. Bizim yaşadığımız en büyük avantaj hata oranlarının olabildiğince düşürülmüş olması.

»

"Bir etiket basmak için bile birisinin oturup saatlerce uğraşması gerekiyordu. Çok kontrol mekanizması vardı, bir insanın yaptığını 8 kişinin arkasından kontrol etmesi gerekiyordu. Buna rağmen hatalar çıkıyordu. Ama şimdi sipariş açıldıktan sonra o süreçler hep birbirini takip ettiği için otomatik olarak her şey, zaman kaybetmeden, sadece ara kontrollerle yürüyor. Etiket basımı bile CANIAS ERP ile entegre çalışıyor."

Okşan Çevik: Satış işlemlerine istinaden satın alma isteği oluşturması için MRP'de de çok geliştirme yaptık. İhracat yapan bir firma olduğumuz için bizim çok fazla evrakımız vardı. Acenteye giden evraklar, müşteriye giden evraklar vs... Bu tür evraklar hatta etiketler bile CANIAS ERP'den otomatik olarak alınmaya başlandı ki bu çok önemli bir avantaj. Yani satış siparişleri oluşturuluyor daha sonra packinglistler oluşturuluyor. Packinglist oluşturulduktan sonra etiket otomatik çıkıyor. Çok zaman kazandırıyor bize.

CANIAS ERP'den önce işleyiş şöyleydi: Siparişlerin girildiği yer ayrı, packinglistlerin oluşturulduğu yer ayrıydı. Her türlü form Excel'de elle oluşturuluyordu. Etiketler zaten tek tek manuel basılıyordu. Sonuçta bir etiket basmak için bile aşağıda birisinin oturup saatlerce uğraşması gerekiyordu.

Çok kontrol mekanizması vardı, bir insanın yaptığını, 8 kişinin arkasından kontrol etmesi gerekiyordu. Buna rağmen hatalar çıkıyordu. Ama şimdi sipariş açıldıktan sonra o süreçler hep birbirini takip ettiği için otomatik olarak her şey, zaman kaybetmeden, sadece ara kontrollerle yürüyor. Etiket basımı bile CANIAS ERP ile entegre çalışıyor.

CANIAS ERP ile süreçlerimize değer de kattık. Satın alma siparişlerini açarken tedarikçiler arasında sayısal değerlendirmeler yapabiliyoruz. Sipariş karlılıklarını mal daha stokumuza girmeden, satış gerçekleşmeden, satın alma siparişi açıldığı anda ölçebiliyoruz.

»

"Alışıl gelmiş sistemden kopartmak sıkıntı yaşattı. Bu da çok normal ama kullanmaya başlayınca gördüler ki bir satış siparişi girdikten sonra packingliste kadar bir şey girmeleri gerekmiyor ve işleri kolaylaşıyor o zaman daha sıkı sarıldılar sisteme. Onlar için bu çok büyük bir avantaj. Bir yüklemeyi oluşturmak onlar için 3 dakikaya düştü. Bunları da gördükten sonra programla ilgili fikirlerini paylaşmaya başladılar."

IAS: Hızlı bir implementasyon süreci yaşadığınızı biliyoruz. Biraz bu süreçten bahsedermisiniz?

Özlem Yurdakul: Biz Nisan ayında sözleşmeyi imzaladık ve 1 ayda canlı kullanıma geçtik. Süreçlerin birçoğunu da bu sürede uyarladık. Yani standart fonksiyonlar kullanmadık. Bence çok başarılı bir proje yönetimi gerçekleşti. İş akışı çok doğru tayin edildi. Önce MRP mantığını oluşturduk. Ondan sonra açık siparişleri girdik. Daha sonra yüklemeleri yapmaya başladık. İş akışını o kadar iyi oturttuk ki herkes hızlıca adapte oldu. Bu dönemde eğitimlerle sıkıntıları önlemeye çalıştık. Tabii ki zorlandılar, alışıl gelmiş sistemden kopartmak sıkıntı yaşattı. Bu da çok normal ama kullanmaya başlayınca gördüler ki bir satış siparişi girdikten sonra packingliste kadar bir şey girmeleri gerekmiyor ve işleri kolaylaşıyor, o zaman daha sıkı sarıldılar sisteme.

Onlar için bu çok büyük bir avantaj. Bir yüklemeyi oluşturmak onlar için 3 dakikaya düştü. Bunları da gördükten sonra programla ilgili fikirlerini paylaşmaya başladılar. Onların da programa bizim kadar heveslenmiş olduklarını görmek çok güzel. Daha önce yapılan her işi CANIAS ERP'ye yükledik ve hiçbir Excel tabloyu artık kullanmıyoruz. Herşey CANIAS ERP'den yapılıyor. Bundan sonra bizim, kurduğumuz sistemi kendi içimizde geliştirmemiz lazım.



IAS: ERP'ye başladığınız süreden bu yana çok zaman geçerse de rakamsal olarak beklediğiniz geri dönüşleri almaya başladınız mı?

Özlem Yurdakul: Rakamlardan da önce bize en önemli katkısı motivasyon yaratması oldu. Herşeyin daha düzenli işlediğini görmek bizi de, personeli de çok mutlu ediyor. Son 3 aylık döneme baktığımızda stok maliyetlerinin azaldığını, stoklarda daha hızlı dönüşüm olduğunu görüyoruz. Tüm bunları kolaylıkla

ölçebiliyor olmamız da ayrı bir avantaj bizim için.

»

"Daha önce iki günde hazırlanan raporlar şimdi çok basit ayarlamalarla 1 saatte hazırlanabilir hale geldi."

Üreticiden siparişleri fiyatlı geçtiğimiz için doğal olarak siparişlerimizi de bir düzene sokmaya başladık. Her hafta açık olan siparişlerini görüyorlar önlerinde ve onları tekrar tarihlemelerini istiyoruz. Daha önce iki günde hazırlanan raporlar şimdi çok basit ayarlamalarla 1 saatte hazırlanabilir hale geldi. Fatura kontrol ile maliyetlerden kazanmış olabiliriz. Önceden tek tek listeden bakılarak kontrol ediliyordu ve gözden kaçma olasılığı çok fazlaydı.

Şimdi tamamen geliştirme de yapmadan CANIAS ERP'den yapıyoruz bu kontrolleri. CANIAS ERP'den kontrolleri yaparak birçok yanlış yakalayıp düzelttiğimiz ve üreticiden çok fazla indirim aldığımız fatura oldu.

IAS: Doğal taş sektörünün durumunu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Özlem Yurdakul: Sektör ne yazık ki son 6 ayda çok ciddi kan kaybetti. Özellikle ihracatta. Döviz kurlarındaki dalgalanma, dönem içinde iç piyasanın da ciddi bir şekilde daralıp likiditenin azalmış olması, birçok küçük doğal taş üreticisinin kapısına kilit vurmasına neden oldu. Büyük firmalar da küçülme politikası içerisine girdiler. Bir de bu yılsonunda BASEL standartları bankalar tarafından uygulanmaya başlanacak. O noktadan sonra benim üreticilerimin durumunun ne olacağını bilmiyorum.

İtalya ve Çin doğal taş sektöründeki bizim en büyük rakiplerimiz. İtalya'nın çok ciddi bir marka değeri var. Çin'in de çok ciddi bir iş gücü şansı var. Bizim, en önemli şansımız dünyada çok az olan taşlarımız, Türk kalitesi dediğimiz travertenlerimiz ve dünyaca bilinen kalitemiz. O yüzden biz travertenlerimizin daha çok reklamını yapıyoruz, Türk kalitesi adı altında. Neden? Çünkü "Made in Italy" nasıl bir markaysa bir süre sonra bu travertenler de aynı marka değerine ulaşmak zorunda. İhracatçı birlikleri de bu çalışmayı yapıyor. Bizim ismimizin bu sektörde bu kadar öne çıkmasının ise iki nedeni var. Birincisi tamamen müşteri odaklı çalışıyoruz. Müşterinin talebine göre Türkiye'deki üretimi organize etmeye çalışıyoruz. Bu sayede iki taraf da mutlu oluyor. Satışa yönelik sektöre yeni anlayışlar getirdik. Mesela yeni kutular dizayn ettik. Daha maliyetli olsa da hem daha şık, hem de daha pratik. Sonuç olarak biz farklı olmak zorundayız.

»

"Bir ERP projesine başlarken en önemli nokta detaylı analiz yapılması. Kişisel olarak diğer bir önerim bu işin proje yöneticisi olmadan kesinlikle yapılmaması."

Diğer bir değişimi de üreticiden alamadığımız tedarik süreleri ile ilgili gerçekleştirdik. Üreticilerden kendi üretim planlarını yapmalarını ve bize bildirmelerini istiyoruz. Üreticilere bunun ne kadar gerekli bir şey olduğunu, bizim de zamanlamaya ihtiyacımız olduğunu, kendilerinin üretim planlamaları için bize bir söz vermeleri gerektiğini anlatmaya çalışıyoruz. Daha yeni yeni bunu anlattık ve bunun kendilerine de çok fayda sağladığını gördüler. Sıfırdan yükselen birçok firmamız var. Bazı firmalar sadece bizimle çalışmak istiyorlar. Bir de şirketin sahibi olan babam, bir taş profesörü. Teknik olarak da destek oluyor tüm üreticilerimize. Bizim başarımızın öyküsü iki tarafı da mutlu etmekten geçiyor, başka bir şey değil. Bizim Balıkesir'deki üreticilerimizden biri olan Altay Mermer, CANIAS ERP'yi inceledi ve tercih etti.



IAS: ERP projesine başlayacak olan firmalara önerileriniz nedir?

Özlem Yurdakul: Bir ERP projesine başlarken en önemli nokta detaylı analiz yapılması. Biz projeyi en başından sağlam temellerle kurduk. Geçmişe aldığımız kararların ne kadar doğru olduğunu şimdi görüyoruz. Süreçlerimizi IAS

sistem danışmanları ile birlikte inceledik. Onlar IAS'nin dünya tarafından kabul görmüş ve uygulanan süreçlerini bize anlatırken, biz de kendi süreçlerimizi ve yapmak istediklerimizi anlattık. Böylece en doğru noktaya ulaşabildik.

Kişisel olarak diğer bir önerim bu işin "Proje Yöneticisi" olmadan kesinlikle yapılmaması. Başka bir insanın ek zamanlı işi olduğunda bu kadar hızlı ve programlı ilerleyebilecek bir iş değil. Hatta sektörü ve süreçlerini bilmeyen biri ile çalışmakta fayda var. O yüzden biz Okşan ile çalışmaya başladığımızda, Okşan bu işle ilgili hiçbir şey bilmiyordu. Ne bizim ihracat süreçlerimizi biliyordu, ne de mermer konusunda bilgi sahibiydi. Ve o bize 'Neden?' sorusunu sorabildi. "Neden böyle yapıyoruz?" dediğinde o gerçekten farklı bir bakış açısı. Ben bir proje yöneticisinin Endüstri Mühendisi olmasının en doğru karar olduğunu düşünüyorum. Başka bir mühendis de olabilirdi ama bir endüstri mühendisinin olması, bizim süreçlerimizi çok daha rahat irdelememizi sağlıyor.

»

"Yazılım çözümü sağlayan firmanın danışmanlarının da endüstri mühendisi olması çok önemli. İyi bir firma ile çalışıyor olsanız bile danışmanlar iyi olmadığı, yaratıcı olmadığı, esnek düşünemediği sürece size bir katkısı yok gerçekten. Ama IAS sistem danışmanlarının gerçekten projeye çok büyük katkısı oldu."

ERP programını seçmeden önce biz iş akış şemaları yaptık. Süreçlerimizi, programdan ne beklediğimizi kâğıt üzerine döküp çalıştık. Ondan sonra, ERP firmalarıyla oturduk konuştuk. Dedik ki: 'Bizim iş sürecimiz budur, bize bunu verebilecek misin? Veremeyeceksen çözüm önerin nedir? Ve hepsinin demolarını da belirttiğimiz süreçlere göre inceledik. Bu da bence doğru programı seçmemizde etkili oldu. Geliştirmeye en açık, bize en çabuk sonuç sağlayacak programı seçtik. IAS'nin bence en büyük avantajı budur. Yani çok geniş ve oynanabilir bir yapıya sahip olması. Tekrar söylüyorum proje bitmedi bizim için ve bu hiçbir zaman da söyleyebileceğim bir şey olmayacaktır büyük ihtimalle. Biz, en başta kendi iş akışlarımızın analizini yaptığımız ve proje yöneticisi bulduğumuz için doğru programı seçtiğimize inanıyoruz.

Okşan Çevik: Bir de geçici çözümlere yönelmedik, hep ileriye düşünerek çözümler geliştirdik. Yaptığımız geliştirmeler tam aritmetik, temeli olan ama üzerinde bir şeyler koymak istendiğinde rahatlıkla konulabilecek şeyler. Yani ilerleyen zamanda bu çok daha geliştirilebilir bir sisteme dönüştürülecek. Bunun altyapısını hazırladık. Sistem şu an çok entegre.

Bu anlamda önerim firmalar kurgulama yaparken geçici çözümlere değil kalıcı, geliştirilebilir çözümlere yönelsinler. Yazılım çözümü sağlayan firmanın danışmanlarının da endüstri mühendisi olması çok önemli. İyi bir firma ile çalışıyor olsanız bile danışmanlar iyi olmadığı, yaratıcı olmadığı, esnek düşünemediği sürece size bir katkısı yok gerçekten. Ama IAS danışmanlarının gerçekten projeye çok büyük katkısı oldu.



IAS: ERP sürecine başlamış firmalarda yönetimin projeye ve seçilen yazılıma inanması, projeyi başarıya götürdüğünü düşünüyoruz. Ama en büyük yük, proje yöneticisinde oluyor. Siz neler yaptınız ve sizin önerileriniz nelerdir diğer proje yöneticilerine?

Okşan Çevik: Projeye başlamadan önce mutlaka çizilmiş detaylı iş akış şemaları oluşturulmalı. Bu şemalar oluşturulurken süreçte sadeleştirmeler, iyileştirmeler yapılmalı. Zaten karmaşık olan bir süreç ERP ile çözülmeye çalışılmamalı. Ben iki ay gibi kısa bir sürede hem süreçleri analiz edip, hem de ERP firmalarıyla görüşüp onlar arasından bize uygun olanını değerlendirmeye çalıştım. İki ayda öğrenebildiğim kadar süreci öğrenmeye çalıştım. İki ayın kısa olmasının şöyle bir avantajı oldu; kafamda alışlagelmiş bir süreç akışı yoktu. Konuya hep "Neden?" şeklinde yaklaştım.

Proje esnasında en büyük sorun kullanıcılarla yaşanıyor. Alıştıkları sistemden onları koparabilmekte zorluklar yaşanıyor. Bu noktada yönetimin desteği, özellikle kullanıcılar üzerindeki yaptırımını çok önemli. Özlem Hanım'ın çok büyük desteği oldu bu noktada. Bu konudaki önerim kullanıcının projeye olan inancını arttırmakla işe başlanmalı. Onları programı kullanmak zorunda bıraksınlar. Biz onu çok yaptık. Mesela önceden satın alma siparişleri Excel'den çıkardı ve etiket tanımları, diğer bilgiler elle yazılırdı. Biz "*Şu tarihten itibaren bu formlar sistemden çıkacak, elle yazılmayacak*" dedik.

Herkes kendi müşterisinin bilgilerini sisteme girdi ve o tarihe herkes uydu. Zaten işlerinin daha kolaylaştığını görünce, onlar da hevesleniyor. Biz mümkün olduğunca kullanıcıyı sisteme yönlendirdik. Bir diğer önerim de CANIAS ERP'yi seçerlerse TROIA eğitimini daha erken alsınlar. Çünkü CANIAS ERP'nin ve IAS danışmanlarının bakış açısı, TROIA eğitimi alındıktan sonra çok daha iyi anlaşılıyor.

Proje yöneticisi geliştirme yapmayacak olsa bile danışmanların ne demek ve ne yapmak istediklerini anlamak için bu eğitimi mutlaka almalılar.

IAS: Yönetimin bu tarz projelerde nasıl bir tavır takınması gerekiyor sizce ve siz neler yaptınız?

Özlem Yurdakul: Bir proje yöneticisinin kullanıcı direncini öngörmesi gerekiyor. Hiçbir kullanıcı "Ben yeni program kullanayım" diye gelmez. Bazı konularda direnç yaşadığımız zaman, programı inceleyip acaba neden onlar için bu kadar çekici yapamadığımıza bakıyoruz. Onlara biraz daha sıcak bir şeyler sunalım da kullansınlar diye. Kullanıcı programın bir kere faydasını gördüğünde, o projeye inanıyor.

İşin aslı biz ERP'ye o kadar inanmıştık ki, biz ne kadar harcama yapsak da bunu geri kazanacağımızı çok iyi biliyorduk. Bir de insanlar maliyetten korkuyor. Mesela projede belirtilen zamanlar günü gününe uymaya biliyor. Bu biraz da firmanın kendi çalışma hızına ve çalışanlarına bağlı bence. Bir projeye ne kadar para harcayacağımızı bilmiyorsunuz. Böyle bir projeye başlamayı planlayan bir firma varsa eğer, danışmanlık sürelerinden çok da korkmasınlar.

Röportaj : Öznur Tekiner

1996 yılında yer altı sondajları proje ve



danışmanlık hizmetleri amacı ile kurulan Ege Jeoteknik, 2002 yılından itibaren doğal taş ihracatı ile faaliyete devam etmektedir. Satışlarında klasik doğaltaş satışı yerine, koleksiyon satışına ağırlık veren Ege Jeoteknik, 54 farklı koleksiyon yaratarak doğaltaşa estetiği ve sanatı katma başarısını elde etmiştir. Bu çalışmalarını 84 yurtiçi ve 1 yurtdışı olmak üzere 85 firma ile koordine etmiş, ihracatını etkin olarak ABD ve Kanada'nın yanı sıra Avrupa'da kurduğu EJ Europe şirketi aracılığı ile AB ülkelerine yapmaktadır. Yeni Türk doğaltaşlarını koleksiyonlarına dâhil ederek, bu ürünlerin gerek tasarım gerekse de değer olarak layık olduğu noktaya ulaşmasını temin etmektedir. İhracatlarını Ortadoğu, Latin Amerika, Uzak Doğu, Afrika ülkelerine de gerçekleştirmek ve Türk doğaltaşının bir dünya markası kazanmasına katkıda bulunmaktadır.



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

Copyright © 2006 IAS Türkiye - CANIAS ERP