

vSRM İLE ELDE EDİLEN KAZANIMLAR

- vSRM ile verimli ve hızlı bir iletişim ortamı elde edildi. Tedarik sürecinde yaşanan verim, Koçtaş'ın müşteri memnuniyetini olumlu yönde etkiledi.
- vSRM ile tedarik süreci insana bağımlı olmaktan çıkarıldı, hatalar en aza indirildi.
- vSRM ile tedarik sürecinin tüm aşamaları ölçülebilir hale geldi. Sipariş ve tedarik performans kriterleri (KPI) çok hızlı ve doğru olarak alınmaya başlandı.
- Tedarikçiler ile interaktif bir iletişim ortamı kurulup iletişim güçlendirildi. Tedarikçilerin sipariş değişikliklerinden sistem tarafından üretilen otomatik mail ve SMS servisleri ile anında haberdar olmaları sağlanarak, reaksiyon sürelerinde gelişme sağlandı.
- vSRM kullanımı iş süreçlerimizde zaman ve kaynak tasarrufu sağladı.
- vSRM sayesinde tedarikçilerin performansı nümerik veriler üzerinden değerlendirilmeye başlandı. Sistem, tedarikçilerin servis kalitesinin artmasını sağladı.
- Bütün tedarikçilerin, vSRM üzerinden stok seviyesini görmesini sağlayan sistem, tedarikçinin üretim planlaması yapmasına da olanak tanıdı. Dolayısıyla, tedarikçilerin gelişimine destek olan bir yapı hayata geçirilmiş oldu.
- İsteyen tedarikçilere kendi sistemlerine siparişleri otomatik aktarabilmeleri için farklı formatlarda (EDI, XML, csv) veri transferini sağlayan standart bir altyapı oluşturuldu.
- Tedarik süreci için gerekli altyapı vSRM ile hızlı, pratik ve esnek bir şekilde kuruldu. Toplam sahip olma maliyeti ve sürdürülebilirlik maliyeti düşük bir sistem hayata geçirildi.

Koçtaş, vSRM uygulaması ile tedarik sürecinde verimliliği artırdı, maliyetlerini düşürdü

"vSRM kullanmaya başlamadan önce, 'Kaç sipariş yaratıyoruz, bunların kaç tanesini gönderiyoruz', 'Siparişlerin kaç tedarikçi tarafından alınıyor', 'Tedarikçi hangi siparişlere onay veriyor', 'Siparişler ne zaman teslim ediliyor' gibi soruların yanıtını almak için çok ciddi bir iş gücü ve zaman harcamamız gerekiyordu. Üstelik insan hatasına açık bir işleyiş söz konusuydu. vSRM ile bu sorulara çok hızlı ve sağlıklı yanıtlar alabiliyoruz. vSRM'den elde ettiğimiz veriler, karar verme süreçlerimizi de çok olumlu etkiliyor, eskiye göre çok daha hızlı kararlar alabiliyoruz."

Orkun SÜER
Bilgi Teknolojileri Müdürü / Koçtaş



Soldan sağa (ön sıra): Ertan KARAMEŞE-Bilgi Teknolojileri ERP Sorumlusu / Koçtaş, Orkun SÜER-Bilgi Teknolojileri Müdürü / Koçtaş, Celil GERMEYAN- Genel Müdür / ITG
Soldan sağa (arka sıra): İsmail YILDIRIM-İş Geliştirme Yöneticisi / ITG, Erdem ÖZCAN-İthalat ve Tedarik Zinciri Sorumlusu / Koçtaş

Türkiye'nin önde gelen perakende zincirleri şirketlerinden Koçtaş, tedarik zinciri yönetimine otomotiv sektöründe getirdiği yenilikçi teknolojilerle tanınan ITG'nin vSRM (virtual Supplier Relationship Management) uygulamasını, 2007 yılından bu yana başarıyla kullanıyor. vSRM üzerinden tedarikçileriyle, siparişlerin iletilmesinden teslimine kadar her süreçte hızlı ve sağlıklı bir iletişim kuran Koçtaş'ın yetkili isimleri, kendilerine ek maliyet yaratmayan bu sistemin, dinamik yapısı sayesinde, değişen şartlarındaki beklentilerine fazlasıyla cevap verdiğini ve yeni taleplerin çok hızlı bir şekilde devreye alınıp kullanıma açılabilmesini belirtiyorlar.



Orkun SÜER
Bilgi Teknolojileri Müdürü / Koçtaş

“vSRM, esnek, hızlı geliştirilebilen, düşük maliyetli ve yenilikçi bir platform. Bunlar, başarılı bir iş uygulaması için vazgeçilmez özellikler. Ayrıca ITG'nin çözüm odaklı, dinamik ve profesyonel yaklaşımını da bir o kadar önemsiyorum. ITG'nin tedarikçilerimize ve bize verdiği sürekli destek vSRM'nin işimize kattığı değeri büyük oranda artırıyor.”

Doğru bir 'tedarik zinciri yönetimi' yaklaşımı, üretim ve satış süreçlerinin sağlıklı işlemesi için büyük önem taşırken, rekabette de ciddi fark yaratabiliyor. ITG (Information Technology Group), bu konunun en hassas olduğu otomotiv sektöründe kendini ispatlamış bir teknoloji şirketi. Otomotivdeki başarılı BT uygulamalarını perakende sektörüne de aktarmak isteyen ITG, 2007 yılında perakende sektörünün önde gelen aktörlerinden Koçtaş'la başarılı bir tedarik zinciri yönetimi projesini hayata geçirmiş bulunuyor. Koçtaş'ın yüzlerle ifade edilen tedarikçileri ile ilişkilerini düzenli bir şekilde yürütmesini sağlayan vSRM (virtual Supplier Relationship Management) uygulaması, hem Koçtaş hem de tedarikçilerinin rekabette fark yaratması için güçlü bir elektronik ortam yaratıyor.

KOÇTAŞ TEDARİK SÜRECİ NASIL YÜRÜTÜLÜYOR?

Koçtaş, stok yönetimi, siparişler, mal kabulleri, adreslemeler, genel sayımlar, kontroller ve satış süreçlerini mağazaların içinde gerçekleştiriyor. Operasyonel süreçlerde kablosuz el terminallerinden yararlanılıyor. Etiketlerin basılması, fiyat değişiklikleri, bu değişikliklerin kontrol edilmesi gibi süreçler ise merkezi olarak yürütülüyor. Mağazacılık uygulaması olarak 2001 yılından bu yana, SAP'nin perakendecilik sektörüne özel çözümü kullanılıyor.

Tedarik süreci, potansiyel ürün tespitiyle ve satın alma ekibinin bu ürün(ler) için potansiyel tedarikçileri bulmasıyla başlıyor. Bu firmalarla bağlantıya geçildikten sonra elektronik ortamda ihale açılıyor. İhale sonuçlandıktan sonra mağaza planlama süreci başlıyor ve ürünün hangi bölümde, hangi rafta, nasıl sergileneceğine karar veriliyor. Planlamanın ardından da, tedarikçi firmaya siparişler geçiliyor. Son aşamada ise, ürünün doğasına göre, tedarikçi ürünü ya tek bir merkeze ya da mağazalara teslim ediyor. Hatta bazen Koçtaş, kendi lojistik altyapısını kullanarak ürünü bizzat gidip teslim alabiliyor.

vSRM sayesinde tedarikçilerin değişikliklerden haberdar olması da son derece kolay, Koçtaş'ın 26 mağazasında gerek duyulan ürünler için siparişler SAP sistemi tarafından öneriliyor. Siparişler tedarik sorumluları tarafından onaylandığı andan itibaren vSRM sistemi üzerinden tedarikçiler tarafından görülür duruma geliyor. Gün içindeki sipariş değişiklikleri vSRM sistemine SAP sisteminden dört sefer aktarılmakta. Tedarikçilerin yeni siparişlerden ve mevcut sipariş değişikliklerinden anında haberdar olması için vSRM sistemi tarafından tedarikçilerdeki ilgili kişilere otomatik bilgilendirme mailleri gönderilmekte. Ayrıca sisteme ilk girdiklerinde, tedarik planı değişikliği özeti onları karşılıyor..

vSRM'DEN ÖNCE...

vSRM öncesinde tedarikçileri ile arasında bir portal altyapısı bulunmayan Koçtaş, siparişlerini faksla iletliyordu. 2005 yılına kadar tedarik sürecini büyük oranda manuel olarak yürüten kuruluş, özellikle mağaza sayısındaki artışla birlikte bu süreci daha verimli kılacak bir altyapı arayışına girdi. Koçtaş Bilgi Teknolojileri Müdürü Orkun Süer, o dönemin

zorluklarını şu sözlerle dile getiriyor: “Göndermiş olduğumuz siparişin karşı tarafa iletilip iletilmediğinden tam olarak emin olamıyorduk. Koçtaş gibi hızlı büyüyen organizasyonlarda böyle bir durumu kabul etmek mümkün değildi. Perakende sektörü, çok dinamik ve değişken bir sektör olduğu için, değişen koşullara göre hızla aksiyon alabilmemiz çok önemli. Mağazalarımızda bir ürünün bulunurluğu, müşteri memnuniyeti ve sadakati açısından son derece hayati önem taşıyor. Siparişlerimizin tedarikçiler tarafından çok hızlı ve doğru şekilde sevk edilmesini sağlamak için, vSRM gibi güçlü, hızlı, dinamik bir iletişim katmanına ihtiyacımız vardı. vSRM kullanmaya başlamadan önceki dönemde ürün bulunurluğu ve zamanında sevkiyat yönetimi çok vakit alan zorlu bir süreçti”

2005 yılının Ağustos ayında ITG ile tanışan Koçtaş, kuruluşun hem dışarıdan hem de Koç Grubu içinden gelen olumlu referanslarını inceledi. vSRM o dönem daha çok otomotiv sektöründe kullanılan bir sistem olarak beğeni toplamıştı. ITG'yi ve sistemi daha yakından tanımak için referans ziyaretleri gerçekleştirildi. Orkun Süer, söz konusu ziyaretler sonrasında izlenimlerini şöyle aktarıyor: “Referans ziyaretlerinin ardından, vSRM hakkında son derece olumlu görüşlerimiz oldu. Hız, kolaylık, esneklik ve maliyet avantajları nedeniyle vSRM sistemine geçmeye karar verdik.”

Tedarik sürecini daha verimli ve sağlıklı kılmayı amaçlayan Koçtaş BT ekibi, 2005 yılı sonunda vSRM altyapısına geçmeye karar verdi. Bu kararda ITG'nin deneyimi, yaklaşımı ve kurduğu iş modelinin avantajları da etkili oldu. 2006 yılı, sistemin Koçtaş'a özel olarak geliştirilmesi için gerekli analiz, geliştirme ve test süreci ile geçti. Uygulamanın geliştirilmesi için üç ay gibi kısa bir süre yeterli olurken, en çok süre analiz ve modelleme için harcandı. 2007 yılının başında vSRM altyapısı tedarikçilere açıldı. 2008 yılının ortalarına gelindiğinde ise tedarikçilerin kullanım oranı yüzde 100'e yaklaştı.

vSRM OLMASAYDI...

Koçtaş, vSRM'yi her şeyden önce, bütün tedarikçilerinin çok hızlı bir şekilde uyum sağlayabildiği güçlü bir platform olarak görüyor.

Koçtaş İthalat ve Tedarik Zinciri Sorumlusu Erdem Özcan, vSRM'nin olmadığı bir ortamda, toplam 26 Koçtaş mağazasının her birinde sadece siparişlerle ilgili olarak tedarikçilerle bağlantı kurmak üzere en az üç kişinin çalışması gerekeceğini vurguluyor ve ekliyor: “Bu, neredeyse 80 kişilik bir istihdam artışına neden olacağı gibi vSRM kadar sağlıklı bir yöntem de olamayacaktı. Şu anda doğrudan tedarik yönetimi ile ilgili olarak, vSRM üzerinden çalışan toplam dört arkadaşımız var. Ayrıca, Koçtaş'ta hemen hemen herkes farkında olmasa bile kendi iş sürecinin bir noktasında vSRM ile bağlantılı çalışıyor.”

Koçtaş, vSRM'yi satınalma yapılan 500'ü aşkın tedarikçisiyle iletişim kurduğu ve uçtan uca tedarik yönetimini gerçekleştirdiği tam bir portal olarak kullanıyor. Erdem Özcan, vSRM kullanmanın en büyük avantajlarından birinin de performans ölçümleri olduğunu belirtiyor: “vSRM'nin en önemli faydalarından biri, siparişleri konsolide bir şekilde

TEDARİKÇİ GÖZÜYLE vSRM

“vSRM'yi kullanmaya başladıktan sonra, Koçtaş ile ortak bir dil konuşmaya başladık. Böylece sipariş yönetimini daha kolay gerçekleştirdiğimiz gibi, İntema'nın Koçtaş mağazalarındaki stok bilgilerine de daha kolay ulaşır olduk. ITG personelinin, müşterisine hizmet verme konusundaki iyi niyetli yaklaşımından ve iş anlayışından memnuniyet duyuyoruz.”

raporlayarak gözlemleyebilmek ve tedarikçilerimizin performanslarını ölçülebilmek. Ancak ölçümlemeye bakışımız yanlış anlaşılmalı. Klasik satın alma mantığıyla bakan, salt tedarikçilerin kâr marjını minimuma indirmeyi hedefleyen bir yaklaşıma inanmıyoruz. vSRM bizim için, tedarik yönetiminde ve tedarik zincirinde kaliteyi artırmayı hedefleyen bir araç. vSRM ile tedarikçinin kendini sürekli geliştirmesi ve daha kaliteli hizmet vermesi için verimli bir platform sağlıyor.”

Koçtaş yetkilileri, geliştirilme sürecinde vSRM ile farklı ihtiyaçlara da çözüm bulunduğunu belirtiyor. vSRM’yi kurulum amacının da ötesine taşıdıklarına dikkat çeken Erdem Özcan, şöyle söylüyor: “ITG’nin katkılarıyla vSRM’yi kurulum amacının da ötesine taşıdığımızı düşünüyorum. Örneğin, şu anda test aşamasında olan bir proje ile tedarikçilerimizin depoya teslimat saatini rezervasyonla belirlemesini sağlıyoruz, yani rampa yönetimi sistemini hayata geçiriyoruz. Bu, ITG’nin tamamen bizim için geliştirdiği bir eklenti oldu. Portal üzerinden takip edeceğimiz rampa yönetim sistemi sayesinde, hangi tedarikçinin, hangi siparişi, hangi gün, hangi saatte depomuzda teslim edeceğini önceden biliyor ve organize ediyor olacağız. Test çalışmalarını şu anda dağıtım merkezimizde gerçekleştirdiğimiz bu uygulamayı, daha sonra mağazalarımıza da yaymayı planlıyoruz. İşgücü maliyetlerinde ve planlamada çok ciddi avantajlar sağlamasını beklediğimiz rampa yönetim sistemi, vSRM ile gelen önemli bir katma değer olacak.”

KOÇTAŞ vSRM Sistemi

Sistem, 500’ün üzerinde aktif tedarikçi tarafından kullanılıyor.

vSRM’e aylık ortalama 50 bin sipariş girişi yapılıyor.

Tedarik sürecinde 20 binden fazla ürün yönetiliyor.

Satın alma cirosunun %98’i vSRM üzerinden geçiyor.

vSRM, Koçtaş bünyesinde direkt ya da dolaylı olarak 250’den fazla kişi tarafından kullanılıyor.

Merkezin ve 26 mağazanın tüm satınalmaları vSRM üzerinden yönetiliyor.

vSRM TEDARİKÇİ KALİTESİNİ ARTIRIYOR

Koçtaş’ın, tedarikçilerinin kalitesini değerlendirdiği, kendine özgü bir performans ölçümleme sistemi var. Tedarikçilerin senelik olarak, nümerik ve nümerik olmayan değerler üzerinden değerlendiren Koçtaş, çıkan sonuca göre ilgili tedarikçi ile iş hacmini artırmaya ya da onun yerine, çok hızlı bir şekilde yeni bir tedarikçi bulmaya karar veriyor. Bu sürecin nümerik değerlerinin tamamına vSRM sayesinde kolaylıkla ulaşılabilir.

Erdem Özcan, sistem hakkında tedarikçilerinin ne düşündüğünü ise şu sözlerle dile getiriyor: “Tedarikçilerimiz vSRM kullanmaktan son derece memnun. Sonuçta onlar da eski yöntemle sağlıklı bir şekilde takip edemiyorlardı ve yaptıkları işin kalitesini ortaya koyma konusunda sıkıntılar

yaşayabiliyorlardı. Büyüme ile birlikte, hem onlar için hem de bizim için işin takibini yönetmek oldukça güçleşmişti. vSRM sayesinde bazı stratejik tedarikçilerimizin stok seviyelerini görebiliyoruz. Tedarikçilerimiz de aynı şekilde mağazalarımızdaki ürün stok seviyelerini izleyebiliyorlar. Tedarikçilerimiz, stok seviyelerini izleyerek, üretim planlamalarını buna göre yapma olanağı elde ediyorlar. İsteyen tedarikçiler vSRM sayesinde siparişlerini kendi sistemlerine el değmeden aktarabilmek için farklı formatlarda (EDI,XML,csv) sipariş bilgilerini indirebiliyorlar, vSRM, sadece bu özelliğiyle bile tedarikçilere beklentilerin ötesinde bir katma değer sağlıyor.”

KOÇTAŞ İÇİN TOPLAM SAHİP OLMA MALİYETİ DÜŞÜK..

Tedarikçilerin vSRM kullanıyor olması, bugün Koçtaş için olmazsa olmaz bir koşul. Şu anda Koçtaş tedarikçilerinin yüzde 99’u vSRM kullanıyor. Hedef tabii ki yüzde 100. Herhangi bir tedarikçi firma Koçtaş’la sözleşme yaptığı zaman, vSRM kullanım sözleşmesi de hazırlanıyor. Orkun Süer, ITG-Koçtaş-tedarikçi üçgenini şu şekilde anlatıyor: “Koçtaş ile sözleşme imzalayan tedarikçi firmaların ITG ile bağlantıya geçmelerini talep ediyoruz. Servis sağlayıcı firma konumunda olan ITG, bu konuda her tür bilgiyi ve teknik desteği tedarikçilerimize sağlıyor. vSRM, ITG tarafından verilen kısa bir eğitimin ardından kolayca kullanılabilir. Bugüne kadar hiçbir tedarikçimizden, “Bu sistemi kullanmıyoruz” ya da “Bu sistemi kullanmakta zorlanıyoruz” gibi bir yorum almadık. Hatta bazı tedarikçilerimiz vSRM’yi eğitime ihtiyaç duymadan bile kullanmaya başlayabili. vSRM’nin en önemli artlarından biri de, destek masası hizmetlerinin ITG tarafından veriliyor olması, sistemin yönetimi ile ilgili hiçbir istihdamımız yok. 500 tedarikçimizde sorunları ITG firması tarafından çözülüyor. B u hizmetin maliyetinde yine tedarikçiler arasında paylaşıyor. ITG, üç ayda bir tedarikçilerimize çok makul bir servis fatura kesiyor.”

OTOMOTİVDEKİ DENEYİM PERAKENDE SEKTÖRÜNE TAŞINDI

vSRM ile üç yıldır başarılı bir iş modelini hayata geçiren ITG’nin Genel Müdürü Celil Germeyan ise Koçtaş’la yürüttükleri bu çalışma ile ilgili şunları dile getiriyor: “Koçtaş gibi çok sayıda tedarikçiye sahip kuruluşlar, vSRM gibi bir platforma ihtiyaç duyuyor. Tedarik zinciri yönetiminin hayati önem taşıdığı perakende sektörünün önemli oyuncularında yer alan Koçtaş’a, otomotiv sektöründeki deneyimlerimizi aktarabilmekten memnuniyet duyuyoruz. Başarının ardında, Koçtaş ekibinin yetkinliği ve proje yönetimindeki güçlü yaklaşımının çok önemli bir rol üstlendiğini vurgulamak isterim. Koçtaş’ın yurtdışı iştirakli bir yapıya sahip olması da bizim için projeyi farklı bir platforma taşıdı. Çünkü projenin başarısı, bizim için ve Koçtaş için ne kadar önemliyse, yurtdışındaki ortaklar için de bir o kadar önemli. Koçtaş’ta vSRM’yi, başından bu yana olduğu gibi tam bir ekip çalışmasıyla, katma değeri çok daha yüksek noktalara taşıyacağımızdan eminim.”



Celil GERMEYAN
Genel Müdür / ITG

“Koçtaş gibi çok sayıda tedarikçiye sahip kuruluşlar, vSRM gibi bir platforma ihtiyaç duyuyor. Otomotiv sektöründeki deneyimlerimiz, tedarikçilerin gerekli performansı göstermemesi durumunda üretimin bile durabileceğini gösterdi bize. Benzer bir durum, çok sayıda tedarikçisi bulunan Koçtaş yapısındaki kuruluşlar için de geçerli. Müşterinin aradığı ürünü mağazada bulamaması ile başlayan süreç, önce müşteri memnuniyetsizliğine, sonra da müşteri kaybına neden olabiliyor. Tedarik zinciri yönetiminin hayati önem taşıdığı perakende sektörünün önemli oyuncularında yer alan Koçtaş’a otomotiv sektöründeki deneyimlerimizi aktarabilmekten memnuniyet duyuyoruz.”

TEDARİKÇİ GÖZÜYLE vSRM

“vSRM’yi yaklaşık bir yıldır kullanıyoruz. vSRM’den önce siparişlerimiz faks yoluyla tarafımıza ulaştırılıyordu. Artık sadece siparişleri değil, iadeleri, haftalık satışları ve haftalık stokları da vSRM üzerinden takip edebiliyoruz. ITG, işimizi sağlıklı ve verimli sürdürebilme konusunda çok önemli bir araç sunuyor. Ayrıca, gereksinim duyduğumuzda ITG uzmanlarına kolayca ulaşabiliyoruz ve en kısa sürede sorunlarımıza çözüm bulabiliyoruz.”

vSRM Hakkında

vSRM ileri düzey Tedarik Zinciri Uygulamaları içeren tedarikçi ilişkileri yönetim portalıdır.

Türkiye'nin yanı sıra, ABD, Brezilya ve İspanya olmak üzere birçok ülkede, çok sayıda firma tarafından kullanılan, aşağıdaki modüllerden oluşan çoklu dil desteği olan uluslararası standartlarda bir uygulamadır.

- vSRM Talep Yönetimi, Teklif Toplama ve Analizleri (vRFQA)
- vSRM Satınalma Siparişleri
- vSRM Tedarikçi Programları
- vSRM Otomatik Stok Yenileme, E-Kanban
- vSRM Milk-Run Uygulaması
- vSRM Elektronik Veri Transferi (EDI)
- vSRM Borkodlu Sevkiyat Etiketleri
- vSRM Düzelti Önleyici Faliyet Yönetimi (DÖF)
- vSRM Doküman Yönetimi
- vSRM Tedarikçi Performansı ve Raporlar
- vSRM Finansal Bilgi Paylaşımı
- vSRM Mail ve SMS Servisleri
- vSRM Sanal Aktivite Takibi

vSRM kullanan Koçtaş tedarikçilerinden bazıları..

3M, Arçelik, Bosch, Botanika, BP Petrolleri A.Ş., Bürosit, Dekor Rulo, Deren Ambalaj, Doğaner, Dyo, East Marine, Ece Banyo, Ege Vitriyifiye, General Elektrik, Intema, İzocam, Kale Hırdavat, Kale Makina, Köseadağ Tel, Krom Evye, Kumtel, Nural Hırdavat, Philips, Polisan, Reis Makina, Schneider Elektrik, Serflex, Sika, Taç Avize, Tat Tohumculuk, Türk Henkel, Türk Philips, Üçsan Plastik, Varta Pilleri Ltd.Şti., Viko, Yıldız Entegre Ağaç,...



KOÇTAŞ HAKKINDA

Koç Grubu'nun ilk şirketlerinden olan Koçtaş, 1955 yılında kurulmuş. Ev geliştirme perakendeciliğinin önde gelen firmalarından biri olan Koçtaş, ilk mağazasını 1996 yılında İzmir Bornova'da açtıktan sonra, bunu Antalya, İzmir Balçova ve Bodrum mağazaları izlemiştir. 2000 yılında, Avrupa'da pazar lideri ve ev geliştirme perakendeciliğinde dünya üçüncüsü B&Q ile imzalanan ortaklık anlaşmasından sonra mağaza açılışları devam etmiştir. Bugün İstanbul'da Kartal, Şişli, Yenibosna, Eyüp, Optimum AVM ve Beylikdüzü'nde; Ankara'da Ankamall ve Çankaya 365 AVM'de; İzmir'de Bornova, Balçova ve Mavişehir'de; Antalya'da Topçular, Özdilekpark AVM ve Alanya'da da mağazaları bulunan Koçtaş, Edremit, Kuşadası, Bodrum, Izmit, Bursa Korupark, Forum Mersin, Eskişehir, Forum Trabzon, Konya, Kayseri, Malatya ve Denizli'de de hizmet veriyor. Güçlü bir yerel tedarik zinciri ve uluslararası satınalma gücü bulunan firma, toplam 26 mağazasında 135 bin metrekarelik bir alana sahip.

Koçtaş, dekoratif ürünlerden mobilyaya, ev tekstil ürünlerinden seramiğe, bahçe mobilyalarından aydınlatma ürünlerine, genç odasından hazır perdeye, halıdan parkeye on binlerce ürün çeşidini bünyesinde bulundurmaktadır. Koçtaş ayrıca müşterilerine, anahtar teslimi ev yenileme, telefon ve internetten sipariş dönemini başlatan 'Arayın/Tıklayın Getirelim!' gibi farklı hizmetler de sunuyor.

ITG HAKKINDA

Tedarik Zinciri Yönetimi ve ERP (Kurumsal Kaynak Planlaması) uygulamaları konusunda uzmanlaşmış bir yazılım firması olan ITG, 15 yılı aşkın süredir bu alanda hizmet veriyor. ITG, özellikle ana sanayi üretim firmalarına ve perakende gibi çok tedarikçili çalışan sektörlerle çözümler sunuyor. Tedarikçi Programları, Milkrun, VMI-Vendor Managed Inventory, Otomatik Stok Yenileme, e-Kanban, EDI gibi ileri düzey tedarik zinciri uygulamalarının yer aldığı bu çözümler arasında, Java ve XML teknolojileri ile geliştirilmiş B2B tedarik portalı vSRM (virtual Supplier Relationship Management) özel bir konumda. Türkiye'nin yanı sıra, başta ABD, Brezilya ve İspanya olmak üzere birçok ülkede, çok sayıda firma tarafından kullanılan vSRM, altı farklı dilde kullanılan, uluslararası standartlarda bir uygulama. Bu sistemin kurulumunu gerçekleştiren ITG, müşterilerine, vSRM'in tedarikçiler arasında yaygınlaştırılması ve host edilmesi konularında da servis hizmeti sunuyor. Ayrıca ITG'nin özel ürünleri arasında, ilaç satış ve pazarlaması yapan firmalar için geliştirilmiş, saha satış aktivitelerinin planlanması, yürütülmesini ve performansı ölçümlenmelerinde kullanılan web tabanlı vAT for Pharma (virtual Activity Tracking for Pharma) ürünü de bulunmaktadır. ITG'nin en önemli artlarından biri de, 80'li yıllardan bu yana, otomotiv ana sanayi (OEM) ve yan sanayi firmalarında uluslararası ERP paketlerinin uygulanması ve yerelleştirmesinde görev almış deneyimli bir kadroya sahip olması.