

vSRM İLE ELDE EDİLEN KAZANIMLAR

- vSRM ile verimli ve hızlı bir iletişim ortamı elde edildi. Tedarik sürecinde sağlanan verim, Major SKT'nin 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.
- vSRM kullanımı iş süreçlerinde işgücü, zaman ve kaynak tasarrufu sağladı.
- vSRM, tedarikçilerin servis kalitesinin artmasını sağladı.
- vSRM kullanmaya başladıktan sonra JITs in Sequence ve e-Kanban desteği sayesinde stok oranlarını minimuma çeken Major SKT, böylece stok maliyetlerinden maksimum tasarruf sağladı.
- vSRM, Major SKT'nin sağlıklı bir tedarik zinciri planlaması yapması için önemli katkılar yaptı.
- Tutarlı ve doğru bilgiler iletilmesine olanak verdiği için, Major SKT'nin ERP yazılımından maksimum verim almasında da rol oynadı.
- 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.

Major SKT, vSRM uygulaması ile tedarik sürecinde yüksek verimliliğe erişirken sürekli iyileştirmeyi hedefliyor

“vSRM, verimliliği süreklileştirme, yalın üretim çalışmaları yaparak maliyetleri düşürme hedeflerimiz doğrultusunda hayata geçirdiğimiz projelerden biri. ITG ile yaptığımız işbirliğinin ana amaçlarından biri işleri yalınlaştırmak, daha güvenli bir ortama almak ve katma değersiz işleri azaltarak maliyeti düşürmektir. Bunu da başardık. ITG'ye desteklerinden dolayı teşekkür ederiz.”

Murat BAYSAN

Türkiye Genel Müdürü/Johnson Controls



(Ön sıra - soldan sağa): Celil GERMEYAN - Genel Müdür / ITG, Murat BAYSAN - Türkiye Genel Müdürü / Johnson Controls (Orta sıra - soldan sağa): Ayhan ÇALGIN - Satış Müdürü / Major SKT, Ertuğrul BEKTAŞ - Sürekli İyileştirme ve Bilgi Sistemleri Müdürü / Major SKT (Arka sıra - soldan sağa): İsmail UYGUR - Lojistik Müdürü / Major SKT, İsmail YILDIRIM - İş Geliştirme Yöneticisi / ITG

Otomotiv sektöründe binek koltuk üretiminin öne çıkan oyuncusu Major SKT, tedarik zincirini ITG'nin vSRM (virtual Supplier Relationship Management) çözümü ile yönetiyor. JITs in Sequence ve E-Kanban desteğiyle önemli bir katma değer yaratan vSRM'nin gücünün ITG'nin esnek hizmet anlayışı ile arttığını belirten Major SKT yetkilileri, yaptıkları seçimle çok doğru bir karar verdiklerini vurguluyorlar.



Ertuğrul BEKTAŞ

Sürekli İyileştirme ve Bilgi Sistemleri Müdürü / Major SKT

“vSRM, ‘kazan kazan’ anlayışıyla oluşturulmuş, tedarikçilerimiz için son derece önemli bir altyapı sunuyor. Onlar da gelen verilerden çok eminler ve ona göre üretim yapıyor olmanın, daha önce ortaya çıkan işçilik ve zaman maliyetlerinden kurtulmuş olmanın güvenliğini yaşıyorlar. Ayrıca takibi kolay bir sistemle çalışmanın, üretimin tüm tarafları için kaliteyi artırıcı bir yanı da var.”



İsmail UYGUR

Lojistik Müdürü / Major SKT

TEDARİKÇİ GÖZÜYLE vSRM

“vSRM’nin sunduğu e-Kanban desteği, gün içinde hangi malzemeyi hangi sevkiyata yetiştirmemiz gerektiğini kolay ve doğru bir biçimde görmemizi sağlarken, kendi üretim planlarımızı daha önceden yapmamızı sağlayan uzun dönemli üretim planları ve tahminlerde stok maliyetlerimizi düşürmemize katkıda bulundu. vSRM’nin hizmet kalitemize olumlu etki yaptığına inanıyorum.”

Amerikan orijinli Johnson Controls ve Türkiye’nin saygın kuruluşlarından Diniz Holding’in yüzde 50-50 eş ortaklığıyla kurulan Major SKT, Bursa’daki tesisinde binek otomobil koltuğu üretimi gerçekleştiriyor. Johnson Controls, otomotiv, inşaat (akıllı bina sistemleri) ve enerji sektörleri olmak üzere, üç farklı sanayi kolunda üretim yapan, dünya üzerinde 150’den fazla ülkede müşterileri olan bir dünya devi. Major SKT ise bu uluslararası yapının ve Diniz Holding’in otomotiv kollarına bağlı olarak faaliyet gösteriyor. Kuruluş, Ford ve Renault için üretim yaparak, Türkiye’deki binek otomobil koltuk pazarının yüzde 30’undan fazlasına sahip bulunuyor.

ÜÇ TESİS BİR ARADA

Major SKT’de, metal fabrikası, trim fabrikası ve montaj fabrikası olmak üzere üç üretim tesisi iç içe bulunuyor. Lojistik Müdürü İsmail Uygur, normalde Johnson Controls’de her birinin ayrı ayrı fabrikalar olarak konumlandığını, Major SKT’nin bu anlamda Johnson Controls’e bağlı olan, bu özellikteki tek tesis olduğunu şu sözlerle belirtiyor: “Aynı fabrikanın içinde hem kılıf hem metal karkas hem de koltuk montajı yaparak sevkiyat yapabilen tek fabrikamız.”

ITG ve VSRM ile TANIŞMA

Major SKT, 2010 yılının sonuna kadar, MRP ve ERP sistemlerinden üretilen verilerle oluşan siparişlerini, tedarikçilerine e-posta ile Excel ortamında gönderiyordu. Ancak bu çalışma biçimi yeterince güvenilir ve eş zamanlı değildi, bazı sıkıntılara yol açıyordu. E-posta ulaşılamayabiliyor, Excel üzerindeki veriler üretim yapımız gibi dinamik olmadığından güncelliğinin sağlanması için sürekli takip etmek, kontrolleri artırmak gerekiyordu. Günlük siparişlerin yanı sıra haftada bir siparişlerin takibini yapmak, çok ciddi bir iş gücü ve zaman gerektiriyordu. Major SKT bu nedenle 2010 yılı sonunda yeni bir arayışa girdi. Bu arayışlar ilk önce Johnson Controls üzerinden başlatıldı ve yurtdışından çözüm önerileri değerlendirildi. Daha sonra çevre firmalarla görüşülerek, nasıl çözümler kullanıldığı incelendi ve Major SKT ITG firması ile de bu süreçte tanıştı. Lojistik Müdürü İsmail Uygur, süreci ve neden ITG ile çalışmaya karar verdiklerini şu sözlerle anlatıyor: “ITG’nin çalıştığı firmalardan aldığımız geri-bildirimler ve bize sundukları çözüm önerilerinin güçlü olması, bizi kendileriyle çalışmaya yönlendirdi. Böylece 2011 yılının ocak ayında karşılıklı anlaşmaya vararak ilerleme kararı aldık ve mart itibarıyla de çalışmaya başladık. Nisan, mayıs ve haziran aylarında bazı iç sistemsel hazırlıkları tamamladık ve ilk 30 yerli tedarikçimize Bursa’da toplu bir eğitim verdik. Daha sonra söz konusu tedarikçilerle haziran ayı boyunca deneme kullanımları gerçekleştirdik. Temmuz ayında da gerçek kullanıma geçtik.”

NEDEN vSRM?

Sürekli İyileştirme ve Bilgi Sistemleri Müdürü Ertuğrul Bektaş, ITG firması ile ilgili karar sürecinin başında Major SKT bünyesinde yer almadığını, katıldığı dönemde kararın verilmek üzere olduğunu belirtiyor ve “Neden vSRM?” sorusunu şöyle değerlendiriyor: “Firmaların kendi tedarikçi portallarını geliştirmeleri de mümkün ve Major SKT de bu

alternatif üzerine düşünmüş bir kuruluş. Peki kendimiz geliştirmekten neden vazgeçtik? Bu soruya işim gereği ‘sürdürülebilirlik’ bakış açısından yola çıkarak cevap verebilirim. Çünkü bu tip portalların sürdürülebilirliği genellikle sağlanamıyor. Sürekli iyileştirme yapmak, geliştirmeleri hayata geçirmek, bakım maliyetlerine katlanmak durumundasınız. Aynı zamanda otomotiv sektöründe yeni projeler hiç bitmez, bu işe gerekli zamanı ayırıp layığı ile gerçekleştirmek zaman kaybına neden olacaktı. Bunun yerine diğer projelere zaman ayırmanın çok daha verimlilik sağlayacağına inandık. O nedenle kendimizin yapıp işletme modelini masadan kaldırdık. İkinci bir firma ile de teklif alışverişinde bulunduk, ancak hem tedarikçiler hem kendi adıma maliyetler çok yüksekti. Fiyat/performans eğrisine baktığımızda ITG öne çıktı.” İsmail Uygur, ITG’nin önemli bir özelliğine dikkat çekiyor: “İhtiyaçlarımızı uygun, özel uygulamalarla çözümler üretebilecek esnekliğe sahip bir firma ITG. Biz bunun örneklerini çok yaşadık. Daha önce uygulanmayan, tedarikçimizle aramızdaki bazı özel ilişkilere uygun güncellemeler hızla hayata geçirildi. Bu nedenle geçiş çok hızlı oldu. Üstelik bu esnekliği de bedelsiz sağlıyorlar. Gerçekten sözleşmelerine sadık ve tam müşteri memnuniyetine inanan bir yapı sunuyorlar. ITG’nin bu konudaki desteği de karar vermemizi kolaylaştırdı.”

vSRM ‘JUST IN TIME (JIT)’S IN SEQUENCE’ ÜRETİM BİÇİMİNİ DESTEKLİYOR

Major SKT, doğası gereği ihracata uygun bir iş alanında faaliyet göstermemekle birlikte, Renault Clio 4’ün koltuk iç metal aksamını ve koltuk kılıflarını üreterek, Eylül 2012 itibarıyla Fransa’ya ihrac ediyor. Ancak bu alanda ana ürünün, yani koltuğun tamamının üretilerek ihrac edilmesi maliyetler nedeniyle imkansız. Bunun nedenini, Major SKT Lojistik Müdürü İsmail Uygur, şöyle açıklıyor: “Çünkü otomotiv sektörü için koltuk üretimi, ‘JITs in Sequence’ yani ‘tam zamanında ve sıralı sevkiyat’ bir üretim biçimi gerektiriyor. Bize siparişler tam zamanında ve otomobilin müşterimizin üretim hattındaki sırasına göre gelir. Yani hangi araç bazından (seri numaralı), ne renkte, nasıl özellikte ve tam ne zaman koltuk üreteceğimizi ve sevk edeceğimizi bilmek durumundayız. Koltuk, ağır ve pahalı bir malzeme olduğu için, üretim tesislerimizin ana sanayinin bulunduğu, yani otomobil üretiminin yapıldığı yerde kurulması gerekiyor.”

Sürekli İyileştirme ve Bilgi Sistemleri Müdürü Ertuğrul Bektaş da JITs in Sequence üretim modelinin ardındaki temel nedene şu sözlerle değiniyor: “Hem müşterilerimizin hem de Major SKT’nin böyle fazla yer kaplayan bir ürünün stok maliyetlerini karşılama imkanı yok. Günümüzün üretim anlayışı, ‘kalite’, ‘verimlilik’ ve ‘düşük maliyet’ üzerine kurulmuş durumda. Bu dengeyi sağlayamayan bir otomobil üreticisi de yan sanayi kuruluşu da rekabet edemez.”

Ertuğrul Bektaş, JITs in Sequence üretimin nasıl yapıldığını da şöyle örnekliyor: “Müşterimizin bandındaki üretim sırasına göre müşterimizden elektronik mesaj alınız. Mesajı aldıktan belli bir saat sonra o koltuğu üretmiş ve müşteriye teslim etmiş olmamız beklenir. Örneğin, müşterimiz

“İhtiyaçlarımıza uygun, özel uygulamalarla çözümler üretebilecek esnekliğe sahip bir firma ITG. Üstelik bu esnekliği bedelsiz olarak sağlıyorlar. Gerçekten sözleşmelerine sadık ve tam müşteri memnuniyetine inanan bir yapı sunuyorlar. Bu yaklaşımları nedeniyle geçişimiz de çok hızlı oldu.”

Renault'dan üretim bandındaki araç sırasını belirten üretim hattının farklı noktalardan sürekli mesajlar (Dakika da 1 ile 5 arasında) alırız ve günde 1.200 koltuk üretiriz. Bu, günde en az 1.200 mesaj aldığımızı ve her mesajla gelen talebi bir buçuk saat içinde ürettiğimizi ve Renault'daki akış sırasına göre teslim ettiğimizi gösterir. Ayrıca tek tip koltuk üretmeyiz. Aynı anda müşterimizin hattında üç dört ayrı model araç üretimi yapılır. Farklı renk için farklı renkte kılıf üretiriz ve koltuk için 200'ün üzerinde kombinasyon söz konusudur. Dolayısıyla, çok farklı referanslarla sipariş alırız. Bu nedenle tam zamanında ve doğru sırada müşteriye teslim etmek bizim için olmazsa olmazdır. Bu noktada JITs in Sequence üretimi desteklemek için tedarikçilerimizle bu hızı ve değişkenliği destekleyecek şekilde çalışmamız gerekiyor. Bizde vSRM tedarikçi portalının JIT ve e-Kanban uygulamaları ile tedarikçilerimizden gerekli malzemeyi tam zamanında alıyoruz. vSRM e-kanban uygulaması bunun için çok uygun."

TEDARİKÇİLERLE KANBAN ÇALIŞMA DÜZENİ

Kullanılan sistem, müşterinin üretim hattındaki bir araba, boyahane ve montaj alanı gibi belli noktalarda hareket ettiğinde, bu hareketi algılıyor ve özel hat üzerinden Major SKT'ye elektronik mesaj gönderiyor. Major SKT, müşterisini durdurmamak için doğru sırada ürün göndermek üzere çalışırken, Major SKT'nin tedarikçilerinin de aynı şekilde sevkiyat yapabilmeleri gerekiyor. Lojistik Müdürü İsmail Uygur, bu doğrultuda "Kanban" çalıştıkları tedarikçiler olduğunu belirtiyor.

Ertuğrul Bektaş, iç müşteri (üretim birimleri arası) için böyle bir uygulama yaparken, tedarikçi için de bu uygulamanın geçerli olmasını sağladıklarını, bir süredir belirli tedarikçilerle manuel Kanban yöntemi ile çalıştıkları alanlar olduğunu, ITG ile çalışmaya ve vSRM'i kullanmaya başladıkları sonra da e-Kanban modelini hayata geçirdiklerini ve süreci tamamen elektronik ortama taşıdıklarını söylüyor ve çalışma şekli hakkında şu bilgileri veriyor: "E-Kanban uyguladığımız tedarikçilerimiz, gönderdikleri ürünleri, ilgili kasalar ve paletler üzerinde gönderirler. Bir palet veya bir kasa üretim birimlerine sevk edildiğinde ve boşalmaya başladığında, vSRM üzerinden bu bilgi tedarikçiye anında ulaştırılıyor ve yeni kanban kartı oluşuyor. Tedarikçinin sevkiyat saatleri ve nakliye aracı büyüklüklerine göre, bir sonraki araca yüklemesi gereken kanban kartlarını görür. Araç, doluluk oranına ulaştığında 20 Kanban kartı oluştuğunda bir kamyonu denk

KANBAN NEDİR?

Kanban, Japonya'dan dünyaya yayılmış bir teknik. Japonya'daki yalın üretim anlayışı ile stokları sıfırlamak için uygulanan ve tam zamanında üretim yapılmasını sağlayan, "çekme sistemi" anlamına gelen bir yöntem. Müşteri, iç müşteri ya da dış müşteri olabilir. Üretim bantlarında, aslında bir sonraki bant önceki üretim bantının müşterisidir. Yani şirket içindeki farklı hücreler aynı zamanda birbirinin müşterisidir. Bir sonraki bant önceki banttan malzeme çekmedikçe üretim yapılmaz. Kanban ihtiyacı olduğunda üretim/temin mantığı ile çalışır. Küçük küçük kartlar hazırlanır, kartlar kutulara, kasalara yerleştirilir, bir sonraki bant bu kutulardan malzeme çektiği sürece kart açığa çıkar, çünkü kutu boşalır, açığa çıkan kartı bir önceki bant üretir. Dolayısıyla müşterinin talebi olmadan, müşteri malzemeyi çekmeden üretim yapılmaz. Aynı yapı tedarikçilerden malzeme çekmek içinde kullanılır.

gelir ve "Bana ürünü gönder" anlamına gelir araç yükleme listesi de ayrıca tedarikçiye online iletilir. Tedarikçi de böylece bizim üretimimiz için gerekli ürünü bekletmeden tam zamanında sevk eder. Bu yaklaşım, tedarikçinin de bizim de stoğumuzu düşürür."

vSRM ile GÜVENİLİR ve GÜVENLİ BİR TEDARİKÇİ SİSTEMİ

Otomotiv sektöründe bir şirketin başarısı, üretim yönetiminin başarısından geçiyor ki bu da ana sanayiden başlayarak yan sanayi ve tedarikçilere uzanan bir yönetim başarısı anlamına geliyor. Ertuğrul Bektaş, 1990'lı yıllarda en iyi sipariş geçme metodu faktı," diyor ve hemen ardından dail-up modemler ile EDI bağlantısının önemli hale geldiğini, internet platformunun gelişmesi, hızlanması ve daha güvenli hale gelmesiyle, sadece bu iş için geliştirilmiş özel sistemlerin geliştirildiğini hatırlıyor. Bektaş sözlerine şöyle devam ediyor: "Az önce bahsettiğimiz JITs ve Kanban örneklerinde anlık üretim siparişi bilgisine odaklanıyoruz. vSRM'in JITs in Sequence ve E-Kanban destekleri bu noktada günlük sevkiyatların yönetilmesi için bizim için çok önemli. Ancak, müşterilerimizden günlük, haftalık ve aylık bazı aldığımız uzun dönem siparişlerimiz MRP'miz aracılığı ile değerlendirilip ihtiyaçları hesaplanmakta ve yine günlük haftalık ve aylık tedarikçi programları olarak vSRM üzerinden tedarikçilerimiz ile paylaşıyoruz. Müşteriden gelen data doğru olduğunda, içeride de doğru işleniyor ve siparişler de doğru bir şekilde oluşturuluyor; müşterimizin üretimi kesintisiz, tam zamanında devam edebiliyor. Dolayısıyla hem müşteri memnuniyetimiz için hem de her iki tarafın kazandığı güvenilir bir tedarikçi ekosistemi için vSRM bağlantısı çok önemli bir yer tutuyor."

vSRM üzerinden gönderilmiş olan siparişler hazırlandıktan sonra, tedarikçiler tarafından Major SKT'ye vSRM sistemi üzerinden hazırlıkları yapıp sevkiyat ediliyor. Sevkiyat onayı ile yola çıkan her bir kasa bazında ASN (Advanced Shipping Note) dosyası otomatik olarak bize iletiliyor. "Şu ürünleri gönderiyorum, almaya hazır ol" anlamına gelen bu dosya ile araçta gelen adetler üzerindeki barkodlar el terminaleri ile okutularak eşleştirme yapılıyor. Bektaş, eski yöntemlerde tek tek kutu bazında sayım yapılması gerektiğini, etiket üretmek ve yapıştırmak gerektiğini, bunun işgücü, zaman ve etiket malzemesi maliyetlerine neden olduğunu hatırlıyor. Bektaş, vSRM ile kurdukları akıllı portal altyapısının, her iki tarafa da kazandırdığını vurguluyor: "vSRM, 'kazan kazan' anlayışıyla oluşturulmuş, tedarikçilerimiz için son derece önemli bir altyapı sunuyor. Onlar da istediklerimiz etiketleri basmak için hiçbir altyapısal çalışma yapmak durumunda kalmıyor. Gelen verilerden çok eminler ve ona göre üretim yapıyor olmanın, daha önce ortaya çıkan işçilik ve zaman maliyetlerinden kurtulmuş olmanın güvenliğini yaşıyorlar. Ayrıca bizim açımızdan takibi kolay bir sistemle çalışmanın, üretimin tüm tarafları için kaliteyi artırıcı bir yanı da var."

TEDARİKÇİ PERFORMANS TAKİBİ VE ELEKTRONİK FATURA

ITG ve Major STK işbirliği çerçevesinde, öncelikli olarak siparişlerin paylaşılması, elektronik irsaliye, tüm tedarikçilerden tüm kasalar üzerinde barkod sevkiyat etiketlerinin gelmesi ve e-Kanban uygulamasının devreye sokulması gerçekleştirildi. Yurtdışında hedeflenen sayıdaki tedarikçilerle EDI altyapısı da kuruldu. vSRM, Major STK'ya tedarikçi performansı, düzeltici-önleyici faaliyetler, elektronik fatura ve benzeri konularda da destek sunuyor. Bunlar da projenin ikinci fazında devreye alınacak konular olarak belirlenmiş durumda.



Celil GERMEYAN
Genel Müdür
ITG

"Otomotiv sektöründeki deneyimlerimiz gösteriyor ki, yan sanayi ve yan sanayiye hizmet eden birinci seviyedeki tedarikçiler, üretimin kesintisiz sürebilmesinde çok etkili rol oynuyorlar. Tedarikçilerinin ve Major SKT'nin hayatını kolaylaştıran vSRM sistemi ile Major SKT'nin müşteri memnuniyetini sürdürülebilir kılmaya katkıda bulunmaktan memnuniyet duyuyoruz."

TEDARİKÇİ GÖZÜYLE vSRM

"İnsan hatasını minimize etmemize katkıda bulunan vSRM, hem üretim hem de sevkiyat sürecini kolaylaştırıyor. Üstelik özel ihtiyaçlar ve iyileştirme önerilerimiz de dikkate alınıp, hızla hayata geçiriliyor. vSRM kullanmaktan memnunuz."

vSRM Hakkında

vSRM, ileri düzey Tedarik Zinciri Uygulamaları içeren tedarikçi ilişkileri yönetim portalıdır. Türkiye'nin yanı sıra, ABD ve Brezilya olmak üzere yurtdışındaki çok sayıda firma tarafından da kullanılan, aşağıdaki modüllerden oluşan, çoklu dil desteği olan uluslararası standartlarda bir uygulamadır.

- vSRM Satınalma Siparişleri
- vSRM Tedarikçi Programları (Tahminler)
- vSRM Elektronik Veri Transferi (EDI)
- vSRM Elektronik İrsaliye
- vSRM Borkodlu Sevkiyat Etiketleri
- vSRM e-Kanban
- vSRM Otomatik Stok Yenileme (VMI)
- vSRM BTO Hatta Sevkiyat (JIT)
- vSRM BTO Hatta Sıralı Sevkiyat (JITs in Sequence)
- vSRM Milk-Run Uygulaması
- vSRM Düzelti Önleyici Faaliyetler (DÖF/8D)
- vSRM Doküman Yönetimi
- vSRM Tedarikçi Performansı ve Raporlar
- vSRM Finansal Bilgi Paylaşımı
- vSRM Tedarikçi Fiyat Yönetimi
- vSRM Talep Yönetimi, Teklif Toplama ve Analizleri (vRFQA)
- vSRM Potansiyel/Onaylı Tedarikçi Bilgi Formu
- vSRM Mail ve SMS Servisleri
- vSRM Sanal Aktivite Takibi

vSRM kullanan MajorSKT tedarikçilerinden bazıları

Alta Yedek Parça, Altınmakas Boya, Ark Pres Emniyet Kem., Arma Uluslararası Tic., Arrotex Aura Plastic, BG Tekstil, Bico Endüstriyel İmalat, Bourbon Automotive Plastics Northampton, Boyteknik Metal, Coats Türkiye, Demo Plastik, Dörtler Otom., Ejot GmbH & Co. Kg, Elele Döşeme Epcimler Pazarlama, Farplas Oto Yedek Parça, Haksan Otomotiv Mamulleri, Industriasgol, Özen Pres, Öztuğ Otomotiv, Rollmech Otomotiv, Ruba Fermuar San, Sanplast Plastik San, Tredin Oto Donanım, Trw Polska Sp. Zoo, Wet Automotive Systems, Yaykursan...



MAJOR SKT HAKKINDA

1994'te Roth Freres ve Diniz Holding ortaklığıyla kurulmuştur. 1996'da Johnson Controls'un (JCI) Roth Freres'i satın almasıyla Diniz Holding – JCI ortaklığı başlamıştır. Halen Bursa Organize Sanayi Bölgesi'nde 15 bin m² kapalı alanda komple koltuk ve koltuk mekanizmaları üretimini sürdürmektedir.

Başlıca Müşterileri Renault, Ford Otosan ve Honda olan Major SKT, Türkiye'deki binek otomobil koltuk pazarının yüzde 30'undan fazlasına sahip bulunuyor.

Major SKT'de, metal fabrikası, trim fabrikası ve montaj fabrikası olmak üzere üç üretim tesisi iç içe bulunuyor. Normalde Johnson Controls'de her birinin ayrı ayrı fabrikalar olarak konumlanırken, Major SKT'nin bu anlamda Johnson Controls'e bağlı olan, bu özellikteki tek tesis olduğu belirtiliyor. Major SKT, yeni fabrikanın içinde hem kılıf hem metal karkas hem de koltuk montajı yaparak sevkiyat yapabilen tek fabrika olarak öne çıkıyor.

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 kurulmasını gerçekleştiren ITG, müşterilerine, vSRM'in tedarikçiler arasında yaygınlaştırılması ve host edilmesi konularında da servis hizmeti sunuyor. Ayrıca ITG'nin özel ürünleri arasında, ilaç satışı ve pazarlaması yapan firmalar için geliştirilmiş, saha satış aktivitelerinin planlanması, yürütülmesini ve performans ölçümlerlerinde kullanılan web tabanlı vAT for Pharma (virtual Activity Tracking for Pharma) ürünü de bulunuyor. 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 yerleşmesinde görev almış deneyimli bir kadroya sahip olması.