



TOTAL OIL TÜRKİYE A.Ş.

Total , Microsoft Dynamics NAV (Navision) ile Operasyonel Verimliliği Yüksek Bir Ekosistem Yaratan Total, Sistemi Her Geçen Gün Geliştirerek Güncelliğini de Sağlıyor

Bayilerinin yapısını düzenlemek ve ortak bir muhasebe sistemine geçirmek isteyen Total , Microsoft Dynamics NAV (Navision) ile şirketin bayileriyle arasındaki iş süreçlerini standartlaştırıp operasyonel verimliliği artırırken güçlü bir ekosistem kurulmasına yardımcı oldu. Distribütör ve kullanıcılardan gelen istekleri kolaylıkla sisteme tanıtılabilen Total, sürüm yenileme çalışmalarında Microsoft Dynamics NAV iş ortağı Pargesoft ile sistemi gözden geçirdi. Geliştirilen sistem sayesinde hem bayi hem merkez tarafında yüksek kullanıcı memnuniyeti sağlandı

Durum

Uluslararası bir enerji devi olan Total Grubuna bağlı olarak kurulan Total Oil Türkiye A.Ş., 1992 yılı itibariyle Türkiye'de Total ve Elf adı altında faaliyet gösteren şirketlerin 2002 yılında birleşmesinin ardından, Totalgaz'ı da bünyesine alarak, tek bir akaryakıt, madeni yağ ve LPG şirketi olarak faaliyet gösteriyor. Uluslararası bir teknoloji devi olan Total, Türkiye'nin de aralarında bulunduğu 140 ülkede yıllık 1.170.000 tonun üzerinde ürünü pazarlıyor. Total Oil Türkiye A.Ş. Menemen'de kurulu 30.000 ton üretim kapasitesine sahip madeni yağ fabrikasının yanında İstanbul Haramidere, İzmit Gebze, İzmir Aliağa, Menemen ve Samsun'da kurulu depolama ve dağıtım tesislerine sahip durumda. Ayrıca gruba bağlı Totalgaz şirketi 350'ye yakın otopaz satış noktası, 1000'den fazla ana ve tali tüplü bayisi ve LPG yan ürünleriyle LPG sektöründe faaliyet gösteriyor.

2005 yılı başında, Türkiye çapında 20 ayrı lokasyonda hizmet veren 14 münhasır bayisiyle distribütör yapısına geçen Total , bayilerinin yapısını düzenlemek ve bir muhasebe sistemine ulaştırmak istiyordu ve bu ihtiyaçları karşılayacak bir ERP çözümüne ihtiyaç duyuyordu. Bayilerinin altyapıları, birçok konuda ve özellikle de elektronik ortamda birlikte çalışmak için yeterli değildi. Her birinde farklı muhasebe altyapısı olması merkezde veri konsolidasyonuna imkan tanııyordu. Dağıtım ağının kontrol altına alınması ve merkezi yönetimin getireceği diğer önemli faydalardan yararlanılması isteniyordu

Çözüm

Piyasadaki seçenekleri değerlendiren Total , aradığı çözüm için Microsoft Dynamics NAV'ı değerlendirmeye başladı. Microsoft Dynamics NAV'ın bayi yapısına uygun olması ve kullandıkları veritabanı çözümüyle Microsoft Dynamics Nav arasında birtakım öğeleri konuşturabilecek olmaları NAV'ı öne çıkaran özellikler oldu. Mevcut veritabanında takip edilen belli müşteri ve ürün segmentasyonlarının Navision ortamındaki boyutlar kullanılarak bayiler tarafından daha derinlemesine kullanılması da mümkün olabilecekti. Taşınabilir cihazlar ile mobil kullanıma kolay uyum sağlayabilme de, seçim nedenlerinden bir diğerydi.

Projeye pilot bir bayide başlandı ve tüm satış, satın alma, muhasebe iş süreçleri analiz edildi. Model oluşturulup, yapı netleştirildikten sonra bu model diğer 13 bayiye aynı şekilde uygulandı. Bayilerden

Çözümüne Genel Bakış

Müşteri Profili

Uluslararası bir enerji devi olan Total Grubuna bağlı olarak kurulan Total Oil Türkiye A.Ş., 1992 yılı itibariyle Türkiye'de Total ve Elf adı altında faaliyet gösteren şirketlerin 2002 yılında birleşmesinin ardından, Totalgaz'ı da bünyesine alarak, tek bir akaryakıt, madeni yağ ve LPG şirketi olarak faaliyet göstermektedir.

Ticari Durum

Türkiye çapında 20 lokasyonda hizmet veren 14 münhasır bayiiye sahip olan Total , farklı muhasebe altyapılarına sahip bu bayileri standart bir yapıda birleştirmek ve merkezi yönetimin sağlayacağı avantajlardan yararlanmak istiyordu.

Çözüm

Esnek yapısı, kolay kullanım özellikleri, boyut bazında detaylı raporlama olanakları nedeniyle, bayi yönetim sistemi olarak Microsoft Dynamics NAV'ı seçen Total, tüm madeni yağ ve akaryakıt bayilerinde Microsoft Dynamics NAV kurulumunu gerçekleştirdi.

Yararlar

- Bayi ve son kullanıcı profili daha net ve hızlı görülmeye başlandı.
- Ana firma, bayiler ve son müşteri tek bir ekosistem içerisine alınarak operasyonel verimlilik sağlandı.
- Bayiler arasında aynı dil kullanılır hale geldi; ürün ve müşteri segmentasyonunun doğru yapılması sağlandı.
- Üst yönetimin stratejik kararlarını gerçek zamanlı raporlarla daha doğru alabilmeleri mümkün oldu.
- Kullanım kolaylığı ve hızlı uyarılma şansı ile kullanıcı memnuniyeti sağlandı.

Yazılımlar ve Hizmetler

Microsoft Business Solutions–Navision

- Muhasebe
- Satın alma
- Lojistik
- Finans

Çözüm Ortağı

Pargesoft



gelen özel istekler olduğunda, belli noktalar kapsam dışı bırakıldı. Bu özel istekler Total tarafından onaylandıktan sonra, uygulamanın özelleştirilmesine yönelik çeşitli işlemler gerçekleştirildi.

Bu süreçte bayilerde segmentasyon çalışması yapılarak hangi bayinin hangi segmentte daha başarılı, hangisinde daha zayıf olduğu belirlendi ve zayıf noktaların üzerine gidilmeye başlandı. Bayilerin iş süreçleri ve kendilerince yaptıkları segmentasyon gözden geçirilerek segmentasyon ve müşteri profili ile ilgili hatalar düzeltildi. OLAP küpleri ile esnek ve gerçek zamanlı erişilebilen bir analiz ortamı oluşturuldu. Yöneticilerin ve ilgili kişilerin, sistemden hangi bayinin, hangi dönemde, hangi üründe, nasıl bir performansa ulaştığını farklı boyut analizleriyle anında görüntüleyebilmesi sağlandı. Böylece Microsoft Dynamics NAV, Total'in satış, pazarlama ve bayi ilişkileri açısından bir karar destek sistemi olarak da yapılandırıldı.

Navision'ın kullanım kolaylığı ve alışılmış Microsoft ekran ve menülerine sahip olması, bayilerdeki kullanıcıların sisteme çabuk uyum göstermesini sağladı. Stok kartlarının ve hareketlerinin tanımlanmasında kullanıcıların gösterdiği hızlı uyum ile, ilk günden itibaren merkezde doğru ve güvenilir bilgi birikmeye başladı.

Yararlar

Daha Net Bir Bayi Profili

Tek Bir Ekosistem, Operasyonel Verimlilik

Dağıtım yapısına sahip tüm şirketlerde olduğu gibi Total 'de de ana firma, bayiler ve son müşteri tek bir ekosistem içerisine alınamazsa, arada ciddi kopukluklar olabiliyor. Microsoft Dynamics NAV ile birlikte dağıtım ağındaki tüm taraflar tek bir ekosistem içerisinde birleştirildi ve çok daha yakın bir ilişkiye kavuştu. Dolayısıyla Total artık hem son kullanıcısının hem de bayilerinin nabzını çok daha iyi tutabiliyor. Böylece Total bayilerini daha iyi yönlendirip onların başarısına doğrudan katkıda bulunabiliyor.

Gerçek zamanlı verilerle beslenen, tüm ilişkilerin elektronik ortama taşındığı bu ekosistem aynı zamanda operasyonu daha verimli kılıyor. Total yetkilileri, Microsoft Dynamics Nav'ın sadece bir BT altyapısı sağlamayıp muhasebenin daha iyi takip edilmesini, ürünlerin daha iyi analiz edilmesini, müşteri ve kârlılık durumlarının daha doğru değerlendirilmesini sağlayan ve bir ticari kurumun ihtiyaç duyduğu tüm bakış açısını da yansıtan bir model olduğunu vurguluyorlar.

Ortak Standartlarla Yüksek Yönetilebilirlik

Total bayileri eskiden farklı yapıda muhasebe sistemlerine ve farklı iş yapış yöntemlerine sahipken, muhasebesel anlamda bayilerin aynı dili konuşmasını sağlamak ve tüm raporları konsolide etmek büyük bir sorun oluşturuyordu. Microsoft Dynamics NAV'ın sağladığı ekosistem, 14 bayinin aynı sistemi kullanmasını ve müşteri ve ürün segmentasyonu, muhasebe, satış ve finansal tabloların yapılandırılması açısından standartların oturtulmasını sağladı. Bu yapı aynı zamanda Total 'e doğru analiz imkanı kazandırdığı için bayilerin operasyonları daha iyi yönetilebilir hale geldi.

Bayiler ve merkezde ortak dilin konuşulmasını sağlayan raporlama ile artık herkes aynı segmentasyondan bahsediyor. Müşteri tipi, ürün, ürün kategorisi merkez tarafından belirlendiği için, hem bayi hem merkez, satış raporlarından aynı anlamı çıkartıyor. Eskiden yaşanan bazı anlam kargaşaları ortadan kalkmış durumda.

Bayilerin yapmış olduğu bazı hatalarda, ortak raporlama sayesinde daha kolay yakalanabiliyor. Veri girişinde yapılan hata nedeniyle belli ürün ya da ürün grubunda alışılmış eğilimin dışında bir rakam görüldüğünde, veri girişi sorgulanarak, hatanın hemen düzeltilmesi sağlanıyor.

Stratejik Kararlara Destek

Total yöneticileri bugün Microsoft Dynamics NAV ile her tür analiz ve raporu sistemden gerçek zamanlı alabiliyorlar. Hangi bayinin, hangi dönemde, hangi üründe, nasıl bir performansa ulaştığı farklı boyut analizleriyle anında görüntülenebiliyor. Bu yüzden Microsoft Dynamics NAV, Total'in satış,

“Microsoft Dynamics NAV (Navision) kullanımı ve yönetimi çok kolay bir program. Pargesoft'un üstün tecrübesi ve ürün bilgisinin de yardımı ile şu ana kadar ilettiğimiz her türlü istek karşılandı. Bu da kullanıcı memnuniyetini çok artırdı”

Nur Kulaoğlu
ERP Sistemleri Müdürü

“Ürün, ürün grupları ve sektörler bazında stok, satış, maliyet ve karlılık bilgilerine anlık olarak ulaşabiliyoruz. Bayi stok yönetimini merkezden yapıyoruz. Satışlarına göre, bayileri yönlendirilebiliyor ve satış elemanları hakkında uyarılar yapabiliyoruz. Bayide bir çalışanın ortalamaların altına düşen satış rakamlarından bir sorunu olduğunu, patronundan bile önce farkediyoruz.”

Göker Gürkaya
Madeni Yağlar Satış Direktörü

pazarlama, distribütör ilişkileri gibi stratejik karar alma noktalarında karar destek sisteminin önemli bir parçası oldu.

Ortaya Çıkan Yeni İhtiyaçlara Kolay Uyum

Microsoft Dynamics NAV ile zaman içinde ortaya çıkan ihtiyaçlar kolaylıkla karşılanabiliyor. Örneğin, akaryakıt dağıtımında distribütörlük sistemi ortaya çıktığında, sistem Microsoft Dynamics NAV'ın üzerine kurgulandı ve akaryakıt bayileri de aynı sisteme dahil edildi. Aynı şekilde farklı kampanyalarda ortaya çıkan bazı gereksinimlerde kolaylıkla sisteme tanıtıldı. Kullanıcının sistemi kolay kullanması ve işini hızlı ve rahat görmesi için gerekli uyarlamalar, hızla sisteme tanıtılıp devreye alınabildi. Bu sayede yüksek kullanıcı memnuniyeti sağlanmış durumda. Nur Kulaoğlu bu konuda iş ortağının önemini de vurguluyor: *"Microsoft Dynamics NAV'nın teknolojik altyapısı kadar Pargesoft'un tecrübesi de sistemi bu denli bize uygun hale getirmemizde çok etkili oldu. Pargesoft yönetici ve danışmanlarının tecrübesi, ürün bilgisi, yaklaşımı, ihtiyaçlarımızı doğru anlayıp hızlı çözüm üretmesi, gerçekleştirdiğimiz sürüm yükseltme ve gözden geçirme projesinin başarısında çok etkili oldu. Hem bütçe hem zaman olarak hedeflerimizin içinde kaldığımız gibi yüksek kullanıcı memnuniyeti de elde ettik."*

Kullanım Kolaylığı

Microsoft Dynamics NAV kullanıcı dostu bir yapıya sahip. Ayrıca diğer Microsoft ürünlerine alışkın olan kullanıcılara çok tanıdık gelen arabirimler sunuyor. Bu sayede bayilerde bilgisayar ve muhasebe bilgisi çok iyi olmayan kullanıcılar bile kısa bir eğitim sonrası sistem kolayca adapte olabildiler.

Microsoft Çözüm Ortağı		www.pargesoft.com
<p>Pargesoft, Microsoft Dynamics NAV Türkiye Yerelleştirme çalışmalarından sorumlu iş ortağıdır. Ayrıca; Microsoft Dynamics ürün ailesinin Türkiye'de mevcut iki ERP çözümü olan Microsoft Dynamics NAV ve AX ürünlerinin satışı ve uygulama danışmanlığı hizmetlerini de yapmaktadırlar. Profesyonel Hizmetler, Perakende Satış ve Otomotiv Yan Sanayi ve proje bazlı üretim yapan firmaların yer aldığı Kesikli Üretim sektörlerinde yer alan firmalara yönelik danışmanlık, kurulum, uygulama geliştirme ve eğitim hizmetlerini içeren Microsoft Dynamics Projeleri gerçekleştirmektedirler. Pargesoft ayrıca, Türkiye'de faaliyet gösteren Microsoft Dynamics NAV kullanan firmalar için Ödeme Planı, Enflasyon Muhasebesi, Bordro vb. Türkiye'ye özgü add-on çözümlerini de geliştirmiştir.</p> <p>http://www.pargesoft.com http://erpcozumleri.blogspot.com http://www.facebook.com/pargesoft</p>		