



Bu Sayıda

<i>Tedarik Zincirinde İşbirliği Stratejileri</i>	1
<i>SRM- Tedarikçi İlişkileri Yönetimi</i>	2
<i>CPFR - İşbirlikçi Planlama, Tahmin & Besleme</i>	2
<i>AYDIN ÖRME Optimum Tesisiçi Lojistiği</i>	2
<i>UNILEVER- Tedarik Zinciri Optimizasyonu</i>	3
<i>EKOL LOJİSTİK Lojistikte 4. Boyut</i>	3
<i>Tedarik Zinciri Oyunları</i>	4
<i>Stratejik Envanter Planlama</i>	4



Rekabette Yeni Boyut

Sayın okuyucular,

İki sene evveline kadar yabancı sermayenin sahip olduğu know-how ile ele geçireceği konuşulan Türkiye lojistik sektöründe, bugün değişik rüzgarlar esiyor. Son kriz dönemlerini, gelecekteki hayatta kalma stratejilerini belirlemekle geçiren firmalar, bir aşama daha giderek, dünya markası olmayı ve yerkürenin her noktasında rekabet edebilecek bir vizyonu dile getirmeye başladılar. Sahip olduğumuz esnek düşünce kültürümüzün esnek çözümlere hızla dönüşmesini, lojistik sektörünün yaratıcı fikirler ile geliştiği gerçeği ile birleştirdiğimizde, ülkemiz kurumlarının global pazarlarda başarılı olacağını görmek için kahin olmaya gerek yok. Unutmamamız gereken önemli nokta ise, rekabetin artık maliyet unsurunda yaşanmadığı; sektördeki oyuncuların rekabet güçlerini yeni iş modellerine dayandırmaları gerektiği.

SELCO, 4 sene evvel başladığı yolculuğunda, müşterilerine rekebet ettikleri dünya pazarında daha süratli ve verimli çalışmalarını sağlayan 'lojistik' yapılanmalarının oluşmasında hizmet vermeye devam ediyor. Hizmet verdiğimiz kurumların global pazarlarda rol alan oyuncular olması sebebiyle, yaptığımız çalışmaların ve dolayısıyla yarattığımız değerlerin, müşterilerimize küresel rekabette bir avantaj olarak geri döndüğüne şahit oluyoruz.

Bu sayımızda sizlere EKOL LOJİSTİK, AYDIN ÖRME gibi yeni müşterilerimiz ile olan birlikteliğimizi tanıttık, UNILEVER Tedarik Zinciri Optimizasyonu projesindeki başarı hikayemizi paylaşacağız. Tedarik zinciri içinde kurulacak işbirliği stratejileri ve SRM, CPFR gibi örnek yöntemler ile ilgili kısa açıklamaların dışında, kurumların yönetim kurulu gündemine giren 'Stratejik Envanter Planlama' konusu ve Tedarik Zinciri Oyunları ile ilgili hizmetlerimiz de diğer başlıklar... Keyifli okumalar ...

SELCO

Sistem Mühendisliği &
Lojistik Danışmanlık
Bürosu

- Tedarik Zinciri Danışmanlığı
- Yazılım Danışmanlığı
- Malzeme Taşıma Sistemleri
- Depo & Dağıtım Merkezleri
- Proje Yönetim Danışmanlığı

Tedarik Zincirinde İşbirliği Stratejileri

Günümüzün rekabetçi ortamında şirketlerin pazarlarını büyütebilmeleri ve lider pozisyona geçebilmeleri için kilit tedarikçileri, müşterileri ve 3. taraf hizmet sağlayıcıları ile işbirliği yapmaları kaçınılmazdır. Fakat, bu düşünce ile iş yapılan tüm firmalarla aynı düzeyde ilişki kurmak şirketlere zarar getirebilir. Dolayısıyla, işbirliği modelinde ilk yapılması gereken, şirketi işbirliği kurmaya iten kazanç beklentilerini belirleyerek, doğru firma ve doğru yakınlık derecelerini tespit etmektir. Tarafların kazanç sağlayacaklarına çok inanarak verdikleri işbirliği kurma kararları, kurum kültürlerinin uyumsuzluğu, yönetim felsefelerinin çok farklı olması, bir tarafın diğerine oranla çok büyük ve tanınmış bir şirket olması gibi etkenler, işbirliğini zorlaştırmakta, hatta çok büyük başarısızlıklara neden olabilmektedir. İtici güçler ve kolaylaştırıcı etkenler açısından bakıldığında başarılı bir işbirliği ufukta görülüyorsa son olarak işbirliği kapsamına alınacak süreç ve faaliyetler belirlenir. Bir şirketin ilişkilerini etkin yönetebilmesi için çok yönlü bir bakış açısı, detaylı analizler ve buraya kadar bahsedilen iş modelleri yeterli olmayacaktır. Verimli işbirlikleri kuran ve devam ettiren yöneticiler, teşvik ve takdir edilmedikçe işbirlikçi girişimler sadece üst yönetimin idealleri olarak kalacaktır.

POSTA

KISACA



Tedarikçi İlişkileri Yönetimi ile Sürdürülebilir Büyüme

Tedarikçi İlişkileri Yönetimi (SRM) bir şirketin, kendisine mal ve hizmet sağlayan diğer şirketlerle olan ilişkilerini yönetmesine yönelik çok amaçlı bir yaklaşımdır ve şirketlerle tedarikçileri arasındaki iş süreçlerini düzenlemeyi ve daha etkin bir hale getirmeyi amaçlar.

SRM sistemlerinin beş ana özelliği otomasyon, entegrasyon, görünürlük, işbirliği ve optimizasyondur. Sürdürülebilir bir büyüme için gerekli olan SRM sistemleri, şirket ve tedarikçileri arasındaki akış süreçlerinin otomasyonunu destekler; şirket çalışanları ve tedarikçiler için tedarik zincirine ortak bir bakış açısı sağlar. SRM sistemlerinin bir başka özelliği ise, şirket içi ve şirketler arası bilgi ve süreç akışlarının görünmesini sağlamasıdır; ortak bir portaldan sağlanan bu görünürlük, yetkiye göre sınırlandırılabilir. Tedarikçinin, müşteri şirketin sistemine doğrudan bilgi girebilmesi ve diğer bilgi paylaşım şekilleri ile SRM, işbirliği için gerekli adımların atılmasını destekler. Bugün veri ambarları ve OLAP gibi analitik araçlarla optimizasyon sağlayan SRM, yarın çok daha dinamik araçlar ile, süreçlerin ve karar verme mekanizmalarının optimizasyonunu destekleyecektir.

STRATEJİ



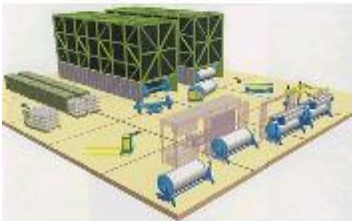
CPFR (İşbirlikçi Planlama, Tahmin & Besleme)

CPFR (Collaborative Planning, Forecasting and Replenishment), müşteri ve tedarikçilerin, besleme ve üretimi yönlendirecek olan tahmini ortaklaşa geliştirmeleri sürecidir. İşbirliği yapan taraflar, satış noktası, envanter, promosyon, stok-out ve kısıt gibi bilgilerini birbirleriyle paylaşırlar ve bu bilgilere dayanarak ayrı ayrı talep tahminleri yaparlar. Daha sonra bu talep tahminlerini biraraya getirerek, ortak karar verme süreci sonunda nihai talep tahminini oluştururlar.

CPFR'in sağladığı kazançlar arasında düşük stok seviyeleri, yüksek müşteri memnuniyeti, satış ve kâr marjında artış, verimli kaynak kullanımı, etkin satın alma, etkin pazarlama/promosyon faaliyetleri ve en önemlisi tedarik zincirinde bir bütün olarak iyileşme sayılabilir.

CPFR'ı başarıyla uygulamak isteyen şirketlerin dikkat etmesi gereken en önemli konu, ortakların birbirine tam güven duymasıdır. Bunun yanısıra büyük miktarda verileri istisna bazlı yönetmeye uygun, Internet bazlı, güvenli bir teknolojik altyapı kurulması; mevcut teknolojinin ve süreçlerin CPFR uygulamasına uygun hale getirilmesi; tarafların kendi güçlü ve zayıf yönlerini iyi bilmesi ve tamamlayıcı yeteneklere sahip ortaklar seçmesi; hangi verilerin ortaklarla paylaşılması gerektiğinin uygulamadan önce belirlenmesi, başarılı bir uygulama için sağlanması gereken şartlardan sadece bazılarıdır.

PROJE



AYDIN ÖRME'de Optimum Tesisçi Lojistiği

Dünya pazarında **LILA** ve **VIOLA** markaları ile boy gösteren **AYDIN ÖRME**, İstanbul Sangazi ve Adapazarı Akyazı Tesisleri'nde imal ettiği ev tekstili, iç giyim ve brode ürün gruplarında, kapasitesini iki misline çıkartacak yeni tesis yatırımlarının yönlendirilmesinde **SELCO**'dan danışmanlık hizmeti aldı. Söz konusu yatırımların yerleşim planlanması; tesis içi malzeme taşıma lojistik sistemi; hammadde, yarımamül ve mamül depolama sistemleri; tesisler arası optimum taşıma sisteminin oluşturulması gibi çok boyutlu bir lojistik sistemin tasarımını üstlenen **SELCO**, projenin hayata geçirilmesi aşamasında da **AYDIN ÖRME**'ye 'proje yönetim danışmanlığı' hizmeti verecek.

Akyazı Tesis Müdürü Ömer F. Özgün, **SELCO** ile olan çalışmalarını *'Ham iplikten son mamüle kadar tüm süreçlerimizi inceleyerek, yeni tesis yerleşimleri, tesis içi stok noktalarındaki ideal depolama sistemleri, tesis içi ve tesisler arası malzeme taşıma sistemlerinin tasarımında ekiplerimize yol gösteren SELCO, kurumsal hedeflerimize ulaşmak için hayati öneme sahip bu yatırımımızın başarı ile uygulanmasında kritik bir rol oynamıştır.'* şeklinde özetlemiştir.

Dünya Standardında Tedarik Zinciri Yönetimi

Ev, Kişisel Bakım ve Gıda kategorilerinde “Entegre ve Optimize Tedarik Zinciri” oluşturma hedefine iki sene önce “Harmony” projesi ile başlayan UNILEVER, “talep planlama, malzeme planlama, üretim ve kısıtlı kaynak planlama sistemlerini” Nisan 2003 sonu itibarıyla devreye alarak yolculuğunun ilk bölümünü tamamladı.

SAP APO sistemi dahilinde olan Demand Planning, Supply Network Planning ve CTM (Capable-to-Match) modüllerinin kurulumu ile satınalma, üretim, depolama, nakliye operasyonlarında ileri planlama kabiliyetlerine kavuşan UNILEVER, tüm kullanıcılarını SAP R/3, SAP BW ve SAP APO entegrasyonu ile tek bir sistem altında birleştirerek, tedarik zinciri planlama sürecinin her seviyesinde değer yaratmayı amaçlamaktadır.

Geçmiş data ve kısıtları kullanan Demand Planning modülünün oluşturduğu doğru ve hassas talep tahminleri, gerçek zamanlı stok ve satış bilgileri ile Supply Network Planning ve (CTM) modüllerine beslenmekte, tedarikçi, üretim tesisleri ve depo kısıtları kullanılarak, orta ve uzun vadeli üretim planları ile malzeme ihtiyaçları çıkarılmaktadır. Planlama sistemini destekleyen simulasyon ortamı sayesinde, değişken talep ve üretim kısıtlarının tedarik zinciri üzerindeki etkileri, senaryolar ile hızlı ve doğru bir şekilde incelenmektedir.

FMCG sektöründe Türkiye’de olduğu kadar dünyada da bir ilke imza atan Harmony Projesi’nin Lideri Dilşat Uyguroğlu’nu dinleyelim: “Çok zorlu ve de keyifli bir maratondan yüzümüzün akıyla çıkmanın haklı gururunu SELCO ile paylaşıyoruz. FMCG dünyasında APO-CTM’in bu boyutlarda kullanılması ile bir ilki gerçekleştirmenin sancılarını hep beraber çektik. Pek çok konuyu kendi ekibimizin ve ortaklarımızın çabalarıyla öğrendik, uyguladık ve öğrettik. Bugün, geriye dönüp baktığımızda, sadece projenin son 10 aylık döneminde ortaya çıkan ve çözülen irili ufaklı tüm sorunları ve aksiyonları kaydettiğimiz dosyamız ciddi bir referans oluşturmaktadır. Sabırları ve profesyonellikleri için tüm SELCO ekibine teşekkür ederiz. Başka başarılı projelerde görüşmek dileğiyle...”

PROJE

harmony



Lojistikte 4. Boyut

SELCO, müşterilerine sunduğu entegre tedarik zinciri çözümlerini ‘Lojistikte 4. Boyut’ sloganı ile pozisyonlayan EKOL Lojistik ile 2003 senesinin başından itibaren çalışmaya başladı. Yeni yatırımların planlanmasında, yeni operasyonların devreye alınma aşamasında ve şirket içi eğitim çalışmalarında danışmanlık hizmetleri veren SELCO, üretim ve dağıtım süreçleri uzmanlığını, tedarik zinciri bakışı ile birleştirerek, EKOL Lojistik’in müşterileri için ekonomik, ölçeklenebilir ve uygulanabilir yeni lojistik iş modellerini ve bağımsız kimliği ile her parti için uygun optimum yol haritalarını oluşturmaktadır.

EKOL Lojistik CEO’su Mehmet Nalbantoğlu, SELCO ile olan birlikteliklerini, şu cümleler ile özetlemekte: “*Rekabet olgusunun genlerimize kazındığı bir dünyada yaşamaya başladık. Çoğumuzun artık hayatın anlamını sorgulamaya başladığı bu değişen dünyada, rakiplere karşı bir adım önde olmanın hatta ayakta kalmanın temel mücadelelerinden biriside Tedarik Zincirinde yaratılan rekabetçi alt yapı ve yeni iş modellerinde odaklanıyor. İşte bu noktada, çekirdek uzmanlığını geliştiren EKOL takımının en büyük destekçisi olan SELCO’yu yaptıkları çalışmalar için kutluyoruz. Yeni iş modellerini hayata geçirirken, konuyu derinlemesine analiz ederek daha etkin ve verimli altyapının ilk aşamada tasarlanması ve modellemesinde bizlere ve müşterilerimize değer katıyorlar. SELCO gibi böylesi bir birikime sahip ulusal değerimiz olduğu için ülkemiz reel ekonomisinin oyuncularını çok şanslı.*”

Lojistik’te 4. Boyut’u, “Tedarik Zinciri Yönetimi’nin içinde kalan ve zincirin halkalarını oluşturan tüm komponentlerin bir arada veya parçalar halinde dış kaynak kullanımına açılması ve bu dış kaynak kullanımında, dış kaynak sağlayıcısının riskleri belli oranlarda paylaşılması” olarak açıklayan EKOL Lojistik, yeni ekonominin gereksinim duyduğu entegre lojistik hizmetlerini bütünlük bir yapıda, ulusal ve uluslararası arenada sunmakta, yarattığı değerleri müşterileri ile paylaşarak ‘stratejik iş ortağı’ kimliğine bürünmektedir.

PROJE





SELCO

SİSTEM MÜHENDİSLİĞİ &
LOJİSTİK DANIŞMANLIK
BÜROSU

Turgut Özal Bulvarı
Gardenya 4-1 D: 1/A
Ataşehir İstanbul 34758

Tel: 216 4564690
Fax: 216 4564692
e-mail: info@selco.cc
http:// www.selco.cc

SİMÜLASYON

Tedarik Zinciri Oyunları



Tedarik zinciri operasyonlarını tek bir yapı olarak yürütmek ve tüm süreci yönetmek daha yüksek müşteri tatmini, daha az envanter ve daha fazla esneklik sağlar. Tedarik zincirinin tek parça olarak yönetilmesi ise, alternatif metodların geliştirilmesi ile mümkündür ve geleneksel metodların değiştirilebilmesi için

- *İnsanların sabit fikirlerini kırarak modellerin oluşturulması,*
- *Ortak bir lisan geliştirmeleri*
- *Gidilecek yeni rotanın net olarak belirlenmesi* gerekir.

Kurum içinde az sayıda kişi tarafından algılanabilen tedarik zinciri kavramları üzerindeki bulutları ortadan kaldırmak amacıyla geliştirilen TZ Oyunları, katılımcıların akademik bilgilerini pekiştirirken, firmalarında gerçekleştirmeyi arzu ettikleri yeni fikirleri güvenli olarak deneyebilecekleri bir platform sunar.

TZ Oyunları, tedarik zinciri performanslarını iyileştirmeye ihtiyacı olan firmaların karşılaştıkları sorunları yaşatarak klasik bir tedarik zincirini, dünya klasında performansa sahip bir seviyeye ulaştıracak deneyleri yapmalarını sağlar. Tedarik zinciri içinde sağlanacak entegrasyonun büyüme ve karlılığı sağlamadaki önemini göstermek amacıyla gerçekleştirilen oyun günleri, rutin iş ortamının dışına çıkarak, çalışma arkadaşlarınız ile değişik bir zaman geçirmenizi de sağlamaktadır.

HİZMET

Stratejik Envanter Planlama



Pazar taleplerini optimum hizmet seviyelerinde karşılamak için tedarik zinciri halkaları boyunca tutulacak envanterin planlanması, her zamankinden daha fazla önem kazanarak kurumların stratejik rekabet unsurlarından biri olmuştur. Stratejik envanter planlama sürecine 'envanter'in tanımı ile daha doğrusu ne olmadığı ile başlamak gerekir. Envanter,

- *Nakit akışını sağlayacak bir fırsat,*
- *Müşteri taleplerini zamanında karşılayacak bir araç,*
- *Üretim veya tedarikçileri, dalgalanan müşteri taleplerine karşı koruyan bir kalkan*
- *Tedarik kesilmesine karşı bir sigorta değildir.*

Tedarik, üretim ve dağıtım sürelerinin müşteri hizmet beklentilerinden fazla olması, firmaların envanter taşımalarının tek sebebi olmalıdır. **SELCO**, tedarik ve dağıtım kanallarında bulunan stok tutma noktalarındaki optimum envanter yönetim stratejilerini belirlediği 'stratejik envanter planlama' hizmetleri ile tedarik zincirinin değişik pazar senaryolarına karşı nasıl tepki vereceği modellenmektedir. Envanter planlama ve yönetim politikalarının belirlendiği bu çalışmalar ile dağıtım şebekesi tasarımları oluşturulmakta ve tedarik zinciri optimizasyonuna yönelik değerler yaratılmaktadır.