



Müşteri: Simeks
Sektör: Sağlık
Çözüm: Enterprise Model ERP

Simeks, Entegre Bilgi Altyapısı Kurdu

MODEL
Business Solutions

Başlarken

Sağlık cihazları alanında çözüm ortağı anlayışıyla hizmet vermekte olan Simeks, standart bir muhasebe paketiyle finans ve stok takibi yapmaya çalışıyordu. Bu paketin satınalma ve stok yönetimi modülleri yetersiz kaldığı için, pek çok operasyon, Excel dosyalarından analiz edilmeye çalışılıyordu. Ayrıca, eski



tarz çalışma şekli, çalışanların verimliliğini önemli ölçüde azaltıyordu. Şirketle ilgili analizler yapmaya yarayacak yeterince rapor alınamıyordu. Aynı şekilde, müşteri ilişkileri tarafında da pek çok iş Excel üzerinden takip ediliyordu. Bu durum, Simeks yöneticilerini, entegre bir ERP (Kurumsal Kaynak Planlaması) ve CRM (Müşteri İlişkileri Yönetimi) sistemi konusunda arayışa soktu ve bu arayış, Model ile Simeks'i bir araya getirdi.

 **simeks**

“kurumsal disiplin kazandırır”

Proje ve Hedefler

Simeks ERP projesi, iki ay gibi çok kısa bir sürede canlı kullanıma geçilmesi ve bu sürede Simeks'e özgü ek geliştirmeler yapılması nedeniyle, yazılım geliştirme, uyarılama ve proje takibi süreçlerinin iç içe geçtiği karmaşık yapı bir proje oldu. Önce ERP, ardından CRM uygulamalarının devreye alındığı projede analiz, yazılım geliştirme, eski sistemdeki verilerin Enterprise Model ERP'ye aktarımı ve kullanıcı eğitimleri gibi aşamalardan geçildi.

Bugün Simeks'te, iş süreçlerinin takibi için Enterprise Model ERP çözümünden yararlanılıyor. ERP sistemi kapsamında, satınalma, satış, stok, muhasebe, finans, personel, operating review ve sabit kıymet gibi modüller kullanılıyor. CRM tarafında ise müşteri bilgileri ve aktiviteleri takip ediliyor; firmalar, kişi ve kontak bilgileri, pazarlama etkinlikleri, aktiviteler ve bildirim takibi gibi modüller kullanılıyor.

Simeks projesinin ERP tarafında hiyerarşik bir maliyet merkezi yapısı kuruldu; hesap planının sadeleştirilmesi ve birçok bilginin muhasebe yerine ön muhasebeden alınması sağlandı; ön muhasebe modülleri aktif bir şekilde kontrol edilmeye, Excel'de düzenlenen birtakım faturalar sistemde düzenlenmeye, iş birimi bazında kâr-zarar raporları ve genel kâr-zarar raporları sistemden alınmaya başlandı; yapılacak ödemeler, beklenen tahsilatlar, vade farkı raporları gibi finansal raporların sistemden alınması için vade tarihi ve şablonları aktifleştirildi ve vade yapısı sisteme entegre edildi; detaylı satış analizi raporlarının sistemden alınması ve uzun süreli projelerin takibi için sözleşme modülünün kullanılması mümkün oldu; proje bazında stok maliyetlerinin ve peşin ödenen giderlerin sistemden takip edilmesine imkan tanındı

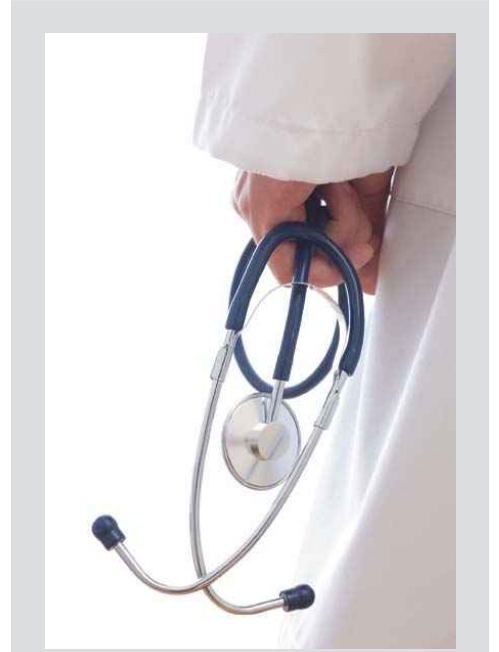
ve gelen faturalar sistem tarafından belli yüzdelerle göre maliyet merkezlerine dağıtıldı.

CRM tarafında ise firma bilgilerinin, kişi ve kontak bilgilerinin, projelere bağlı pazarlama etkinliklerinin, proje rakiplerinin, proje taahhütlerinin, projede yer alan takım bilgilerinin, projeye verilen tekliflerin, projeyi oluşturan sistem bileşenlerinin, projelere ait bakım anlaşmaları ve anlaşmalara ait bağlı bildirimlerin, envanterin, bildirim yönetiminin ve aktivitelerin takip edilmesi; projelerde kullanılan ürün sınıflarının Excel'den otomatik aktarılması sağlandı.

Faydalar

Fiilen birbirine bağlı olan iş süreçlerinin ve bu süreçlere bağlı bilgi akışının dijital ortamda uyarlanması, Simeks'e pek çok fayda sağladı:

- Bütün departmanlar aynı dilden konuşmaya başladı.
- Sürecin herhangi bir yerindeki aksaklık, diğer departmanlar tarafından çok daha çabuk ve etkileyici bir şekilde hissedilmeye başlandı.
- Enterprise Model ERP ile çalışanlar tam bir ekibe dönüştü ve tek bir vücut gibi hareket etmeye başladılar.
- Standart veriler üzerinden süreç performans kriterlerini ölçümlenecek bir yapı sunuldu.
- CRM sayesinde, bütün müşteri bilgileri, bağlı aktiviteler ve bildirimler sistemden takip edilmeye başlandı.
- Planlanmış bildirimlerin kimin üzerinde ve hangi tarihte yapılacağı bilgisine ulaşıldı.
- İlgili projeye girildiğinde o projeye ait teklif bilgilerine ve proje ekibine ait detaylı verilere rahatlıkla ulaşılabildi.



Simeks Hakkında

1999 yılında İstanbul'da kurulan Simeks Tıbbi Sistemler, faaliyetlerine ilk olarak Siemens'in "Exclusive" distribütörü olarak başlayarak, bünyesine Siemens'in SP ve Maquet'in Critical Care ürünlerini de ekledi. 2004 yılında sağlık bilişimi alanına açılarak, ürün yelpazesine, Forbes dergisine göre dünyanın en büyük 15. firması olan Cardinal Health'in Pyxis ürünlerini de kattı. İlerleyen zamanlarda, hastane lojistiği alanında Swisslog Pnömatik Tüp Sistemleri'nin de Türkiye temsilciliğini üstlendi. Simeks Tıbbi Sistemler ve Maquet GmbH, 23 Temmuz 2008 tarihinde ortak girişimde bulunarak Maquet Tıbbi Sistemler A.Ş. firmasını kurdu. Bugün bu şirket, bünyesinde bulunan 19 personelle hizmet veriyor. Simeks Tıbbi Sistemleri'nin ise Ankara ve İzmir ofisleri de dahil olmak üzere 60 çalışanı bulunuyor.

www.simeks.com.tr

"Model Business Solutions uzmanlığıyla yaşama geçirdiğimiz entegre ERP-CRM sistemi sayesinde önemli verim artışı sağladık. Simeks'te gündeme gelebilecek iş süreci değişikliklerine paralel yazılım ihtiyaçlarının karşılanmasını ve var olan işbirliğinin aynı şekilde devam ettirilmesini arzuluyoruz."

Hakan Aya

Simeks Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

MODEL
Business Solutions