



English Home zirveye Netsis'le yükseliyor

2004 yılından bu yana iş süreçlerini Netsis ile sürdüren tekstil sektörünün dev ismi Aydın Örme, English Home markasının mağazalaşma yatırımına Netsis NetPos ile değer kattı.

Tekstil pek çok dalında üretim, pazarlama, iç ve dış pazarlara satış ve mağazacılık faaliyetlerini sürdüren Aydın Örme; tül perde, perdelik kumaş, tergal, elastik dantel, jarse, polyester iplik, brode-gipür, ev tekstili, bayan iç çamaşırı olmak üzere geniş bir ürün yelpazesine sahip. Uzun yıllar sadece ihracatla devam eden ev tekstili üretimini son dönemde English Home markası ile yurt içinde son kullanıcıya taşıyan firma yeni markasının adını taşıyan 6. mağazasını hizmete açtı.

1970'li yıllarda Turgut Aydın'ın Sultanhamam'da temellerini attığı Aydın Örme, İstanbul Sanayi Odası'nın derlediği Türkiye'nin en büyük sanayici firmaları içinde her yıl ilk 400'de yer alıyor.

2005 yılında, iç pazara yönelik markalaşma çalışmaları başlatan firma, perdede her biri farklı segmente hitap eden Perfiore, Lila Fashion ve Lila Family markalarını yarattı. İç çamaşırı alanında da başta kendi markaları 90-sixty-90 olmak üzere, yurt dışındaki pek çok marka için Mısır'daki fabrikaları ve diğer tedarikçileri ile üretim yapıyor. Firma aynı zamanda Pierre

Cardin'in Türkiye ve Rusya distribütörlüğünü, US Polo markasının ev tekstili, mayo ve iç çamaşırı grubunda Türkiye ve çevre ülkelerdeki distribütörlüğünü sürdürüyor.

English Home Netsis Netpos ile mağazacılıkta bir adım önde

Aydın Örme'nin Tedarik Zinciri ve Bilgi Sistemlerinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Orhan Dağlıoğlu'nun firmanın mağazacılık alanında sürekli artan başarısını ve yatırımlarını şöyle özetledi:



“Üst yönetimin beğeni ile karşıladığı yeni uygulamamız, mağaza hasılatlarının her akşam sms yoluyla ilgili yöneticilerin cep telefonlarına iletilmesi”

“İhracatla başlayıp markalaşmaya sonrasında da mağazalaşmaya yönelmiş, gitgide müşteriye daha yakın olma stratejisini benimsemiş firmamızın bu stratejide son adımı English Home markası. İstanbul'da 4, Adana'da ve Mersin'de 1'er mağaza olmak üzere 6 mağazaya ulaştık. Yılsonuna kadar 10 mağazaya çıkmayı hedefliyoruz. Mağazacılık alanında yaptığımız yatırımlarda en büyük destekçileri-

“Mağazalarımızda programın kurulumlarını ve eğitimlerini kısa sürede, hiçbir yardım almadan yapabiliyoruz. Netpos son derece kolay kullanılıyor.”



mizden bir tanesi, Netsis Netpos modülü.” Aydın Örne Bilgi İşlem Müdürü Enver Tutucu firmanın, Netsis ile yolculuğuna 2004 yılında başladığını, o tarihte hiçbir rakibinin yapmadığı kurumsal kaynak planlaması yatırımını yaparak, bir adım öne geçtiklerini belirtti.

Tekstilde planlama, üretim ve satınalma fonksiyonlarını gerçekleştiren tekstil paketi ile, diğer iş süreçlerini takip eden Netsis'i bütünleşik bir yapıda kullandıklarının altını çizen Enver Tutucu, “Tüm stok ve finansal hareketleri on-line şekilde her iki pakette izleyebiliyoruz. Stokların tutarsal değerlerini Netsis tarafında takip edebiliyoruz. Finansman, muhasebe, personel ve demirbaş gibi Netsis modülleri günlük standartlarımız haline geldi. Netsis işimizdeki en önemli yardımcımız oldu. Tüm Netsis ekibine destekleri için teşekkür etmek isterim” dedi.

Her geçen gün bilgi teknolojileri altyapısında yeni uygulamaları aktif hale getirdiklerini belirten Tutucu, tahsilat performanslarını ölçebildiklerini ve yakın dönemde hayata geçirecekleri maliyet muhasebesi prototiplerinin hazır olduğunu da sözlerine ekledi.

Verimlilik ve karlılık Netpos'un kontrolü altında

Tutucu, mağazacılıktaki tercihlerini ve elde ettikleri katma değeri ise şöyle ifade etti. “Mağazacılıkta tercih yaparken Netpos, bir Netsis ürünü olması sebebi ile bilinen birçok rakibini geride bıraktı ve yönetimimiz tarafından tercih edildi. Kararın doğruluğunun teyidi amacıyla sürekli Netpos'un verimliliğini ölçümlüyoruz. Alınan sonuçlar ise memnuniyet verici. Mağazalarımızda programın kurulumlarını ve eğitimlerini kısa sürede kendimiz hiçbir yardım almadan yapabiliyoruz. Son derece kolay kullanımı olan Netpos fazla eğitim gerektirmiyor.”

Tutucu mağazalarında sağlanan verim açısından örneklere şöyle devam etti; “Mağazalardaki yetkililer Netpos üzerinden anlık olarak talep edilen malın hangi mağazada olduğunu görebiliyor, diğer mağaza yetkilisiyle yine Netpos üzerinden mesajlaşarak müşteriyi yönlendirebiliyor, malı ayırabiliyor. Bu da yüksek müşteri memnuniyetini beraberinde getiriyor.”

Sağlanan otomasyonla mağazalardaki depoları kaldırdıklarını, mağaza stoklarını merkezden izleyebildikleri için eksilen malları merkezden temin edebildiklerini, böylelikle stoklama maliyetlerinin en aza indirildiğini ifade eden Tutucu, mağazalarda satılan ve satılmayan ürünlerin optimum seviyelerde bulunması, raf yerleşim sistemleri için özel algoritmalar geliştirme çalışmalarını halen sürdürdüklerini belirtti. Yapılan mağaza düzeninin satışı destekleyip desteklemediği konusunda verilere Netpos üzerinden

alınan raporlarla ulaşmayı hedeflediklerini ifade etti. Tutucu, merkez depolarında barkod ve el terminalleri ile depo otomasyonlarını Netsis iş ortağı Tetra Mühendisliğin ürünü SIRRUS ile gerçekleştirerek depolarını raflara kadar kontrol altına aldıklarını da ekledi.

Aydın Örne Genel Müdür Yardımcısı Orhan Dağlıoğlu, mağazacılık uygulamasında üst yönetimi en çok memnun eden katma değerlere birkaç örnek ekleyerek;

“Mağazaların satış hasılatlarını anlık olarak izleyebiliyoruz. Bu edindiğimiz ilk ve en büyük katma değer. Bu bilgilerle mağazaların açılış ve kapanış saatlerini, hafta sonlarında açılma / açılmama kararlarını düzenliyoruz. Ayrıca mağaza bazında bilanço çıkararak mağaza karlılıklarını ölçebiliyor olmamız bize önemli ölçüde değer kattı. Üst yönetimin en çok beğeniyle karşıladığı yeni uygulamamız ise, mağaza hasılatlarının her akşam sms yoluyla ilgili yöneticilerin cep telefonlarına iletilmesi oldu” dedi.

ENGLISH HOME

