



RÖPORTAJ INTERVIEW

Recep Palamut  
Serkan Ahtagil  
**CPM**

SAYFA PAGE 12-13-14



RÖPORTAJ INTERVIEW

Hasan Vatan  
**Vatan  
Computer**

SAYFA PAGE 8-9

BİZDEN HABERLER NEWS FROM US

**QlikView**

SAYFA PAGE 3

# cpm bülten *bulletin*

SAYI NUMBER

01

KASIM NOVEMBER 2015



## Sistemsiz körü körüne yönetilen işletmeler

Sistemleşemeyen işletmeler isabetli karar alabiliyor mu? Küçük kararların büyük sonuçlara yol açacağı günümüzde işletmeleri bekleyen riskleri sizin için yazdık.

### Businesses managed carelessly and without a system

can businesses that do not have a system make decisions accurately? We have listed the risks that await companies in today's business environment where small decisions can lead to big results.

SAYFA PAGE 10-11

GEZİ TRAVEL

**EN ŞIK KAYAK  
PİSTLERİ**  
THE WORLD'S  
MOST ELEGANT  
SKI TRAILS



SAYFA PAGE 15

MAKALE ARTICLE

**E-DÖNÜŞÜM**  
E-TRANSFORMATION



SAYFA PAGE 6-7





## YERLİ YERİNDE BİR BÜLTEN!

CPM olarak son dönemde çok şey başardık. Kısa zamanda ekibimizi hem yeniledik ve genişlettik hem de çok ciddi bir eğitim sürecine tabi tuttuk.

Sizlerle bulduğumuz bu ilk sayımızda, biz de ilk olarak sistemleşme kavramını ele almayı tercih ettik. Çünkü eldeki bütün veriler aynı yöne işaret ediyor: Sistemleşmeyen firmaların günümüz rekabet ortamında hem verimlilik hem de kalıcılık olarak pek fazla şansı yok.

Zaten ERP sistemlerinin önemi tam da bu noktada devreye giriyor. Şirketlerin geleceğine yönelik hayati bir yatırım olarak hem değer kazanıyor hem de değer kazandırıyor. ERP sistemleri alanında yılların deneyimiyle yüzlerce başarılı projeye imza atmış olan CPM için ise, elinizde olduğunuz bu bülten farklı bir değeri daha temsil ediyor. Uzmanlığımızı paylaşacağımız, gözümüze çarpan sorunlara çözüm arayacağımız, farklı sektörlerin önemli oyuncularından yorum alacağımız, ERP alanında güncel ve önemli olan ne varsa bir araya getireceğimiz işlevsel bir platform sunmak istiyoruz. İçeriği ve tasarımıyla öne çıkan, faydalı, ilgi çekici ve çok sesli bir platform... İlk sayımız, uzun soluklu bir maratonun ilk adımı.

CPM olarak son dönemde çok şey başardık. Kısa zamanda ekibimizi hem yeniledik ve genişlettik hem de çok ciddi bir eğitim sürecine tabi tuttuk. Yenilikçi yapımıza çok daha uygun bulduğumuz Flat Ofis'e taşındık. Bütün bu gelişmelerin aslında tek bir amacı var: Müşterilerimizi daha iyi anlamak, onlara daha iyi hizmet vermek ve daha mükemmel sistemlere imza atmak. Bu sayıdaki yazılarımız arasında daha birçok yeni haberimiz de var. Dünyada kendi alanında lider olan Qlikview ile çözüm ortaklığına başladık ve size biraz da bundan bahsettik. Bir diğer makalemiz ise son dönemde gündeme gelen e-defter'le ilgili. Kafa karışıklığına son vermek amacı ile soru-cevaplı bir yazı hazırladık. Yenilikçi ve yaratıcı uygulamalarıyla bize ilham veren, Vatan Bilgisayar'ın Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Hasan Vatan'a röportaj için teşekkür ederiz.

CPM adına hepinize verimli bir sonbahar dileriz.

Eylül ayı, okulların açılmasıyla birlikte sadece çocuklar ve gençler için değil, iş hayatı için de yeni bir başlangıcın simgesi. Yaz rehaveti bitince işler hızlanıyor, iletişim artıyor. Birçok firma yeni fırsat ve pazarları araştırmaya, ihtiyaç duyduğu elemanları bulmaya yöneliyor. Ancak olay iyi elemanları bulmakla bitmiyor. Zira kendi içinde belli bir sistemi olmayan firmalar için, elemanlarını verimli kullanmak ve doğru şekilde yönlendirmek çoğu kez imkansız hale geliyor.

### A PROPER BULLETIN!

September symbolises a new beginning for both students who head back to school and those in the business world. As summertime sluggishness ends, business starts to pick up and communication intensifies. Many companies start to look into new markets and opportunities as well as looking for staff members they need. However, it isn't enough to find good staff members. For companies that do not have a system of their own, it often becomes impossible to use staff members efficiently and guide them correctly.

In the first issue in which we meet our readers, we decided to take on the concept of systematisation.

All of the data we have point in the same direction: Companies that do not systematise do not have much chance of efficiency or permanence in our current competitive environment.

This is exactly the point at which ERP systems become important. As a crucial investment towards the future of companies, it is both valuable and creates value. For CPM, a company that has undertaken hundreds of successful projects with many years of experience in ERP systems, the bulletin you hold in your hands represents another accomplishment. We want to offer a functional platform where we will share our expertise, look for solutions to issues

that stand out, get commentary from the leading players in different sectors, and bring together everything that is current and important in the sphere of ERP. A beneficial, exciting platform that stands out with its content and design as well as featuring a multitude of voices... Our first issue is the first step of a long-term marathon.

At CPM, we have accomplished many things in the recent term. In a short amount of time, we have both renewed and expanded our team and put them through a serious training process. We also relocated to Flat Ofis, which we find to be much better suited to our innovative structure. All of the

developments essentially have one purpose: To better understand and serve our customers and to take on more flawless systems. Among the articles in this issue, we also deliver a great deal of news. You will find information about our new solution partnership with Qlikview, an international leader in its own sphere. In another article, we focus on the current issue of e-ledger through questions and answers that we hope will put an end to confusion. We thank Vatan Computer's Chairman of the Board Mr Hasan Vatan for the interview.

On behalf of CPM, we wish you all a productive autumn.

## TADINDAN YENİMEZ ORTAKLIK

CPM ve QlikView çözüm ortaklığı ile artık kullanıcılarımızı çoğu avantajı bir arada yaşıyor. Uzmanlığımızı ve sektörel tecrübelerimizi katarak QlikView üzerinde geliştirdiğimiz iş zekası uygulamaları sayesinde daha konforlu çözümler sunuyoruz.



**cpm + QlikView**  
Yerli yerinde çözümler

**cpm**  
Yerli yerinde çözümler

444 8 177  
www.cpm.com.tr

## 'QLIK' Hızında Analize Hoşgeldiniz!

"Yeni nesil ihtiyaçlar için yeni nesil çözümlerle tanışın. Çok detaylı birçok hizmet QlikView Türkiye'nin sorun çözme alanları içerisinde yer alıyor."



Qlik, 1993 yılında İsveç'te kurulmuş bir teknoloji firması, ancak şu anda merkezi ABD'de bulunuyor. NASDAQ borsasına kote olan firma, 105 ülkede 35.000'in üzerinde müşterisine 1.700 iş ortağıyla hizmet veriyor. Firmanın Türkiye ayağı olan QlikView Türkiye de 20 yıla yaklaşan tecrübesi, konusunda uzman ekibi ve 40 iş ortağı ile, 250'den fazla müşterisinin karar etkinliğini artırma hedefiyle çalışıyor.

</QlikView bir teknoloji firması olmanın ötesine geçmeyi ve veri odaklı iş dönüşümünü gerçekleştirmeyi hedefliyor.>

Qlik, çok büyük veri kümelerini saniyeler yani Qlik hızında analiz eder, patentli "Etkileşimli Analiz" yeteneği ile navigasyon sağlar ve düşünce hızında veri keşfi yapar. Kurum içi ve dışı (Facebook, Twitter, Google Analytics vb.), farklı veri kaynaklarındaki verileri kolaylıkla uygulamaya alarak analiz eder. En büyük veriler üzerinden bile çok hızlı hesaplamalar yapabilir, mobil ortamlarda çalışabilir, analizleri ekip üyeleriyle

paylaşarak işbirliğine imkan verir. Bütün bunları klasik platformlara göre 4-5 kat daha hızlı geliştirerek kurum kullanımına sunar.

Bu sayede kurumlar, veri içinde gezinerek ve her tıklamada yeni sorular sorarak işlerinin durumunu, almaları gereken aksiyonları ve bunların parametrelerini şekillendirebilir. Ayrıca bu bilgileri en uçtaki birimlerine dek ulaştırabilir, mobil ekiplerine sunabilirler.

Qlik firması, 2014 yılına kadar QlikView ile tek ürün yaklaşımıyla ilerlerken, sonrasında piyasaya sürdüğü Qlik Sense, mobilde doğmuş, önce mobil yaklaşımla geliştirilmiş, mobil cihazlardan sadece izleme değil rahatlıkla tasarım da yapılabilen, görselleri akıllı cihazların ekran büyüklüğüne otomatik ve akıllı bir şekilde adapte ederek değiştirebilen ve doğal etkileşime en yakın şekilde dokunmatik olarak kullanılabilen bir ürün. Bu haliyle şirketlerin iş zekasına bakışlarını yeniden şekillendirmesine kaçınılmaz gözüyle bakılıyor. Zira QlikView bir teknoloji firması olmanın ötesine geçmeyi ve veri odaklı iş dönüşümünü gerçekleştirmeyi hedefliyor.

Diyelim ki bir sigorta şirketiniz var. Acenteler dahil Satış Performans Yönetimi, Aktüeryal Analiz, Hasar Süreç Analizi ve Optimizasyonu, Telematik Analizleri, Hasar Performansı, Müşteri Sadakati ilişkisi, Hasar ve Primde Kötü Niyet Tespiti gibi seçenekler QlikView hizmetlerinden sadece bazıları...

## WELCOME TO ANALYSIS AT THE SPEED OF 'QLIK'!

New generation problem solving for new generation problems. QlikView Turkey provides solutions to problems in all areas.

Qlik is a technology firm established in Sweden in 1993, although it is currently headquartered in the US. A NASDAQ quoted company, Qlik serves over 35,000 customers in 105 countries with 1,700 business partners. The Turkish branch of the firm, QlikView Turkey, works with nearly 20 years of know-how, an expert team and 40 business partners to boost the effectiveness of decisions made by more than 250 customers.

Qlik analyses extremely large sets of data within seconds, or in other words, at Qlik speed. The company also utilises its patented "Interactive Analysis" to provide navigation and data discovery at the speed of thought. Data from different sources, both within the company and external (Facebook, Twitter, Google Analytics, etc.) is easily integrated into the application for analysis. Qlik can make incredibly fast calculations even with the greatest amount of data, then share these analyses with team members to allow for collaboration. In doing so, Qlik offers data for the company's use 4-5 times faster than conventional platforms.

As a result, companies can browse data and ask new questions at each click to determine the status of the business as well as shape the actions that need to be taken along with their parameters. They can also transport this data to even the remotest units and mobile teams.

</QlikView Turkey's target audience includes all of the corporate customers in Turkey as well as all of their business units!>

Qlik operated with a single product, QlikView, before launching Qlik Sense in 2014. This product was born out of the mobile platform and initially developed with a mobile approach. It allows the user to both view and do design on mobile devices, and it comes with features like quick and automatic image adaption to screen size as well as a touchscreen experience that is closest to natural interaction.

Experts agree that it will inevitably change companies' approach to business intelligence. This is fully in line with QlikView's aim to go beyond just being a technology firm and transform business with a data-focused approach.

Let's say you have an insurance company. With QlikView, only a fraction of the services you will receive include sales performance management, including for agencies; actuarial analysis; damage analysis and optimisation; telematics analyses; the relationship between damage performance and customer loyalty; and the determination of ill will in damages and premiums...

If you're a retailer, some of the main services you will receive include shopping cart analysis, target customer detection, customer segmentation, marketing campaign performance and pricing analysis. There's more: for telecom operators, there is finance, human resources and similar controls, map-based network and customer analyses, and field performance management; for banks, there

</QlikView Türkiye'nin hedef kitlesi: Türkiye'nin bütün kurumsal müşterileri ve bu kurumların bütün iş birimleri!>

Perakendeci iseniz Sepet Analizi, Hedef Müşteri Tespiti, Müşteri Segmentasyonu, Kampanya Performansı, Fiyatlandırma Analizi gibi hizmetler başta geliyor. Dilerseniz devamı da var: Telekom operatörlerinde; finans, insan kaynakları ve benzeri kokpitler, harita bazlı network ve müşteri analizleri, saha performans yönetimi, bankalar da; 360 derece müşteri, şube, ürün kokpitleri, çapraz satış, fiyatlandırma simülasyonları, gelir güvencesi, risk, AML ve insan kaynakları, segmentasyon ve kampanya analizleri, tahsilat aksiyonları, çağrı merkezlerinde çalışanların hizmet ve satış performansları, hizmet seviyesi takibi, lojistik firmalarında süreç göstergelerinin takibi, ekip performanslarının takibi, saha ekiplerinin izlenmesi, enerji firmalarında fatura simülasyonları, operasyonel sistemlerle veri kontrolü, gelir güvencesi, yasal raporlama ve çok daha detaylı birçok hizmet QlikView Türkiye'nin sorun çözme alanları içerisinde yer alıyor.

is 360-degree customer, branch, product controls, cross-sales, pricing simulations, revenue assurance, risk, AML and human resources, segmentation and marketing campaign analyses, collection actions, services and sales performance for call centre employees, and service level monitoring; for logistic companies, there is the monitoring of process

</QlikView aims to go beyond just being a technology firm and transform business with a data-focused approach.>

indicators, employee performance as well as field performance; for energy companies, there is bill simulation, data control via operational systems, revenue assurance, legal reporting and many other detailed services. QlikView Turkey provides solutions to problems in all of these areas.





CPM Yazılım olarak kurulduğumuzdan bu yana Türkiye'nin farklı bölgelerindeki çözüm ortakları ile Türk sanayisi başta olmak üzere hizmet sektöründeki birçok firmaya destek verdik. Türk yazılımcıların özverili çalışmaları ile geliştirilen CPM ERP'yi 1999 yılından bu yana %100 yerli entegre iş çözümü olarak Kobi ve Kobi üstü pazarda başarıyla uyguladık. Bankacılıktan Tekstile, Kimyadan Metalurjiye çok çeşitli sektörlerde birçok özel proje gerçekleştiren şirketimiz, bu yıldan itibaren yeni bir atılım içinde.

Ekibimizi yeni profesyonellerle genişlettik, güncel eğitimlerle vizyonumuzu tazeledik ve son olarak da iş dünyasının önde gelen markalarına ev sahipliği yapan Flat Ofis'e taşındık. Bu kapsamda kurumsal kimliğimizi de yeniledik ve uzun vadeli hedeflerimizi gözden geçirdik. Türk iş dünyasını, yerel bakış açılarını bilen ve bunlara değer veren bir firma olmamızın avantajlarını 'Yerli, yerinde çözümler' sloganıyla markamızın merkezine taşıdık. Ferah, geniş ve aydınlık ofislerimizde iş felsefemiz olan şeffaflığı artık gündelik iş süreçlerimize de taşıyabilmenin konforunu yaşıyoruz.



## WE RELOCATED TO THE CENTRE OF THE BUSINESS WORLD

We are now located at FLAT OFIS HALIÇ, which houses the biggest brands in the world of business

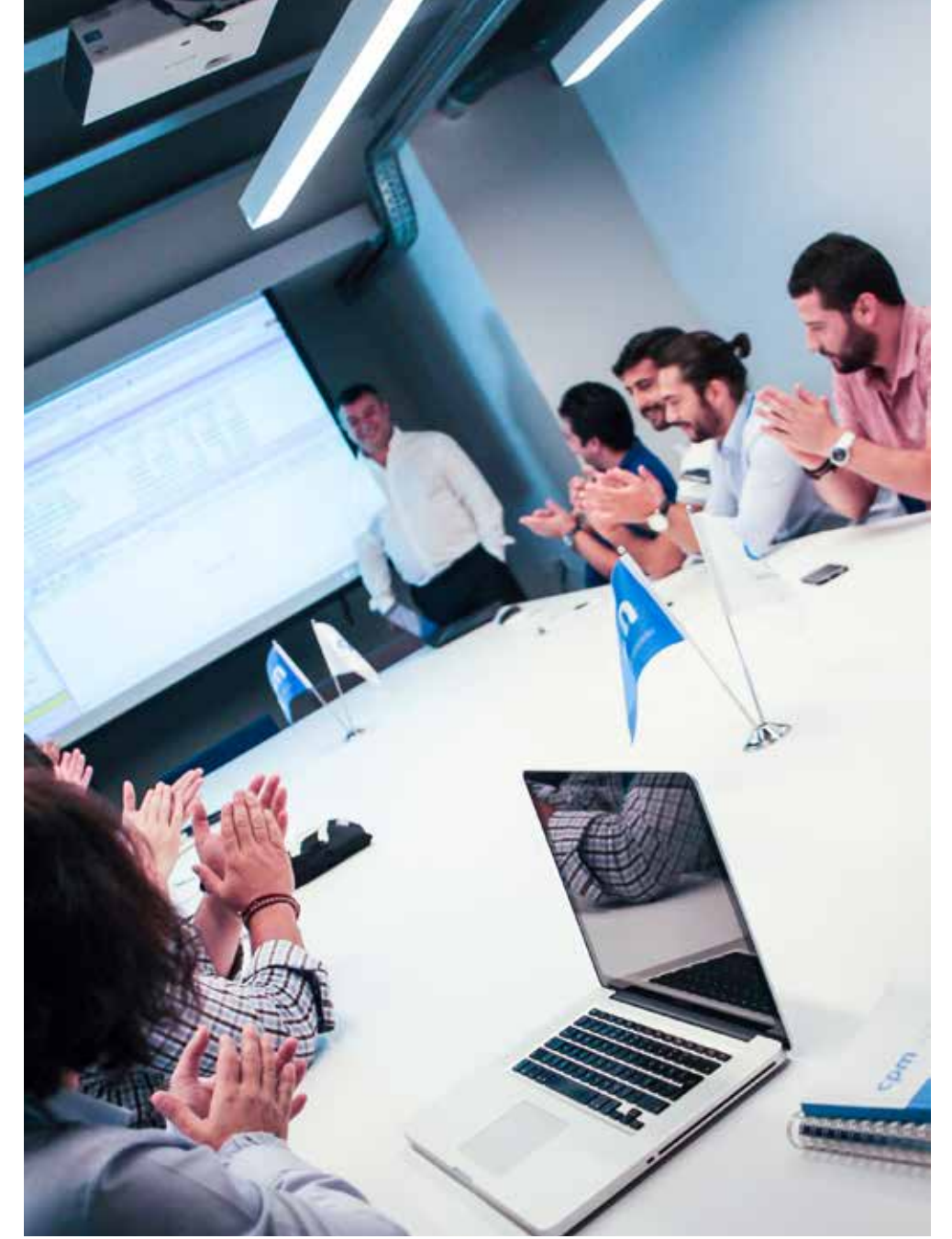
Since our founding, CPM Yazılım has worked with many companies in the service sector, particularly in the Turkish industry, via our solution partners in different parts of Turkey. Since 1999, we have successfully applied CPM ERP, which was developed through the hard work of Turkish software programmers, as a 100% domestic integrated business solution for SMEs and larger businesses. Our company has developed special projects for a variety of sectors ranging from banking to textile and chemicals to metallurgy. Starting this year, we are taking on a brand new project.

We expanded our team via new professionals, renewed our vision through up-to-date training events and most recently relocated to Flat Ofis, which houses the leading brands in the business world. At the same time, we renewed

</We have taken the benefits of being a company that knows and values the Turkish business world and local points of view and placed them at the centre of our brand, with the slogan, 'Local, appropriate solutions.' >>

our corporate identity and re-evaluated our long-term goals. We have taken the benefits of being a company that knows and values the Turkish business world and local points of view and placed them at the centre of our brand, with the slogan, 'Local, appropriate solutions.' We now enjoy the ability to make our business philosophy of transparency a part of our daily business processes in our airy, spacious and well-lit offices.

</Türk iş dünyasını, yerel bakış açılarını bilen ve bunlara değer veren bir firma olmamızın avantajlarını 'Yerli, Yerinde Çözümler' sloganıyla markamızın merkezine taşıdık. >







# E-DÖNÜŞÜM

Maliye Bakanlığı tarafından getirilen zorunlulukla firmaları kaçınılmaz değişimler bekliyor. E-Dönüşüm'le ilgili merak edilenleri sizin için derledik.

**“CPM ERP 2013 yılından bu yana sürdürdüğü çalışmalarla, e-dönüşüm konusunda yaşanabilecek sıkıntıları çözmek üzere kapsamlı bir hazırlık sürecindeydi. Bugün artık en pratik çözümlerle hizmet veriyor, alanında uzman firmalarla iş ortaklıkları yapıyor.”**

Maliye Bakanlığı'nın 421 Sayılı Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği uyarınca, E-Fatura zorunluluk kapsamında olan müşterilerimiz için, CPM ERP olarak 2013 yılı başından bu yana yürüttüğümüz çalışmalar ile E-Fatura çözümümüzü hazır hale getirdik. Bu süreçte hedef olarak müşterilerimizin çalışmalarında karşılaşılabilecekleri sıkıntıları yok etmeye odaklandık. Çift evrak numarası takibinden, E-Fatura mükelleflerinin online kontrolünden, fatura süreçlerinin online takibine kadar her süreç analiz edildi ve çözümleri hazırlandı.

Bu yıl mart ayında yayınlanan e-fatura, e-defter tebliği ile 2014 yılında 10 milyon ve üzeri ciro yapan tüm firmalar e-fatura dolayısı ile e-defter kapsamına girdiler. Yaklaşık 50 bin firmanın e-fatura ve e-defter kapsamına alındığı tahmin ediliyor.

**Bu yıl e-deftere geçiş ne zamana kadar tamamlanmış olmalı?**

Bu yıl kapsama giren firmaların 31.12.2015 tarihi itibarı ile tüm başvurularını tamamlamış, 01.01.2016 tarihi itibarı ile e-fatura ve e-defter mevzuatına uygun yazılımın kullanılmaya başlanması gerekmektedir. CPM olarak 2012'de TFRS ve Çoklu dil, 2013'de e-fatura ve 2014'de e-defter yazılımlarını başarılı bir şekilde tamamlamış ve müşterilerimize zamanında ulaştırmış olmanın mutluluğunu yaşıyoruz.

**E-Fatura kullanma zorunluluğu olmayanlar E-Defter kullanılabilir mi?**

E-Defter kullanabilmek için E-Fatura'ya dahil olma şartı kaldırıldı. Ayrıca 2011 brüt satış kriterleri açısından zorunluluk olmadığı halde gönüllü olarak e-fatura uygulamasına geçenler e-defter uygulamasına geçmek zorunda değil.

**</Her değişimde olduğu gibi bu değişimler de başka ihtiyaçları tetikliyor. CPM'in hizmet kalitesi ve çözüm çeşitliliği tam da bu noktada fark yaratıyor. >**

**E-Defter ortamında hangi defterler tutulacaktır?**

1 Seri No.lu e-Defter Genel Tebliğine göre yevmiye ve defteri kebir(büyük defter) tutulabilecektir.

**E-Defter tutulurken nelere dikkat edilmelidir?**

E-Defter beratı GİB'e yüklenirken kesinlikle her hangi bir ay atlanılmamalıdır. O ayda hiç bir yevmiye kaydı olmasa bile boş aya ait deftere mali mühür ile berat mutlaka vurulmalı ve GİB sistemine yüklenmelidir.

İlgili ayın muhasebe defteri oluşturulup GİB beratı alındıktan sonra geriye dönük düzeltme için mevcut kayıt silip GİB'den yeni bir berat alınmaz. İçinde bulunulan cari dönemde, geçmiş dönem hatalı işlemi için gerekli muhasebe düzeltme kaydı yapılmalıdır.

**E-Arşiv nedir?**

Dönüşümler e-fatura ve e-defterle sınırlı kalmadı. Son kullanıcıya fatura kesen firmalar için de e-arşiv mevzuatı yayınlandı. Bu mevzuat ile karşı taraf e-fatura mükellefi değil ise faturanın elektronik olarak iletilmesine imkan tanındı.

**E-Arşiv'e geçiş koşulları ve avantajları nelerdir?**

E-Fatura'ya benzer olan fakat biraz farklı bir yapıda bu faturaların GİB'den E-Arşiv izni almış entegratörlere elektronik ortamda iletilmesi gerekiyor. E-Arşiv ile birlikte son kullanıcıya toplu faturalama yapan firmaların da kağıt ve posta maliyetleri düşecek ve GİB'in bu mükellefleri de daha az maliyetle daha etkin denetleyebilmesinin yolu açılmış olacak. Bunun yanında tabii yine en büyük kazancımız daha az ağacın kağıt amacı ile kesilmesini olacak.

**Peki kabul etmek istemediğimiz faturalar için nasıl bir yol izlemek gerekiyor?**

Her değişimde olduğu gibi bu değişimlerde başka ihtiyaçları tetikliyor. Önceden kapımıza gelen kabul etmediğimiz faturayı teslim almamak yetiyor iken temel e-fatura direk posta kutumuza

düşüyor. Yasa gereği bu firmaları sistemimize işlemek istemiyorsak noterden ihtarname çekmemiz gerekiyor.

Şirketlere kayıtlı elektronik posta zorunluluğu getiren KEP tebliği ile bu ihtarnameler de artık notere gitmemize gerek kalmadan elektronik ortamda programdan bir tık ile yapılabiliyor olacak.

CPM olarak bu yıl sonuna kadar özellikle temel e-fatura'nın kabul edilmediğinin ihtarnamesini program üzerinden bir tık ile yapmayı planlıyoruz.

**E-Fatura çözümü için çalıştığınız özel bir entegratör var mı?**

CPM ailesi olarak entegrasyon ve özel entegrasyon yöntemleri hakkında beraber çözüm geliştirmek üzere, konusunda tecrübeli, sağlam bir altyapıya sahip, müşterilerine maksimum fayda sağlayabilecek ING E-Fatura Çözümleri ile çalışmayı tercih ettik.

**Özel Entegrasyon ve Entegrasyon arasında ki farklar nelerdir?**

**Özel Entegrasyon:** Gelir İdaresi Başkanlığına verileri göndermek ve almak için özel entegratör adı verilen profesyonel servis sağlayıcıların aracı olarak kullanıldığı yöntemdir. Bu yöntemde kullanıcının lokalde mühürleme yapmasına da gerek yoktur.

Özel entegratör mühürleme hizmeti de sunmaktadır. Bu yöntemde kullanıcının yapması gereken herhangi bir ek işlem söz konusu değildir. Hazırlamış olduğu faturayı entegratöre sistem kanalı ile göndermesi yeterlidir. Sonraki süreçlerinin yönetimini CPM ERP yazılımı yapar.

**Entegrasyon:** Gelir İdaresi Başkanlığına verileri göndermek ve almak için mükelleflerin kendi bilgi işlem sistemini onaylı bağlantı yazılımları aracılığı ile G.İ.B sistemi ile doğrudan entegre ederek kullandığı yöntemdir. Entegrasyon yöntemi kullanmak isteyen müşterilerimiz, özel entegratörlerin sunduğu bağlantı yazılımlarını edinebilmeleri için e-Fatura işlemlerini yapabileceklerdir.

## E-Transformation

CPM ERP has been working on e-transformation since 2013. Today the company is able to offer the best solutions and services.

*At CPM ERP, we have concluded the efforts we have been carrying out since the beginning of 2013 to make our E-Billing solutions ready for customers that are obligated to use E-Billing based on the Ministry of Finance's General Communiqué on Tax Procedure Law No. 421. During this process, we focused on eliminating any issues our customers might encounter while using the system. From the follow-up of dual document numbers to the online monitoring of taxpayers using E-Billing and invoicing processes, each step was analysed and solutions were generated.*

*Based on the Communiqué on E-Invoicing and E-Ledger published in March of this year, all companies that recorded revenues of 10 million or higher in 2014 are required to practice E-Billing and therefore use E-Ledger. It is estimated that nearly 50,000 companies are now under obligation to use E-Billing and E-Ledger.*

**When is the deadline to switch to E-Ledger?**

*The companies required to make the switch must complete all application procedures by December 31, 2015 and start using software compliant with E-Billing and E-Ledger regulations as of January 1, 2016. At CPM, we have successfully completed the software for Turkish Financial Reporting Standards (TFRS) and Multilanguage in 2012, E-Billing in 2013 and E-Ledger in 2014, and we are happy to have made them available to our customers in time.*

**Can companies that are not obligated to use E-Billing still use E-Ledger?**

*Companies are no longer required to participate in E-Billing in order to use E-Ledger. Additionally, the companies that switch to E-Billing voluntarily, despite not being required to do so based on 2011 gross sales criteria, are not required to switch to the E-Ledger system.*

**Which ledgers will be kept in E-Ledger?**

*Based on the General Communiqué No. 1 on E-Ledger, the system will keep daily wage and final entry ledgers.*

*What are some things that companies must pay attention to when using E-Ledger?*

*When loading the E-Ledger patent onto the Turkish Revenue Administration (GİB) system, no month should be skipped. Even if there are no records of daily wages for a single month, a patent and seal must be included in that month's ledger and loaded onto the GİB system.*

**</Like all transitions, this one triggers new necessities as well. CPM's service quality and the wide variety of solutions make the whole difference in the process. >**

*Once the ledger for the month is created and the GİB patent is received, the existing record cannot be erased and a new GİB patent cannot be received for a retroactive correction. The record of accounting corrections for an erroneous transaction in a past term must be made in the current fiscal term.*

**What is E-Archive?**

*The transition isn't limited to E-Billing and E-Ledger. The E-Archive regulations have been published for companies that generate invoices for the end user. These regulations allow a company to provide invoices electronically when the other party does not use E-Billing.*

**What are the requirements for switching to E-Archive, and what are its advantages?**

*Similar to E-Billing but with a slightly different platform, these invoices must be communicated electronically to GİB-certified integrators that use E-Archive. Thanks to this system, companies that provide bulk invoices for the end user will save on paper and mail costs; GİB will also be able to mo-*

*onitor these taxpayers more effectively at a lower cost. Of course, our biggest advantage is that fewer trees will be cut down to produce paper.*

**What should we do for the invoices we do not want to accept?**

*Like all transitions, this one triggers new necessities, as well. Previously, it was enough for people not to accept any disputed invoices at the time of delivery, but with E-Billing, they are directly delivered to our inbox. Legally, if we do not want to add these companies to our system, we are required to provide a notarised written warning.*

*The Certified E-Mail (KEP) Communiqué, which requires companies to have certified electronic mail, will allow for these written warnings to be generated electronically with a single click, eliminating the need to go to the notary.*

*At CPM, we plan to generate written warnings, particularly for companies that do not use basic E-Billing, with a single click using the programme.*

**Is there a particular integrator you work with for E-Billing solutions?**

*The CPM family chose to work with ING E-Billing Solutions to generate solutions for integration and special integration methods, as they are experienced, have a solid foundation and are able to provide their customers with the most benefits.*

**What is the difference between Special Integration and Integration?**

*Special Integration: A method that uses professional service providers, called special integrators, as intermediaries to exchange data with the Turkish Revenue Administration. With this method, the user is not required to receive local stamps.*

*Special integrators also offer stamping services. With this method, the user does not have to complete any additional procedures. He or she only needs to send the invoice to the integrator using the system. The CPM ERP software manages the subsequent processes.*

*Integration: A method in which taxpayers exchange information with the GİB by directly integrating their own information technology system with the GİB system using certified connection software. Customers who want to use the integration method will be able to complete E-Billing procedures by obtaining the connection software provided by special integrators.*

**“At CPM, we have successfully completed the software for Turkish Financial Reporting Standards (TFRS) and Multilanguage in 2012, E-Billing in 2013 and E-Ledger in 2014, and we are happy to have made them available to our customers in time.”**



**HAKKI KILINC**  
CPM Yazılım A.Ş.  
Mali ve İdari İşler Müdürü  
Financial and Administration  
Manager





# Hasan Vatan Vatan Computer

**"Teknoloji perakendeciliği sektörü, rekabetin en sıkı yaşandığı sektörlerden biri. Buna bir de yüksek giderler eklendiğinde sektörün geleceği pek parlak görünmüyor. Rakiplerimizin bir kısmı korkunç zararlar ediyor. Biz ise düşük giderlerimiz sayesinde gerçek anlamda tek kâr eden firma olarak büyümemize devam ediyoruz."**

**</Mağazalarımızda en seçkin dünya markalarını topluyor, teknoloji tutkunlarına geniş bir ürün yelpazesi ile hizmet veriyoruz.>**

**Vatan bilgisayar hakkında bilgi verebilir misiniz?**

Vatan Bilgisayar'ın temelleri 1983 yılında Taksim Elmadağ'da, Türkiye'nin ilk bilgisayar mağazası olarak atıldı. Vatan Bilgisayar Yönetim Kurulu Başkanı Nuri Vatan, ilk işi olan otomotiv firmasını ziyaret eden bilgisayar üreticisi müşterisinin tavsiyesi ile bir bilgisayar satın aldı. Vatan, "Hata da etsek bir an önce bu işe girmeliyiz ve bilgisayar kullanmalıyız."

**Kısaca sizi tanıyabilir miyiz?**

Hopa'lı bir ailenin çocuğu olarak 1959 yılında Ardahan'da doğdum. Sırasıyla Erenköy İlkokulu, Fındıklı Ortaokulu, Kabataş Erkek Lisesi ve ODTÜ Mimarlık Fakültesi'nden mezun oldum. İş hayatına henüz okul yıllarımdayken, oto yedek parça ithalat ve toptancılığına yönelik faaliyetler yürütmekte olan babama ait şirkette atıldım. 1983 yılından bu yana da Vatan Bilgisayar'ın Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü olarak görevimi sürdürüyorum. 2 kızım ile birlikte yaşıyorum.

dedi. Bu sözün ardından Türkiye'nin ilk bilgisayar mağazasının temelleri atıldı. Ardından Vatan Bilgisayar Genel Müdürü Hasan Vatan'ın üç ayrı bilgisayar programını tek bir program haline getirmesi, bu sayede üretici firmanın dikkatini çekmesi ve bu programları satan firmanın da isteğiyle pazara girildi. Bugün ise en seçkin dünya markalarını bünyesinde toplayarak teknoloji tutkunlarına geniş ürün yelpazesi ile hizmet veriyor. Elmadağ mağazasının ardından bin metrekareden büyük olan hiperstore tarındaki mağazalarımızın ilki olan Topkapı Hiperstore'u kriz döneminde, 2002 yılında açtık.

**Sektörünüzün gidişatını nasıl görüyorsunuz? Yurt içindeki tablo bize ne söylüyor?**

Teknoloji perakendeciliği sektörü, rekabetin en sıkı yaşandığı sektörlerden biri. Buna bir de yüksek giderler eklendiğinde sektörün geleceği pek parlak görünmüyor. Rakiplerimizin bir kısmı korkunç zararlar ediyor. Mesela bir yabancı rakibimizin web sayfasındaki bilgi toplama hizmetleri kısmına girdiğinizde 382,555,000 TL'lik sermayesinden zararları düşerek sermayenin 67,868,600 TL'ye çekildiğini görebilirsiniz. Bu da demek oluyor ki 314,681,400 TL'lik bir zarar söz konusu... Biz ise düşük giderlerimiz sayesinde gerçek anlamda tek kâr eden firma olarak büyümemize devam ediyoruz.

**Rekabetten sıyrılmanın veya pazarın önemli oyuncularına fark atmanın ardında başka faktörler de var mı?**

Hayır, aslında en önemli silahımız sadece düşük maliyetlerimiz. Rakiplerimizin ödedikleri dükkan kiralalarının toplam sa-

tişlarına oranı % 5.5'ler seviyesine kadar çıkarken bizde bu oran % 1.5'ler civarında.

**</Hem rekabet hem de yüksek giderler sebebiyle, teknoloji perakendeciliği sektörünün geleceğini pek parlak görünmüyor.>**

**Yurt dışında mağaza açmayı düşünüyor musunuz?**

Şimdilik düşünmüyoruz.

**Geleceğe yönelik yatırımlarınız hakkında bilgi alabilir miyiz?**

Bir ara hızlı mağazalaştık. Şu an sadece uygun yerde, uygun kirali mağaza varsa yeni mağaza açmayı düşünüyoruz.

**Online satışınız var. Online ve mağaza satış rakamlarını karşılaştırdığımızda ortaya nasıl bir oran çıkıyor?**

Online satışlarımızın toplam satışlara oranı henüz düşük. Burada da ilginç bir durum var aslında. Online mağazamız tüm rakiplerimizin çok üstünde ziyaretçi alıyor. Fiyat politikası olarak da, herhangi bir rakibimiz özel bir fiyat yaparsa hemen cevap veriyoruz. Buna rağmen rakiplerimizin online kanal için açıkla-

dıkları rakamların altında satış yapabiliyoruz. Muhtemelen rakiplerimiz online kanalda başka satışlar gerçekleştiriyorlar.

**Vatan bir aile şirketi. Şunu biliyoruz ki kurumsallaşan ve belli bir sistem oturtan aile şirketleri imparatorluklardan bile uzun ömürlü olabiliyor. Siz bu meseleye nasıl bakıyorsunuz?**

**</Her sene düzenlediğimiz Vat The Fest Notebook festivalleri işimize renk katan etkinliklerden...>**

Kurumsallaşma şeffaflık için kullanılıyorsa, her işin bir tanımı olmalı konusunda kullanılıyorsa, zaten bunları sağlıyoruz. Ama bunun dışında kurumsallaşma kelimesine karşılıym.

**Sizin teknolojiyle aranız nasıl?**

Türkiye'nin ilk entegre ticari programını yazan biri olarak şu anda teknolojiyi tamamı ile kullandığımı düşünmüyorum.

**İş dışında hobiniz var mı?**

İş dışında değil ama iş içinde güzel hobilerim var. Geçmişte televizyonlarda yayınlanan Silikon Vadisi adlı teknoloji programımız vardı. Her sene Vat The Fest Notebook festivalleri düzenliyorum. Bu sene Teknoloji Güzeli yarışması düzenledik. Bunlar işi daha keyifli hale getiriyor.

**İş hayatına yeni giren gençlere neler tavsiye edersiniz?**

Etrafta pek çok fırsat var. Bunlara dikkat edip işlerinde ve yaşamlarında kullanmalarını öneririm.

**"OUR MOST IMPORTANT DISTINCTION IS OUR LOW EXPENSES"**

**Could we briefly get to know you?**

I was born in 1959 in Ardahan to a family that comes from Hopa. In order, I graduated from the Erenköy Elementary School, Fındıklı Middle School, Kabataş High School for Boys and METU Faculty of Architecture. I entered the workforce while I was still in school by working at my father's company, which operated in the import and wholesale trade of auto spare parts. Since 1983, I have served as an Executive Board Member and General Manager at Vatan Computer. I live with my 2 daughters.

**Could you tell us about Vatan Computer?**

Vatan Computer was founded in 1983 in Taksim Elmadağ as Turkey's first computer store. Vatan Computer's Chairman of the Board Nuri Vatan purchased a computer on the recommendation of a computer manufacturer customer who visited Vatan's automotive firm, which was his first job. Vatan said, "Even if it is a mistake, we need to enter this market as soon as possible and use computers." After that, the foundations were laid for Turkey's first computer store. After that, Vatan Computer's General Manager Hasan Vatan consolidated three separate computer programmes into one programme, which got the attention of the producing firm. When the firm selling these programmes also expressed their desire to do so, Vatan Computer entered the market. Today, the company brings together leading global brands to offer a wide range of products for technology fans. After our Elmadağ store, we opened Topkapı Hiperstore, our first hiperstore exceeding 1000 square metres in area, amidst the economic crisis in 2002.

**</Our stores bring together leading global brands to offer a wide range of products for technology fans.>**

**How do you view the state of affairs in your sector? What does the national landscape tell us?**

The retail technology sector is one of the most competitive sectors. When you add in high expenses, the future of the sector does not appear to be too bright. Some of our competitors have huge losses. For

**Vatan  
COMPUTER**

instance, when you enter the information society services section on the website of one of our international competitors, you can see that their revenues of 382,555,000 TL comes down to 67,868,600 TL when you factor in losses. That means they have losses of 314,681,400 TL... We, on the other hand, continue our growth as the only profitable company thanks to our low expenses.

**Are there other factors that help you stand out among the competition or beat the leading players in the market?**

No, our most important tool is really our low expenses. While the rate of our competitors' store rent to their total sales is around 5.5%, we keep this rate at around 1.5%.

**</Due to both competition and high expenses, the future of the retail technology sector does not appear to be too bright>**

**Do you have any plans to open stores abroad?**

At the moment, we do not.

**Could you tell us about your investments towards the future?**

For a while we were going into retailing fast. Now, we are only considering opening a new store if it is in the right location with the right rent.

**You offer online sales. When you compare the sales figures from online and in-store, what is the ratio?**

The ratio of our online sales to our total sales is still low. Actually, we have an interesting situation here. Our online store gets much more visitors than all of our competitors. In terms of pricing policy, if any of our competitors offer a special price, we instantly respond. In spite of this, we are able to make sales for lower amounts than those announced by our competitors for their online channels. Our competitors are more than likely making other sales online.

Vatan is a family-owned company. We know that family-owned companies that institutionalise and establish a specific system can be even more long

lasting than empires. What is your take on this? If institutionalisation is used for the sake of transparency and to bring a definition to each job, we already provide these. Other than that, I am against the idea of institutionalisation.

**</Our annual Vat The Fest Notebook festivals are events that add life to our work...>**

**How do you like technology?**

As someone who created Turkey's first integrated commercial programme, I do not think that I use technology to its fullest extent at the moment.

**Do you have hobbies outside of work?**

I have some nice hobbies not outside of work but as part of my work. In the past, we had a television show called Silicon Valley. I also organise Vat The Fest Notebook festivals each year. This year, we held a Technology Queen contest. These make our work more enjoyable.

**What advice would you give to young people who are embarking on a career?**

There are a great deal of opportunities around. I would recommend that they pay attention to these and use them in both their careers and their lives.

**"The retail technology sector is one of the most competitive sectors. When you add in high expenses, the future of the sector does not appear to be too bright. Some of our competitors have huge losses."**







# Aile İşletmelerinde Systemsizlik Sorunu

Sistemleşemeyen işletmeler isabetli karar alabiliyor mu? Küçük kararların büyük sonuçlara yol açacağı günümüzde işletmeleri bekleyen riskleri sizin için yazdık.

Yurdumuzda kaç aile işletmesi üçüncü nesle kalmıştır? Ömrü üç, hatta dört nesli bulan aile işletmesi dünyada bile pek fazla

yoktur. Aile işletmeleri 1-2 nesilden sonra çoğunlukla ya kapanır ya da el değişir. Bu durumun birçok sebebi vardır:

## LİDERLİK YAPAMAMAK VE İNSAN YETİŞTİRMEK

İnsana bağımlılık ve işleri altından kalkamayacak duruma gelmeden devretmeyi istemek aynı zamanda bir liderlik sorununu da akla getirir. Liderlik amigoluk değildir. İnsanları dinlemeden, anlamadan, sadece onları zorlamak sureti ile işe koşmak asla değildir. Kendini beğenmek, ama başka akılları hiç beğenmemek de değildir. Liderlik, insan yetiştirmek, insanları motive ederek, içtenlikle ve kafalarını da kullanarak çalıştırabilmektir. Eğitmek, öğretmek, sadece uyararak ve hatta "firça atmak" suretiyle yönetmeye çalışan patronlar ne yazık ki kötü yoldadır. Onların işletmelerini sadece şans eseri karşılırları çıkarlar, o da geçici bir süre için ayakta tutabilir.

## GELEN NESİLLERİ DİREKT YÖNETİCİ TAYİN ETMEK

Yöneticilik hele hele patronluk babadan oğula/kıza geçen bir özellik değildir. Günümüzün hızla değişen ve yönetim denen bilimler manzumesini iyi bilmeyi gerektiren dünyasında, sadece oğlum, kızım veya yakın akrabam diyerek birini

işlerin başına getirmek ciddi hatalardan biridir. Evlat veya akrabanın, girişimciliği, yönetim bilgisi, özellikle de liderlik bilgi ve becerisi yoksa elbette işler terse döner ve işletme önce duraklar, sonra da küçülür ve yok olabilir. Çok sayıda evlat varsa, en azından bu evlatlar içerisinde dışa dönük, girişimci, iletişimi yüksek ve iş bitirici "A" tipi olanların seçilmesi ve onların yönetim bilimini de öğrenerek işlerin başına geçirilmesi bir yol olabilir. Ancak, geleceğin bu patronlarının ciddi ve uzun bir oryantasyon sürecinden geçirilmeleri de gerek şartlarıdır. SPOT: Henüz 10-15 kişilik küçük bir işletmeye ken sisteme kavuşturulan firmalar geleceğe güvenle bakar.

## SİSTEM KURMAMAK

Aile işletmelerinin yarına kalamayıslarının en önemli sebeplerinden biri de sistemli olmamak, işletmelerin alt yapısını oluşturacak sistemleri kurmamak, bazen kurulsu bile uymamaktır. İşletmelerin mümkünse 10-15 kişilik küçük bir işletmeye ken sisteme kavuşturulmaları onları yarına ulaştıracak önemli bir uygulamadır. Eğitim, liderlik, oryantasyon gibi kavramlar da sistemli işletmelerin bildiği kavramlardır.

- En önemli sistem, bilimsel organizasyon kuralları gözetilerek yapılmış ve işletmenin hiç değilse gelecek 5 yıllık büyümesini dikkate alarak dizayn edilmiş bir organizasyon sistemidir. Bu sistemi de sürekli güncel tutmak gerekir.
- Önemli bir başka sistem de çalışanların performanslarını takip etmeye ve değerlendirmeye yönelik performans değerlendirme sistemleridir. Bir işletme en azından bu iki sisteme sahip olmalıdır. Kurumsal olmanın temeli bu sistemleri doğru kurmak ve yaşatmaktır.

- Nihayet entegre bir bilgi akış sistemi de (ERP) işletmelerin yaşamına destek olur. ERP Sistemleri yöneticilerin daha doğru karar vermelerini sağlar, kâr ve kârlılığın nereye doğru gittiğini gösterir.

## BÜYÜYEN İŞLETMELERDE HAKİMİYETİ YİTİRMEK

Bu durum "Entegre Bilgi Akış Sistemi" yani ERP konusu ile doğrudan ilişkilidir. Başta patronlar ve yöneticiler, başarılı olmak için işletmelerinin nereden gelip nereye gittiğini ve anlık olarak ne durumda olduğunu bilmelidir. "Stratejik Kararlar" ne kadar çok ve doğru bilgi ile alınırsa sonuç o kadar güzeldir. Peterson'un da dediği gibi "Bir yöneticinin değeri ve etkinliği, verdiği kararların doğruluğu ile orantılıdır."

</Liderlik amigoluk değildir. Kendini beğenmek ama başka akılları beğenmemek hiç değildir.>

Plan yapmak, hedefe ulaşmak için, kimler, nerede, nasıl, hangi kaynakları kullanarak, ne yapacaklar konusunda yazılı hazırlık yapmaktır. Doğru bir planlama doğru bilgi ile, işletme kaynaklarının ziyan edilmeden yapılmasını sağlar. İşletme Kaynak Planlaması olarak bilinen ERP Sistemleri, bir işletmede her birimin kaynakları ne kadar verimli kullandığını gösterir ve işletmenin genel başarısı hakkında hızla bilgi verir. Bu anlamda üretimin, firelerin, varsa diğer kayıpların, stokların, ciro ve tahsilatın durumunun ne olduğu bir patron ve yönetici tarafından ne kadar hızlı ve doğru olarak takip edilebiliyorsa doğru karar vermek

de, planlama da sonuç olarak hedeflenen noktaya ulaşarak başarılı olmak da o kadar kolay olacaktır. İşletmelerin yapabileceği en iyi ve en önemli yatırım, sağlam, entegre, esnek ve fakat güvenilir bir ERP sistemi kurma yatırımdır. Ölçebileceğimizi ölçmez, tartabileceğimizi tartmaz, sayabileceğimizi saymaz veya bunları işi şten geçtikten sonra ve doğruluğu da şaibeli olarak yaparsak, doğru kararlar vermek zorlaşır. İşletmeler doğru planlama yapamaz, kontrol edemez, kısaca YÖNETİLEMEZ duruma düşebilir. Doğru yönetilmeyen işletmeler ise küçülür ve maalesef yok olabilir...

## YABANCI SERMAYE İHTİYACINI ARTIRMAK

"Çok hızlı büyüdük" patronların çok sık kullandığı ve doğal olarak övünme payı da buldukları bir cümledir. Ancak hızlı büyüme, kâr ve kârlılığı tehlikeye düşürmeye başladığı anda ciddi sorunlar yaratır. Kısıtlılamayan vadeler, çeşit bolluğu ve/veya takipsizlik nedeni ile şişen stoklar, işletmeyi tehlikeye atarak kârlılığı hızla azaltabilir. Çare ya kârlı ve daha az satış yapmak ya da ev, arsa, kısaca özel varlığı satıp, öz sermaye olarak işletmeye katmaktır. Kısaca, otofinansman veya özsermaye eklemesi olmadan artan ciro, borçların artmasına, borçların artması, artan faiz yükü ve diğer riskli belirsizliklere, tüm bunlar da işletmenin hayatiyetine tehlike teşkil eder.

Sayıdığım konulara özen ve dikkat gösteren işletmeler nesiller boyu yaşayabilir.

## People, the System and Family-Run Businesses

How many family-run businesses in our country have made it to the third generation? There aren't that many family-run businesses whose lifespan lasted three or four generations, even in the world.

Family-run businesses generally either go out of business or change owners after 1-2 generations. There are many reasons for this:

- Dependence on people (dependence on one person or a few persons)
- The inability to lead or train people
- Appointing new generations as managers right away only because they are the children or grandchildren of the boss
- The inability to establish a system, starting at the company – in fact, seemingly avoiding setting up a system
- The lack of control ensuing from the increasing difficulty of keeping track of the input, output and financial status of a growing business as compared to the ease of doing so in a relatively small business
- Being carried away by the magic of revenue and increasing the need for outside capital other than internal financing or owner's equity

## DEPENDENCE ON PEOPLE

In many family-run businesses, the top boss wants to hold all authority and be informed of all processes, from purchasing and sales to production and storage. In some businesses, an undefined organizational structuring takes place where the boss and several of his closest right-hand men are appointed to jobs for which they are most qualified. This is the relatively better scenario. However, these responsibilities tend to get heavier as the company grows and revenues increase, and it becomes necessary to

hire other employees. Yet these new employees are often not given enough duties or authority. The responsibilities that aren't delegated – out of a lack of trust, out of arrogance or due to the inability to like people – start to cause problems both big and small. Yet if the person or persons who have the most responsibility were to delegate their tasks gradually when the business was relatively small, these problems wouldn't arise.

## THE INABILITY TO LEAD OR TRAIN PEOPLE

Dependence on people and not wanting to delegate work before it gets to be impossible to handle bring to mind a problem in leadership. Leadership is not cheerleading. And it definitely isn't making people do work by force without listening to or understanding them. It also isn't liking your own ideas over everyone else's. Leadership is cultivat-

</Responsibilities that aren't delegated out of a lack of trust, out of arrogance or due to the inability to like people are the main reason for mistakes>

ing people, getting them to work sincerely and intelligently by motivating them. Executives who try to manage solely by warning or even 'roasting' people without training or educating them are unfortunately on the wrong path. The only people who can sustain their businesses are those who encounter them by chance, and only for a little while.

## APPOINTING NEW GENERATIONS AS MANAGERS RIGHT AWAY

Being a manager, much less a boss, is not a trait that is passed down from father to son or daughter. In today's rapidly changing world, which requires that one know the complex science of management well, it is a serious error to put someone in charge of operations only because he or she is a son, daughter or close relative. If the child or relative does not have entrepreneurship, management knowledge and especially leadership knowledge and skill, of course things will go wrong and the business will first stall,

then shrink and possibly disappear. If there are multiple children, in the very least those who are extroverted, entrepreneurial with great communication, business savvy and 'Type A' personalities can be chosen, and it can be a solution to have them take over the work after learning the science of management.

However, it's a prerequisite to have these bosses of tomorrow undergo a long and serious orientation process.

## THE INABILITY TO ESTABLISH A SYSTEM

One of the most important reasons why family-run businesses are unable to make it to tomorrow is not having a system that can lay the groundwork for the business, or not adhering to the system even if there is one. If possible, equipping businesses with a system when they're small enough to have only 10-

15 employees is an important practice that will get them to the future. Concepts like training, leadership and orientation are also familiar to businesses that have a system.

- The most important system is an organisational system established in light of scientific organisational rules and designed with the company's growth over the next 5 years at the least. This system must constantly be updated.
- Another important system is a performance evaluation system that aims to monitor and evaluate the performance of employees. A business must have these two systems at the least. Becoming a corporation involves correctly establishing and sustaining these systems.
- Lastly, an integrated information system (ERP) will also help keep businesses alive. ERP systems enable executives to make better decisions and indicate where profits and profitability are headed.

## LOSING CONTROL IN GROWING COMPANIES

This system is directly related to the topic of 'Integrated Information Systems' or ERP. In order to be successful, bosses and executives in particular must know where their business is coming from and going and where it is at any given moment. The more accurate information there is to shape 'strategic decisions', the better the results. As Peterson says, 'The merit and effectiveness of an executive is proportional to the accuracy of the decisions he makes'.

Planning is to make written preparations regarding who will do what, where, how and by using which resources to get to the goal. Accurate planning utilizes correct information and does not waste business resources. Known as Enterprise Resource Planning, ERP systems show how efficiently each unit uses resources in a business and provide quick infor-

mation about the general success of the business. In this sense, the faster and more accurately a boss or executive can monitor the status of production, waste and other potential losses, inventory, revenue and collections, the easier it will be to plan and to attain success by reaching the desired goal. The best and most important investment businesses can make is to establish a strong, integrated, flexible yet trusted ERP system. If we don't measure what we can, weigh what we can, count what we can but try to do this after it's too late and with a dubious level of accuracy, it becomes more difficult to make the right decisions. Businesses can then reach a state where they are unable to plan or control – in other words, they can become UNMANAGEABLE. Businesses that aren't managed accurately shrink and can unfortunately disappear...

## INCREASING THE NEED FOR OUTSIDE CAPITAL

'We grew very fast' is a sentence that bosses use frequently and one in which they naturally feel their share of pride. Yet the moment that rapid growth starts to threaten profits and profitability, it creates serious problems. Terms that can't be curtailed and inventories that swell due to an abundance of variety and/or a lack of monitoring can jeopardise a business and quickly reduce profitability. The solution then becomes to do less but more profitable sales or to sell private property like houses and estate and invest it into the business as owner's equity. In other words, revenues that grow without the contribution of internal financing or owner's equity lead to increased debts, which lead to an increase in inter-

est payments and other risky uncertainties, which in turn threaten the continuity of the business.

Businesses that pay close attention and importance to the items I note can survive for many generations.



**AHMET LEVENT ÖNER**  
SED Stratejik Eğitim ve Danışmanlık Uzman Eğitmen & Kıdemli Danışman Expert Instructor & Senior Consultant



# CPM'İ BİR DE ONLARDAN DİNLEDİK!

Recep Palamut ve Serkan Ahtagil iş hayatına nasıl atıldıklarını, başarılarının sırlarını, CPM'in dinamik yapısını ve Türk ERP piyasasına getirdiği yenilikleri konuştular.

*Recep Bey, kısaca sizi tanıyabilir miyiz?*

1970 İstanbul doğumluyum ama aslen Kayseriliyim. Pertevniyal Lisesi'nden mezun olarak ve üniversiteden terk bir kişi olarak ticaret hayatına devam etmekteyim. Evliyim ve iki çocuğum var. Lisede okurken Üsküdar'da ve Fatih'te caminin önünde çorap, şeker, kartpostal satarak ticari hayatıma başlamış oldum. Üniversiteye devam edemememin sebeplerinden biri de bu olabilir. Çünkü çok erken yaşta ticarete atıldım ve bu iş beni cezbettti.

Bir süre elektronik eşya getirip Tah-takale piyasasında satıcılığı yaptım. Daha sonra baktım ki kendime sağlam bir zemin hazırlayabilmem için askere gitmem lazım, askere gittim geldim. O dönemde babamlar ve amcamlar Gedikpaşa'da ayakkabı malzemeleri ticareti yapıyordu. Fakat onların içine girip ticaret yapmanın mümkün olmadığını gördüm. Ve dolayısıyla 1994 Şubat aylarında Özpalamut Deri'yi limited şirket olarak ilk defa Türkmen Kumaşçı Han'da Gedikpaşa'da kurdum. 20 m2 içinde deri ticaretine başlamış olduk. Daha sonra ortanca kardeşim Şaban Bey de benim ekibe katıldı.

2 kişi hakiki deri satışına 3-4 yıl devam ettik. Bu süreçte yurt dışından Makedonya'dan, Romanya'dan gelen müşterilerimiz vardı. Bizden deri alıp satıyorlardı. Müşterimiz olan Arnavut asıllı Celal Usta'nın "Neden gelip Üsküp'te yer açmıyorsunuz?" sorusundan cesaret alarak 1998'de ilk yurt dışı şubemizi açtık ve o günden beri de Makedonya'daki faaliyetlerimize devam ediyoruz. Fakat Makedonya bize asıl şu katkıyı sağladı: Biz ayakkabı malzemeleri değil sadece hakiki deri satıyorken orada baktık ki sadece deriyle olmayacak, yanına başka malzemeler de koymak gerekiyor. Bu amaçla Almanya, İtalya derken yurt dışına açıldık. Özetle 1999'dan itibaren Türkiye'de de ayakkabı malzemeleri satmaya başladık. 2015 yılı itibarıyla dünyaca ünlü Texon, Bartoli, Kenda Farben, Q&Q, Hikinoro, Röchling, Puntali Fiore markalarının Türkiye distribütörlüklerini yapıyoruz.

CPM'le tanışmamız ise 4 yıl öncesine dayanıyor. Palamut Group olarak o dönemde Türkiye de yaygın olarak kullanılan bir yazılım kullanıyorduk ama işlerimizde yetersiz kalıyordu. Bir araştırma içine girdik. Yönetim danışmanı arkadaşlarımız CPM'i tanıdıklarını söyleyip tavsiye ettiler. Sektörde başka ERP şirketleri de vardı ama hepsini incelediğimizde en kapsamlılarının CPM olduğunu ve ERP'de çok güzel projelere imza atmış olduğunu gördük. Dolayısıyla CPM'e karar verdik.

*Serkan Bey, kısaca sizi tanıyabilir miyiz?*

1976 Konya doğumluyum. Marmara Üniversitesi Elektronik ve Haberleşme Öğretmenliği mezunuyum. Evliyim ve 3 yaşında bir oğlum var. Üniversite ikinci sınıfta iken çalışan olarak katıldığım CPM'e, kuruluşundan 4-5 ay gibi kısa bir sürede ortakların ayrılması üzerine ortak oldum. Yeni bir şirketin kuruluşunda yer alınca da doğal olarak üniversiteye uzun bir süre ara vermek durumunda kaldım.

*CPM'in hikayesi nasıl devam etti?*

İlk beş yılımızda tamamen terzi işi özel yazılımlar yaptık. Bu süreçte küçük büyük bir çok iş aldık ve onlarca farklı sektöre yüzlerce farklı ürün yazdık. Özel yazılımların maliyetlerinin yüksek olması ve firmalar için yazılımların henüz elzem olmaması bu işleri küçük bütçelerle yapmamıza neden oluyordu. Beşinci yılımızın sonunda yaptığımız tüm projeleri tek bir çatı altında toplamaya karar verdik ve 2002 yılında bugün CPM ERP olarak adlandırdığımız CPM Uygulama Ailesi projesine başladık. CPM Uygulama Ailesi projesi standart yazılımlarla çözülemeyen süreçlerin çözülerek ve taşların üst üste koyularak ilerlemesinden dolayı zaten kökten diğer rakiplerinden farklılık içeriyor. Bu sayede bugün dahi sorunları çözülemez bir sektör, sorun yaşanmıyor.

*CPM bugün ne durumda Recep Bey?*

CPM yeni bir ivmeyi bu ortaklıkla birlikte kazandı. 2015 Mart ayıyla birlikte biz Recep Palamut olarak CPM'e ortak olduk. CPM'i 2020-2025 yıllarına nasıl taşıyoruz bunları planlamaya başladık. İlk önce yönetim danışmanlarımızla danışmanlık sözleşmemizi imzaladık ve şirketimizin merkezinden başlayarak bir check-up yapılımasını istedik. Çözüm ortaklarımızı ziyaret ederek çalışanlarıyla birlikte onların da bir check-up'ını yaptık. Check-up sonucu organizasyon şemamız oluştu. Organizasyon şemamıza göre ekiplerimizi kurmaya başladık. Gördük ki ERP sektöründe firmaların istekleri esasında hizmet kalitesinin yüksek olması. Uygulamacı ERP'yi düzgün uyarlayabilirse şirketteki memnuniyet artmakta düzgün uygulanmazsa memnuniyet derecesi düşmekte. Bu bağlamda ilk önce ilanlara çıktık, yeni bir danışman ekibi kurmaya karar verdik. Bu ekibi kurarken 1 aylık hızlı bir eğitim planladık ve ileri derecede Excel ve SQL eğitimini aldık. Yeni kadromuzda ERP ve yazılım tecrübeleri olanlar, mühendislerimiz, mali müşavir kökenli arkadaşlarımız var. Ama sadece uygulamacı değil yazılımcı tarafımızı da güçlendirmeye karar verdik. Üniversitelerden iyi derecelere mezun olmuş, kendini ispatlamış arkadaşlarımızı

kadromuza kattık. CPM'in halihazırdaki kadrosunu güçlendirerek yeni bir ekip kurmuş, ekibimizi tazelemiş olduk. Atşehir'deydik, kendimizi başka bir merkezde konumlandırmak istedik. Edirnekapı'da bulunan Sinpaş Flat Ofis'in bir teknoloji merkezi olduğunu gördük. Şirketimizin merkezini de buraya taşдық.

*CPM'in gelecek dönem hedefleri neler?*

Edirne Teknokent şubemizi İTÜ Teknokent'e taşıma kararı aldık ve çalışmalarına başladık. CPM'in 2016'dan itibaren İstanbul Teknik Üniversitesi ile stratejik geliştirme planlanmasını yapmak istiyoruz. 2020-2025 yıllarında CPM nelerde olmalı ve nasıl olmalı, bunu akademik kadroyla çalışarak planlayacağız. Hedefimiz Türkiye'de ERP sektöründe birinci sıraya yerleşmek. Bugüne dek Türkiye'deki kobi ve kobi üstü büyük firmalara çok kolay adapte olmamızın sebeplerinden biri de tamamen yerli ERP olmamız. Biz plaza dilinde konuşmuyoruz. Ama öte yandan programımız uluslararası firmalarda da kullanılıyor ve yabancı dile uyumlu. Bu önemli bir avantaj sağlıyor bize.

*CPM'in sunduğu ERP çözümlerinde fark yaratan özellikleri neler?*

Maliyetlerinizi hızlı ve doğru hesaplayabilirseniz rakiplerinizden bir adım öne geçersiniz. Riskinizi takip edebiliyorsanız, ileri adım atmaya cesaret edebilir veya geri durmanız gereken noktaları görebilirsiniz. Ekonomik dalgalanmalarda emniyet kemeri takmış olursunuz. En önemli farklılığımız bu. Bu iki konuyu net olarak kayıtlar üzerinden çözüyoruz. CPM ERP'nin temel özelliği girilen kayıtların kullanıcıya ne gördüyse sistemde de o şekilde olması. Bir de programlar genelde ya kullanıcı ya da yönetici dostudur. CPM ERP ise yönetici ve kullanıcı dostu olmanın yanı sıra aynı zamanda IT dostu olmayı da başardığını görüyoruz.

*</Teoriye ve kitaplara göre yazılan programlar gerçek yaşamda kullanıma aldığınız anda sorun çözmede yetersiz kalıyor>*

*Geriye dönüp baktığınızda attığınız en önemli adımlar hangileriydi sizce?*

ERP firmalarının ürün olarak odaklanmadığı alanlardan bir tanesi operasyonel üretimin takibi, sahadan verinin anlık toplanmasıdır. Operasyonel üretim



verilerini sahadan toplamaya başladığınız anda fabrikalarda 7/24 hayat sizin için de başlar. Bu rakiplerimizin girmediği bir alandı, ilk biz girdik. Neden CPM ERP sorusuna cevap verirken iki konudan bahsettik. Maliyetlerin ve riskin kontrol altında tutulması, doğru ve hızlı takip edilmesi. Bu her firma için önemli bir konu. Bir de uluslararası firmalardaki başarılarımız var. Oradaki denetimlerden başarıyla geçmeniz gerekiyor. Bu alanda Novartis Cibavision'in o zamanki finans müdürü, bugün Meda Pharma Türkiye ülke müdürü Funda Gücer'in bize olan güveni, desteği ve zorlaması neticesinde bugün uluslararası denetimlerden hiç fire vermeden son derece başarılı bir şekilde geçiyoruz.

*Sektörel çözümleriniz hangi alanlarda yoğunlaşıyor?*

CPM'in diğer firmalardan ayrıldığı en önemli özelliklerden biri sektörel çözümler. Konfeksiyon, Mobilya, Otomotiv Yan Sanayi, Bankacılık, Kimya Sektörü, Gıda, Tekstil, İnşaat, Metal, Un, Özel Okullar, Kumaş Yönetimi, Mühendislik Çözümü gibi bir sürü çözümümüz var. İlk anda aklımıza gelen ve en çok kullanılan çözümlerden bir tanesiyle Un sektöründe varız. Ekmek çok kolay yapılan bir şey değil. CPM olarak biz işe tarladan başlıyoruz. İlk önce başakta varız. Un sürecinden ekmek sürecine gelene kadar biz çözüm üretmişiz. Yine örnek olarak Konfeksiyon Çözümümüzü gösterebiliriz. Fabrikalar ve kobiler büyüdükçe konfeksiyon da muhasebenin aslında işin küçük bir parçası olduğu anlaşılır. Bir kumaşın alım sayfasından başlayıp nasıl ve kaç adet üretileceği, bunların planlanıp kumaşla ilgili masalara dağıtılması, kesilmesi, çıkan maliyetlerin hesaplanması, bir kişinin günlük kaç adet mamul ürettiğinin raporlanması, bunlardan çıkan firelerin hesaplanması, bitmiş ürünlerin paketlenmesi, kalite kontrolünün yapılması... Biz bütün bu safhaların başından sonuna kadar varız ve çok büyük kolaylıklar sağladığımız için birçok sektörde tercih ediliyoruz.

*</İşinize özel talepleriniz ERP firmanız tarafından özel olarak yazılabiliyor ve sorunlarınız anında çözülüyor>*

*Bir firma neden ERP kullanmalı?*

Recep Palamut: Üretim yapmayan firmalar büyüdükçe raporlamalarını alabilmeleri, birim başına maliyetlerini hesaplayabilmeleri lazım. Satış temsilcilerini, sattıkları ürünlerin takiplerini, raporlarını yapabilmeleri için müşterilerine aylık, günlük, saatlik ne kadarlık satış yaptıklarını bildirebilmek için bile bir şirkete ERP yeterlidir. Bu söylediklerimizin hiçbirinin takibini paket programla yapamazsınız. Biz dört yıl önce paket programı raporlamaları artık alamadığımız, tıkanıldığımız için bıraktık. Bir kolay tarafı daha var: Paket programlarda size lazım olan özel bir şey istediğinizde bunu paket programın firmasına yazmanız gerekiyor. Firma ne zaman ilgili güncelleme çıkarırsa size de o zaman düzelmiş halde geliyor. Fakat ERP böyle değil. Firmanız özel bir talepte bulunduğunda, o sistem firmaya özel yazılabiliyor ve sorun anında çözülüyor. Bir de üretim yapan firmalar var ki üretim daha çetrefilli bir konu. Ne kadar ham madde kullanıldığı, ham madde

kişi başına, birim başına üretim gücü, bunların maliyetlerinin hesaplanması, çıkan ürünlerin kalite yönetiminin takip edilmesi, ürünlerin araca yüklenmesi, müşteri sevkiyatının yapılması, barkodların basılması, müşteri memnuniyetinin takibi... Bunların hepsi ERP'yle çözülebilen konular. Ama biz ülke olarak ERP'yi çok geriden takip ediyoruz. Gerçi KOSGEB'e teşekkür etmek lazım. Kobilere ERP ve diğer yazılımlarla ilgili destek sağlıyor. %50 hibe şeklinde destekleri var.

*</Biz bir firmanın eksiklerini ve neler yapılacağını listeliyor, her birinin ne kadar mal olacağını baştan söylüyoruz>*

*ERP seçim sürecindeki firmalara tavsiyeleriniz nelerdir?*

Öncelikle ERP'nin başka firmalardaki uygulamalarını görsünler çünkü bu işler "Yaparız, ederiz" demekle olmuyor. Ama özellikle yabancı ERP şirketleri rakamlarını, lisans ücretlerini "ucuz ve cazip tutarak satalım, içeri bir girelim, nasıl olsa bunları sonra ekleyip yaparız. Paralarını tahsil ederiz, daha farklı ücretler alırız" gibi politikalar uyguluyor. Bu durum birçok kobiyi ve ERP'ye yatırım yapmayı düşünen firmaları tedirgin ediyor. Biz ERP talebi olan firmalara ilk önce kendimizi anlattıktan sonra firmanın bir analizini yapıyoruz. Analizde firmanın eksiklerini ve neler yapılacağını listeliyoruz ve her birinin ne kadar mal olacağını baştan söylüyoruz. Böylece müşterilerimiz ERP'nin sonunda ekstra bir fayda karşışılmıyor. Bu en önemli noktalardan biri. Finansla ilgili bir şey sorulduğunda "onu herkes yapıyor" denilir. Ama bizde finansla ilgili extreme detaylar var. CPM'in en önemli özelliklerinden biri açık kodla yazılıyor olması. Bizim yazılımımızın bir alt katman bir

de üst katmanı var. Üst katmanda yazdığımız açık kaynak kodlar müşteride kalıyor. Normalde bu özellikler yabancılar da var, fakat programın ana koduna yazılıyor. Bir versiyon değişikliğinde bütün kodları baştan yazmanız gerekiyor. Bizde ise versiyon değiştikçe o kodlar zaten müşterinin veri tabanında kayıtlı olduğu için otomatik olarak çalışmaya devam etmektedir. Bu bizim için inanılmaz büyük bir güç. Potansiyel ERP müşterileri de seçim yaparken bu tip detaylara dikkat etmelidir.

**"Maliyetlerini hızlı ve doğru hesaplayabilirseniz rakiplerinizden bir adım öne geçersiniz. Riskinizi takip edebiliyorsanız ileri adım atmaya cesaret edebilir veya geri durmanız gereken noktaları görebilirsiniz. Ekonomik dalgalanmalarda emniyet kemeri takmış olursunuz."**





# WE LISTENED ABOUT CPM FROM THEM!

Recep Palamut and Serkan Ahtagil discuss how they established their businesses, the secrets of their success, CPM's dynamic structure and the innovation it brings to the Turkish ERP market.

## Recep Bey, could we get to know you briefly?

I was born in Istanbul in 1970, but I'm originally from Kayseri. Upon graduating from the Pertevniyal High School, I went on to attend and later quit university to enter the workforce. I am married with two children. I started working at a young age, selling socks, candy and postcards in front of mosques in Üsküdar and Fatih while I was still in high school. This might be one of the reasons why I quit the university, as I entered business at a very young age and the work appealed to me.

For a while, I sold electronic goods in the Tahtakale market. I later realised I needed to complete my compulsory military service to establish a solid foundation for myself. At the time, my father and uncle were involved in footwear material trade in Gedikpaşa. However, I saw that it was impossible for me to join them in trade. As a result, I established Özpalamut Deri in February 1994 as a limited company in Türkmen Kumaşçı Han in Gedikpaşa. We started leather trading in a 20 m<sup>2</sup> space. Later, my younger brother Şaban Bey joined the team.

The two of us continued to sell genuine leather for 3-4 years. During this time, we had international customers coming from Macedonia and Romania who would buy leather from us and sell it. We were emboldened when our Albanian customer Celal Usta asked us why we didn't open up a branch in Skopje, so we opened our first international branch in 1998 and have been continuing with our operations in Macedonia since then. The real benefit of doing business in Macedonia was that it allowed us to see it wasn't enough to only sell genuine leather; we had to add other materials to our portfolio. To that end, we expanded into the international market with Germany and Italy. In short, we've been selling footwear materials in Turkey since 1999. Since 2015, we are the Turkish distributor for world-renowned brands Texon, Barolli, Kenda Farben, Q&Q, Hikinoro, Röchling and Puntali Fiore.

Our first encounter with CPM was 4 years ago. At Palamut Group, we were using a programme that was common in Turkey, but

it was insufficient for our business. So we started to do research, and our colleagues in management consulting recommended CPM to us. There were other ERP companies in the sector, but when we analysed them, we saw that CPM was the most comprehensive and that they had undertaken great projects in terms of ERP. That's how we decided to work with CPM.

## Serkan Bey, could we get to know you briefly?

I was born in Konya in 1976. I studied electronics and communication-telecommunication at Marmara University. I am married with a three-year-old son. During my second year of university, I joined CPM as an employee, and when the partners split up, I went on to become a partner in a short amount of time like 4-5 months. Since I was involved in establishing a new company, naturally I had to take a break from university for a long time.

</Programmes developed based on theory and books prove insufficient at solving problems the moment you start to use them in real life>

## How did CPM grow?

For the first five years, we exclusively developed special software. During this time, we took on many projects both big and small, and we created hundreds of different products for dozens of sectors. Since special software was costly and not yet essential for these companies at the time, we were doing business with very small budgets. At the end of our fifth year, we decided to bring together all of our projects under one umbrella, and in 2002, we embarked on the CPM Application Family project, which we now call CPM ERP. The CPM Application Family project differs from its competitors in essence because it requires finding solutions to unsolvable processes and placing building blocks on top of one another.

her. To this day, it is a sector where the issues cannot be resolved, and we do not experience issues.

## How is CPM doing these days, Recep Bey?

CPM achieved new momentum with this partnership. As of March 2015, Recep Palamut established a partnership with CPM. We started to plan how we will get CPM to 2020-2025. We first signed our consulting agreement with our management consultants and requested a check-up of our company, starting with the head office. We visited our solution partners to conduct their check-ups with their employees. In the end, we formulated our organisational scheme, and we started to build our teams accordingly. We saw that in the ERP sector, what companies really want is for high-quality service to be maintained. If the implementer can properly adjust the ERP, the level of satisfaction in the company goes up, and if the implementation is bad, the level of satisfaction goes down. To this end, we first put out ads and decided to establish a new team of consultants. When establishing this team, we planned for an accelerated 1-month training programme that involved advanced Excel and SQL training. Our new team includes people with ERP and software experience, engineers and former financial advisers. However, we decided to improve ourselves not only in terms of implementation but also in terms of programming. We added colleagues to our team who graduated from university with good grades and made a name for themselves. By fortifying CPM's existing staff, we ended up building a new team. We were in Ataşehir, but we wanted to position ourselves in another centre. We saw that the Sinpaş Flat Ofis in Edirnekapi was a centre of technology, so we decided to relocate our head office here.

</Specific requests for your business can be programmed by your ERP company and your problems are solved instantly>

What are some of the distinguishing features of the ERP solutions provided by CPM? If you can calculate your costs quickly and accurately, you can get one step ahead of your competitors. If you can also keep track of your risks, you can dare to step forward or see the points at which you need to stand back. In a sense, you will have worn a seatbelt against economic volatility. This is our most important difference. We efficiently solve these two issues using records. The key feature of CPM ERP is that the user sees the record exactly as it is in the system. Programmes are generally either user-friendly or admin-friendly. With CPM ERP, we see that it is possible to be both admin- and user-friendly as well as IT-friendly.

## When you look back, which steps do you consider to be your most important?

One of the areas that ERP companies do not enter in terms of products is monitoring operational production and instantly collecting data from the field. The moment you start to collect operational production data from the field, plants become active 24/7. This was an area our competitors did not enter, and we were the first. We focused on two topics when we were answering the question of why CPM ERP: keeping both costs and risks under control, and ensuring that they are monitored quickly and accurately. This is an important topic for every company. There is also our success with international firms. You have to successfully pass the audits there. Thanks to the support and encouragement of Funda Gücer, the previous Financial Director of Novartis Cibavision and the current General Manager of Meda Pharma Turkey, today we are able to pass international audits with a great level of success.

## On which areas are your sector-focused solutions concentrated?

Sector-focused solutions are one of the main areas that distinguish CPM from other companies. We have a wide variety of solutions for the ready-to-wear, furniture, automotive, subsidiary industry, banking, chemical, nutrition, textile, construction, metal, flour, private school, fabric management and engineering sectors. One of our most frequently used solutions that immediately comes to mind is for the flour sector. Bread isn't easy to produce. At CPM, we start with the field, and we first work with wheat. We've produced solutions for the entire process of transforming flour into bread. Another example would be our solution for the ready-to-wear sector. As plants and SMEs grow, it becomes clearer that accounting is actually a small part of the ready-to-wear business. Starting with the process of purchasing fabric, there's the calculation of how many items will be produced and how, the planning of this process and the distribution to fabric-related units, the cutting, the calculation of costs, the reporting on how many items are produced each day per person, the calculation of how much goes to waste, the packaging of the final product, the

quality control process... We are present in each of these stages, and we are sought after in many sectors for the great convenience we provide.

Why should a company use ERP? Recep Palamut: Companies that do not carry out production must be able to receive reports and calculate their costs per unit as they continue to grow. ERP is useful even if it is only for sales representatives to monitor and report to their customers the number of products they sell per month, day or even hour. You can't monitor any of these things with a package programme. We abandoned package programming four years ago because we could no longer receive reports and we were getting stuck. There's another way in which it is convenient: In package programmes, if you need something to be adapted to your particular establishment, you need to write to the package programming company. Your issue gets solved only when the company releases an update. When your company makes a special request, the system can be reprogrammed specifically for your company and the problem is solved instantly. There are also those companies that carry out production, which is a more complicated subject. Calculating how much raw material gets used, the raw material production potential per person and per unit, and the related costs; monitoring the quality of the products; loading the products onto vehicles; transporting them to the customer; printing barcodes; monitoring customer satisfaction... All of these can be solved using ERP. As a country, we are far behind other parts of the world when it comes to ERP, though we should thank the Small and Medium Enterprises Development Organisation (KOSGEB) for providing support to SMEs in terms of ERP and other programmes via a 50% grant.

## </We list the shortcomings of a company and what will be done, and we report the cost of each item in advance>

What would you recommend to companies that are in the process of switching to ERP? They should first investigate how ERP is used in different companies because this isn't something you can do with sheer will. International ERP companies in particular tend to keep their prices and licencing costs low in order to add other services later on and withdraw different amounts of money from the customer. This situation makes many SMEs and firms considering investing in ERP nervous. We, on the other hand, start by introducing ourselves to companies that require ERP and then analyse the company. In this analysis, we list the shortcomings of the company and what will be done, and we report the cost of each item in advance. That way, our customers don't encounter extra invoices at the end of ERP. This is one of the most important points. When people ask a question about finance, there are those who believe "everybody can do it". Yet our programme includes extreme details pertaining to finance. One of the most important features of CPM is that it is developed with an open source code. Our software has a lower level and a top level. The open source codes we develop in the top level remain with the customer. Normally these features are used by international companies, but they're included in the main code of the programme. So when there is a version upgrade, you have to write the entire code from scratch. With us, whenever there is a version change, the code is already found in the customer's database, so it automatically continues to work. This is one of our great strengths. Potential ERP customers should also pay attention to details like this when making their selection.

## </We list the shortcomings of a company and what will be done, and we report the cost of each item in advance>

When you look back, which steps do you consider to be your most important? One of the areas that ERP companies do not enter in terms of products is monitoring operational production and instantly collecting data from the field. The moment you start to collect operational production data from the field, plants become active 24/7. This was an area our competitors did not enter, and we were the first. We focused on two topics when we were answering the question of why CPM ERP: keeping both costs and risks under control, and ensuring that they are monitored quickly and accurately. This is an important topic for every company. There is also our success with international firms. You have to successfully pass the audits there. Thanks to the support and encouragement of Funda Gücer, the previous Financial Director of Novartis Cibavision and the current General Manager of Meda Pharma Turkey, today we are able to pass international audits with a great level of success.

## On which areas are your sector-focused solutions concentrated?

Sector-focused solutions are one of the main areas that distinguish CPM from other companies. We have a wide variety of solutions for the ready-to-wear, furniture, automotive, subsidiary industry, banking, chemical, nutrition, textile, construction, metal, flour, private school, fabric management and engineering sectors. One of our most frequently used solutions that immediately comes to mind is for the flour sector. Bread isn't easy to produce. At CPM, we start with the field, and we first work with wheat. We've produced solutions for the entire process of transforming flour into bread. Another example would be our solution for the ready-to-wear sector. As plants and SMEs grow, it becomes clearer that accounting is actually a small part of the ready-to-wear business. Starting with the process of purchasing fabric, there's the calculation of how many items will be produced and how, the planning of this process and the distribution to fabric-related units, the cutting, the calculation of costs, the reporting on how many items are produced each day per person, the calculation of how much goes to waste, the packaging of the final product, the

# DÜNYA'NIN EN ŞIK KAYAK PİSTLERİ



## THE WORLD'S MOST ELEGANT SKI TRAILS

There are the famous ski trails, and then there are those with plenty of famous skiers! In this article, we focus on the latter to help you discover the most expensive ski centres preferred by the world's leading icons!

### KLOSTERS, Switzerland

A favourite of the British royal family, particularly Princess Diana, Klosters is a calm ski destination out of the public gaze that is still frequently visited by Prince William and his wife, Duchess Kate. If you want to ski on the same slopes as top models and the aristocratic families of Europe and the States, you are in the right place! You can rent a suite in one of its famous hotels or share the dance floor with royalty and jet society in its famous nightclubs.

### COURCHEVAL 1850, France

To illustrate the popularity of the region, all we have to tell you is that it is a frequent destination for the Beckham family! Courcheval 1850 boasts 9 five-star hotels as well as small, private chalets where you can experience the luxury of having private butlers. Here, you can dine at Michelin-starred gourmet restaurants and breathe in the same air as Russian politicians, pop stars, F1 pilots and real estate moguls.

### ZÜRS, Austria

An area that is home to perhaps the most expensive hotels in Europe, Zürs is a preferred destination for both movie stars and members of royalty like the Princess of Monaco and the Queen of Netherlands. At Zürs, you will find the world's most luxurious mountain resort, where you can feel like royalty as you experience the privilege of the Royal Suite with two bedrooms, two bathrooms, a fireplace, a private sauna and a butler. The prices and fame of the region make it a choice for only a select number of privileged travellers, and one of its greatest advantages is never having to wait in line to ski!

### TELLURIDE, Colorado

Known as the place to see and be seen, Telluride is the definitive choice for celebrities who want to ski in peace far away from the public gaze. The area is mostly preferred by artists and musicians, with Tom Cruise and Oprah Winfrey each owning homes here. Telluride also hosts a film festival in September, when the number of celebrities in the region skyrockets. The luxurious hotels in the area bring chefs to your suite to cook your preferred meal as you wind down from skiing in a Jacuzzi!

Bir ünlü pistler var, bir de ünlüsü bol pistler! Bu yazının konusu işte tam da bu ikinci türden olanlar. Dünyanın önde gelen ünlüleri tarafından tercih edilen en pahalı kayak merkezlerini siz de keşfedin!

### KLOSTERS, İsviçre

İngiliz kraliyet ailesinin, özellikle de Prenses Diana'nın favorisi olan Klosters, Prens William ve eşi Kate'in de hala sık sık ziyaret ettiği sakin ve gözlerden ırak bir kayak destinasyonu. Amerika ve Avrupa'nın aristokrat aileleri ve top modellerle aynı pistlerde kaymak için doğru yerdesiniz! Konaklamak için ünlü otellerde bir süit kiralayabilir, eğlencesiyle meşhur gece kulüplerinde kraliyet üyeleri ve jet sosyeteyle bu kez de dans pistini paylaşabilirsiniz.

### COURCHEVAL 1850, Fransa

Beckham ailesinin uğrak yeri olduğunu belirtmek, bu bölgenin popülerliğini anlatmak için yeterli olacaktır! 9 adet beş yıldızlı otele ev sahipliği yapan Courcheval 1850'de özel uşak lüksünü yaşayabileceğiniz küçük ve size özel şaleler de mevcut. Burada, Michelin yıldızlı gurme restoranlarda yemek yiyebilir, bu esnada Rus devlet adamlarından pop yıldızlarına, F1 pilotlarından gayrimenkul zenginlerine kadar pek çok farklı insanla aynı havayı soluyabilirsiniz.

### ZÜRS, Avusturya

Avrupa'nın belki de en pahalı otellerini bir arada bulabileceğiniz Zürs, hem Monako prensesi ve Hollanda kraliçesi gibi çeşitli kraliyet üyelerinin hem de film yıldızlarının tercihi. Dünyanın en lüks dağ tesisine ev sahipliği yapan Zürs'te iki yatak odası ve iki banyolu Royal Suite ayrıcalığını yaşayabilir, odanıza özel şömine, sauna ve kahyanızla siz de kendinizi kraliyet ailesinin bir üyesi gibi hissedebilirsiniz. Fiyatları ve şöhretiyle sadece sınırlı sayıda ve ayrıcalıklı kişiler için tercih edilen bölgede, kaymak için asla uzun süre sıra beklemek zorunda olmamak da bir başka avantaj!

### TELLURIDE, Colorado

Aspen hem kendini gösterme hem de gelenleri görme yeri olarak bilinirken, ünlülerin merakla bakışlar tarafından rahatsız edilmeden kayak yapmak için tercih ettiği yer kesinlikle Telluride. Tom Cruise ve Oprah Winfrey'in de birer ev sahibi olduğu bölge, çoğunlukla sanatçı ve müzisyenler tarafından tercih ediliyor. Eylül ayında film festivaline ev sahipliği yapan bölgede ünlü sayısı da büyük oranda artıyor. Bölgenin lüks otellerinde, siz jakuzinize kayak sonrası yorgunluk atarken, şefiniz süitimize geliyor ve istediğiniz yemeği sizin için pişiriyor!





# Emeğinize sağlık

Firmanızı şu anki durumuna getirmek için yıllarca çalıştınız. Peki ya sonrası? Rekabetin arttığı günümüz dünyasında, verimlilik ve sistemleşme artık vazgeçilmez. Gelin, çok büyük emekler ile bugünlere getirdiğiniz firmanızı, geleceğe ERP ile birlikte taşıyalım.

*Thanks to your effort*

*Over many years you strived to reach your firm to have present status. What then? In today's sharp competitive world efficiency and system progressions are inevitable. Let's forward together your firm that you have taken up to now through your huge labour, with correct ERP.*



CPM Yazılım A.Ş.

Flatofis İstanbul, Otakçılar Cad. No: 78 Kat:1  
D Blok No:73 Eyüp - İstanbul / TÜRKİYE

444 8 177  
www.cpm.com.tr

**cpm**  
Yerli yerinde  
çözümler