



## WORKCUBE BAŞARI HİKAYESİ

### Sportek Ayakkabı (Vicco)

## Sportek Ayakkabı, üretimden satışa tüm operasyonu Workcube üzerinde yönetiyor.

Sportek Ayakkabı kurumsal çatısı altında büyüyen, Türkiye'nin çocuk ayakkabı markası Vicco; yeni yatırımlarıyla, hızla artan üretim kapasitesiyle, gerek yurt içinde gerekse yurt dışında zengin ürün gamıyla alanında uzmanlaşmayı hedefliyor. Vicco, kendine özgü moda çizgisini dünya modasıyla bir araya getirerek, çocukların kalbini kazanan uluslar arası marka olma yolunda ilerliyor.

Üretim kapasitesindeki artış ve organizasyonun büyümesiyle beraber daha kapsamlı bir yazılıma ihtiyaç duyan firma, uzun araştırmalardan sonra ERP kararını Workcube'den yana kullandı. Üretimden sevkiyata, siparişten satışa, finanstan insan kaynaklarına tüm süreçlerini Workcube ERP üzerinden yöneten

Vicco e-dönüşüm projesini Workcube İş Ortaklarından Admin Bilişim yönetti. Workcube'ün tercih edilmesinden hayata geçirilmesine bugün gelinen noktada ERP sayesinde edindikleri fayda ve yakaladıkları başarıları Admin Bilişim Kurucu Ortaklarından Ayşe Işıl ile birlikte ziyaret ettiğimiz Sportek Ayakkabı Genel Müdür Yardımcısı Yusuf Tokmak anlattı.



Workcube Live Demo'yu incelemek için  
[www.workcube.com](http://www.workcube.com)



“Biz Dos tabanlı bir yazılım kullanıyorduk, perakendecilik yapan bir firma olarak Workcube’e geçmeseymişiz eğer bizim için fecaat olurmuş. Bugün hala gıyabında konuşuyoruz ve buradan da belirtmekte sakınca görmüyorum; iyi ki böyle bir karar verilmiş ve iyi ki Workcube’e geçmişiz.”

Yusuf Tokmak - Vicco Genel Müdür Yardımcısı

## “İşler büyüdükçe var olan yazılım yetersiz kalmaya başladı.”

Bizim kullandığımız yazılım da bizim ihtiyaçlarımıza cevap veriyordu, yanlış anlaşılmasın, eski sistem kötüydü, işimizi görmüyordu gibi bir durum olmadı. Biz eski sistemin yönetebildiği bir organizasyonda iş yapıyorduk, 40 tane ayakkabı ürettiyorduk. Üretimin artması, organizasyonun değişmesiyle ve büyümesiyle birlikte yeni bir arayışa girdik.

### Workcube ile nasıl bir araya geldiniz?

Çözüm ortağımız Admin Bilişim’den işimizi çözecek bir sistem istedik. Bunun üzerine Ayşe Hanım, iş ortağı oldukları yazılım şirketi Workcube ile sunuma geldi. Workcube satış ekibinin anlattıklarından sonra ilk tepkimiz; hadi canım sizde, böyle program mı olur şeklindeydi.

Biz aradığımız yazılımdan beklediklerimize ilişkin bir sürü soru sorduk, onlarda fazlasıyla anlatıp, neyi nereden yapabileceğimizi uygulamalı olarak anlattılar. Buradan bunu yaparsınız, buradan bunu alırsınız, bunu da şöyle yaparsınız, hiç yoksa da özel bir raporla da bu kısmı çözeriz şeklinde bir workshopla karşılaştık. Birkaç sunumun ardından kesinlikle aradığımızdan daha fazlasına sahip bir yazılımla karşı karşıya olduğumuzu gördük ve kısa sürede kararımızı verdik.

### Bu kapsamda bir yazılım ihtiyacı nasıl oluştu?

Vicco da çalışmaya başladığımda çalıştığımız danışmanlık şirketi ile işletmelerde Bütçe Yönetimi üzerine konuşuyor, ISO 9001:2008 dokümantasyonu üzerine çalışıyorduk. Danışmanımızın çalışmalar sırasında bize sorduğu her veriyi sistem üzerinden sorgulayabiliyor olmak lazımdı. Diğer türlü alacaksın satışçını, oturacaksın karşına; misal İstanbul Gaziosmanpaşa. Gaziosmanpaşa’yı mahallelerine böleceksin, şu mahallede şu kadar satış, bu mahallede bu kadar satış, onun hedeflerini alacaksın. Bu hedeflerin hepsini kümüle olarak bir araya getir, satış hedefi oluştur. Bu satış hedefiyle alakalı satın alma departmanından satılan malların satın alma bütçesini iste, bu satın alma miktarlarını üretim müdürüne ver, üretebiliyor mu, gibi pek çok işlem ve karmaşık bir sürece sahip 1000 tane ürünün üretildiği bir operasyondan bahsediyoruz. Ve bu 6 ayda bir yenileniyor. Bunların hepsini oturup kağıt kalemle mi hesaplayacaksınız, bu mümkün mü?

Bunların hepsini bir araya getirdiğinizde her bir süreç ayrı bir yönetim ve takip gerektiriyordu ki bu noktada süreçlerimizi otomatikleştirebileceğimiz, izlenebilirliği yüksek bir yazılım ihtiyacı ortaya çıktı.



Workcube Live Demo’yu incelemek için  
[www.workcube.com](http://www.workcube.com)

# bu ayakkabılar süper!



## Değerlendirme kriterleriniz neydi?

Biz Workcube'ü değerlendirirken o kadar fazla soru sorduk ki; bütçe yönetimi nasıl olacak? ISO 9001 sistemi yönetilebiliyor mu, arıza durumları izlenebiliyor mu? Bakım kartları ne olacak, bunu makine bakımcısı mı dolduracak? Makinelerin periyodik bakımı ve takibi nasıl izlenecek? Eğitim yönetimi ve yine ISO 9001 dokümantasyonları nasıl saklanacak, izlenecek? B2B, B2C kurabilecek miyiz, sistemle entegre çalışabilecek mi?

Şirket büyüyor ve yeni işe alımlar gerçekleşiyor. Bunları nasıl yöneteceğiz? Örneğin, muhasebe departmanına birisini alacaksınız, bir tane bilgisayar alıyorsunuz, bir de terminal var hadi bunu da ekleyeceğiz. 3 bin ona, 2 bin ona derken bir sürü ek maliyet oluşuyor. Workcube'de lisanslama kullanıcı bazlı değil; İster 3, ister 30 ister 300, ister milyon kişi kullansın. Bir şifreyle sisteme tanımladığınız her kullanıcı anında sisteme eriştirilebiliyor, bu kadar kolay ve ek masrafsız. Sorduğumuz tüm bu sorular ve aldığımız cevaplar, Workcube'ün WEB tabanlı oluşu, kullanıcı sınırlaması olmaması da belirleyici oldu. Workcube ideal bir çözüm olarak aklımıza yattı.

“Workcube'de lisanslama kullanıcı bazlı değil; İster 3, ister 30 ister 300, ister milyon kişi kullansın. Bir şifreyle sisteme tanımladığınız her kullanıcı anında sistemde. Bu kadar kolay ve ek maliyetsiz.”

## “Workcube'ün referanslarıyla da görüştük”

Biz Workcube'de karar kılmadan önce Workcube kullanan Admin Bilişim'in referanslarıyla da görüştük. Görüştüğümüz tüm firmalar sağ olsunlar her sorumluyu sistem üzerinden cevapladılar, ekranlarını açarak anlattılar. Eğer o firmaların gerek ürün gerek proje yönetimi gerekse iş ortağı firmadan bir sıkıntılar olsaydı bunu bizimle paylaşırlardı.

Niye refere etsin ki; adam sisteme inanmış, fayda görmüş ki iyi refere ediyor. Bazı şeyler para verseniz söylenmez. Biz o kadar çok şey sorduk ki, o kadar çok şeyi yapamıyor olsa bile firmada bir doyum, fayda söz konusu ki ballandıra ballandıra anlatıyor. Aynı şeyi bugün ben de söyleyebilirim.

Birileri bize telefon açıp Workcube nasıl diye sorarsa gönül rahatlığıyla “bizim Workcube ile ufkumuz değişti” diyebiliriz.

“Workcube, 35 m2'lik bir mağazayı beden mantığıyla yönetmek için düşünülmemiş. Orta ve büyük ölçekli şirket ve holdingleri yönetmek adına Workcube üzerinde hiçbir eksik yok.”

Workcube, 35 m2'lik bir mağazayı beden mantığıyla yönetmek için düşünülmemiş. Biz burada fabrikayı yönetmekten bahsediyoruz, fabrikayı yönetmekle alakalı ERP'de, CRM ve diğer süreçlerde bir sıkıntımız yok.

Orta ve büyük ölçekli şirketler ve holdingleri yönetmek adına Workcube üzerinde hiçbir eksik olmadığını söyleyebilirim.



Workcube Live Demo'yu İncelemek İçin  
[www.workcube.com](http://www.workcube.com)



## “Workcube üzerinden şu an yüzlerce ürün yönetebiliyoruz”

Bu işe başladığımızda üretimimiz daha küçük ve kapasite olarak belirli bir miktarla sınırlıyken şu an yüzlerce ürün yapan bir işletmeye sahibiz. Bu ürünlerin planlanmasından bahsediyoruz, hangi ürün ne zaman başlar ne zaman biter, bunların siparişleri ne kadar, hangi siparişe göre ürün çalışacak gibi doğru üretim yapabilmek için buna benzer birçok soru var. Bugünkü operasyonda sistemimizde stokları hariç 3.018 tane aktif ürün kartı var. Ayakkabıcılıkta renk beden mantığı var biliyorsunuz.

Örneğin 319 ürün kartıdır, bunun hem beyazı hem pembesi var; ortalama her üründen 3'er renk olduğunu düşünsek 9.000 tane yapar. Hemen bakalım sisteme; stoklar, mamül depomuz ve pasifler 3.000 tane ürün var. 3'er tane ortalama stoğu olsa 9.000 tane şimdiki kart açılmış ama şu an hareket halinde 1017 stok var. 10.000'in 1017 tanesi hareketli. Bütün bu süreçlerle ar tık mücadele edemez hala gelmişlik ve tüm operasyonun sisteme taşınma vakti gelmişti.

## Workcube'ü 29 Ekim 2009'da devreye aldık

Hatta resmi tatildi ve kimseler yokken tüm devirlerimizi yaptık, verilerimizi aldık. İlk siparişlerimiz o ara anlaştığımız Anadolu yakasındaki distribütör firmanın Ekim'de katılacağı fuar için aldığı siparişleri de hepsini sisteme kaydettik. Startı vermiş olduk bu işle birlikte, sisteme geçiş de oldukça kolay oldu diyebilirim. İş ortağımız ve proje yöneticisi sağ olsun, tekrar bu vesileyle teşekkür etmek isterim, çok kahnmızı çekti. Belki Admin'in de kahını çekti, arada hava yastığı oldu, gerçekten iyi bir iş çıkmasında çok emeği var, ihtiyaçlarımızı ve bizi çok iyi anladı, projeyi iyi yönetti. İlk fuarımızda bizzat yanımızda olarak bizim bir satış elemanımız gibi siparişlerimizi almamıza yardımcı oldu.



Workcube Live Demo'yu incelemek için  
[www.workcube.com](http://www.workcube.com)

# “Üretim uygunsuzluklarını da Workcube üzerinden izliyoruz.”

ISO 9001:2008 Kalite Yönetim Sürecini de Workcube'e taşıdık ve sistem üzerinden bu süreci çok kolay çözdük. ISO 9001:2008 Kalite Yönetimi için üretim uygunsuzluk sonuçlarını takip edebileceğimiz bir butonumuz var. Giriş kontrollerindeki; *uygundur, şartlı uygun, uygun değil* vs...

gibi tüm bu aşamaları Kalite Kontrol butonundan belirleyip, izleyebiliyoruz.

ISO danışmanımızla süreçlerle ilgili çok görüştük, bize sorular sordu, anlattık, belirli yerleri düzelttik, sonuçları ve prosedürleri çıkardık ve nihayetinde çalışmayı tamamladık. Sadece Prosedürler dediğimiz şeyleri Workcube'den dijital olarak dağıtmadık işin doğrusu, onları hard copy yaptık. Çünkü onunla ilgilenecek çok fazla vaktimiz olmadı.

Eğitimlerimizin tamamı, Arıza Bakım planları ve durumları da Workcube'den yönetiliyor.

Danışmanın hazırladığı dokümantasyonu direk yazdırarak, imza karşılığında arkadaşlara dağıtmak o an için daha kolay geldi, o dönem zamanımız yoktu, o şekilde yaptık.

Aslında bu çalışmayı Workcube'den yapmış olsaydık yine aynı noktada olacaktık, çünkü dokümanlar sistemde kayıtlı duracaktı ama çalışanların önünde canlı kopya olamayacaktı.

Canlı kopyası olması bizim de biraz işimize geldi. Özetle iç denetim eğitimi ve YGG toplantısı haricindeki tüm ISO Kalite Yönetim sürecini Workcube'den yönettik ve denetime de sistem üzerinden girdik. Eğitimlerimizin tamamı, Arıza Bakım plan ve durumları da Workcube'den yönetiliyor. Siparişler ve teslimatlar da yine sistem üzerinden gerçekleştiriliyor.

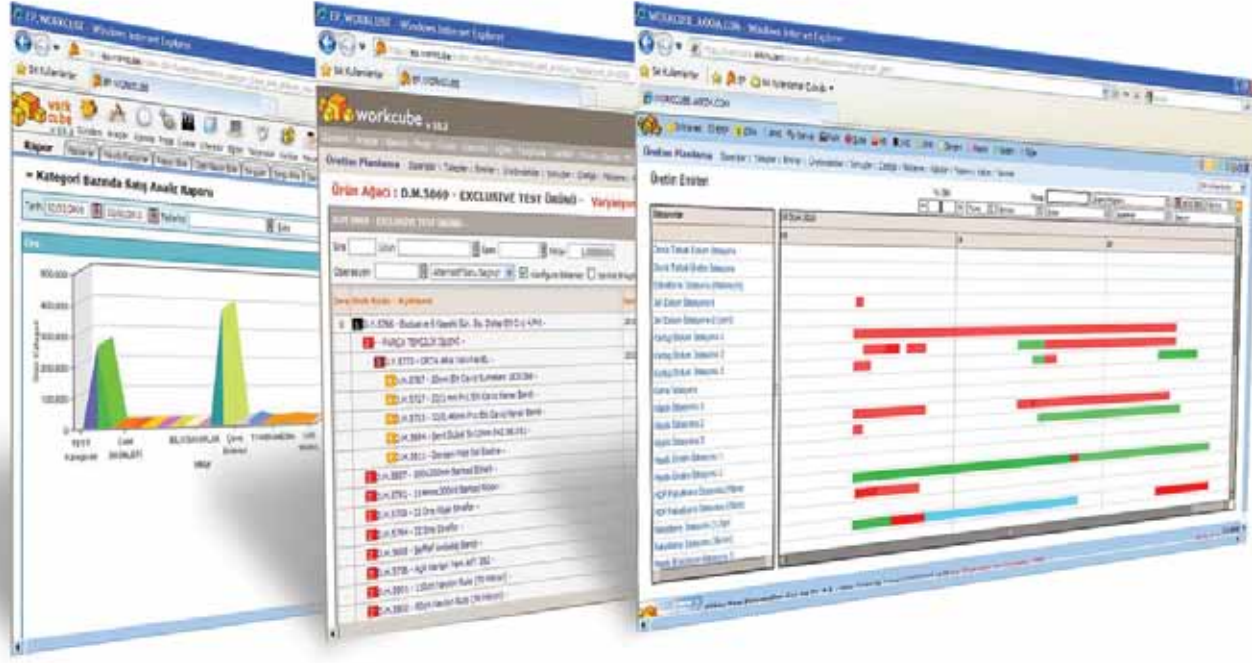


## “İpad'de e-katalog çalışmalarına başladık.”

Her sezon modeli değişen, üstelik bir de bunların kendi içlerinde renk, beden varyasyonları olan ürünleri düşündüğümüzde bu ürünleri satış kanallarınızla doğru ve eş zamanlı paylaşmak da bizim için önemliydi. Bunun için ne yapabiliriz diye düşünürken Admin Bilişim'den bir teklif geldi bize. Admin Bilişim, geliştirdikleri e-katalog uygulamasının Performans testlerinde kullanılmak üzere bizim ürünleri istediler. Bizim de düşündüğümüz bir çalışmaydı bu vesile ile başlamış olduk. İpad ve benzeri android cihazlarda çalışan ve 6 ayda bir yenilenen e-katalog hayatımıza girmiş oldu.

Tüm ürünlerimizi görselleri, fiyatları ve barkotları ile sistemimizle eş zamanlı olarak tablet cihazlar üzerinde yaşatmamız satışçılarımız için tam bir dönüm noktası oldu. Satışçı gittiği müşteride çayını içerken İpad üzerinden ürünleri açıyor, gösteriyor, siparişini veriyor. Anadolu'yu gezdiği süre içerisinde satışçının tüm siparişleri Workcube'e anlık olarak düşüyor. Bu eş zamanlı çalışmayı gerçekleştirmek, operasyon hatalarını ortadan kaldırmak ve pazarda sadece ürünümüzün kalitesi ile değil sistemimizle de ilgili öncü ve yenilikçi bir imaj avantajını da bu şekilde Workcube süreçlerine dahil etmiş olduk.





## “En temel raporumuz geliştirimle yaptırdığımız üretim sipariş inceleme.”

Workcube'ün insan kaynakları dışındaki tüm rapor çeşitlerini kullanıyoruz. En temel raporumuz geliştirimle yaptırdığımız “Üretim sipariş inceleme” dediğimiz özel bir rapor. Bu rapor bizim elimiz, ayağımız.

İlk Workcube toplantısında bu rapor belki bir teori halindeydi, evet olur dedik. Olgunlaşıp, son haline gelmesi için fireyi de ekledik, satılabilir stok açısından. Son birkaç ay öncesine kadar rapor yeni bir revizyon gördü. Çünkü raporlar, yaşadıkça bir takım deneyimlerden çıkan sonuçlarla geliştiriliyor. Fireleri de oradan izleyebilir olduk artık. En çok bu raporu kullanıyoruz çünkü her şeyi görebiliyoruz.

Üretim sipariş inceleme raporumuz var; kategori bazlı, sürekli 7/24 ekranlarımızda açık. Onun dışında satış analiz sipariş raporlarını, satış analiz fatura raporlarını, satış analiz, irsaliye,

mal alımlar; yine başka bir satın al-sipariş oluştur adında özel bir rapor yazdırdık, onu kullanıyoruz. Detaylı üye analiz raporumuz var; sürekli üyelerimizin eksik bilgilerinin güncellenmesi açısından bizim için çok önemli.

### Workcube'de geliştirim yaptırdığımız başka bir alan var mı?

Stok yönetimi, geliştirim yapılan alanlardan biri. Bizim buradaki zafiyetlerimizden biri ürün çeşidinin bu kadar geniş bir yelpazede olduğu bir organizasyonda ürünü takip edememektir, bu nedenle önceliği ürün ve stok yönetimine verdik.

Ürünlerin tüm süreçlerinin el terminalleriyle yaşamasını sağladık. Barkot sistemi kurduk, siparişleri PDA'ler üzerinden alarak Workcube'e entegre ettik.

Herkesin siparişi sisteme işleniyor, raporlar alınıyor, sonrasında süreç nasıl cereyan ediyor, biz o kurguyu çok güzel yaptık. Bu ürünlerle ilgili üretim emirleri oluşturduk. Mamul ağaçları tanımladık, üretim emirlerini aşağıya veriyorsunuz, üretime başlanıyor, bunlarla ilgili çok güzel formlar tasarladık. Ürettiği miktan yazıyor, siz gelip o üretim sonucuna o miktan girdiğiniz an hammaddeleriniz reçetedeki kadar eksilip, mamulleriniz sonuç kadar artıyor. Her şey olması gerektiği gibi.

İş sevkiyata geldiğinde irsaliye modülünden siparişi açılıyorsunuz; sipariş adetlerine göre irsaliye taslağı oluşturuyor ve aşamasını belirliyoruz.



## “Workcube’deki önemli uygulamalardan biri de Mikro bölge kodu üzerinden satış takımı uygulaması.”

Diğer yazılımlarda belki vardır bilmiyorum ama karşılaşmadığım için söylüyorum, mikro bölge kodu uygulaması işletmeler açısından 10 numara bir yaklaşım. İki satış temsilcisinin birbirinin üyesini görememesi kadar güzel bir şey olamaz, süper. Satış yapılanması yeni oluşturulurken önemli bir parametrik gereklilikti. Satış Takımlarını oluşturduk, Mikro Bölge kodlarını tanımladık.

Üst yönetici; üst yönetici grubu, muhasebe grubu, satış müdürü, satış destek ve depo sevkiyattaki ya da planlamadaki sevk emrini veren arkadaşların hepsi tüm üyeleri görüyorlar. İş satış ekibine geldiği zaman Karadeniz Bölgesi’ndeki arkadaş Akdeniz Bölgesi’ndeki üyeleri göremiyor. Sisteme yeni bir üye ekliyorsunuz, bu Akdeniz Bölgesi’nde bir üye.

O üyeyi sadece saha satış ekibinin dışındakiler ve Akdeniz Bölgesi satış temsilcisi görüyor Diğer satış temsilcileri göremiyor. Dolayısı ile satış temsilcileri birbirlerinin müşterilerinin finansal verilerine ulaşamıyorlar.

## “Workcube’ün aşama uygulaması var, şahane.”

Tüm süreçlerde geçerli olan aşama ile işin ne durumda olduğunu; hazırlık, ilk kayıt, başladı-devam, bitti, fatura gibi bir tıklı belirleyebiliyorsunuz. Bu aşama uygulaması sistemin her alanında var. Örnek, irsaliyenin aşaması. Biz kendimize göre Sevk irsaliyesinde “Hazırlanacak” diye bir kurgu oluşturduk. İrsaliyeyi oluşturuyor; print edip sevkiyata veriyoruz.

Bakin birçok konuyu birbirine bağlayacağım. Depocu arkadaş elinde hazırlanacak sevk irsaliyesi ile gidiyor deponun içerisinde bu irsaliyede yer alan ürünlerden 10 koli ürünle geliyor. Asıl soru şu; şurada paletin üzerinde gördüğümüz 10 koli bu fişte yazan 10 koli mi? Bundan hiçbir zaman emin olamazsınız. Sadece şunu bilirsiniz, 10 kolilik irsaliyeye karşılık, 10 koli ürün çıkışı oldu. Ama ürünün adı yalnızca ayakkabı olsaydı hiç problem olmazdı. Sonrasında şöyle oluyor; onun yanlış olduğunu düşünelim.

Biz burada yine bir geliştirim yaptık; bu hazırlanacak irsaliyeyi açtık, aşağıda bir PDA yazılımı var; ufak mini booklardan kullanıyoruz, Orada bir barkot okuyucu bağlı, irsaliyeyi açıyor ve oradan hızlıca 10 taneyi okutuyor ve diyor ki bunlardan bir tanesi yanlış. Barkotlardan birinin eşleşmediğini görüyoruz. Ürünün dokuzu doğru birisi yanlış, eşleşmeyen ürün hemen ortaya çıkıyor, aynı ürünün siyahı yerine kırmızısı almışız, kırmızıyı götürüp siyahla değiştiriyor; burada hata engelleniyor.

Bilgisayardan siyah çıkıp, depodan fiili olarak kırmızı ürün verirsiniz, sevkiyattaki arkadaş o kırmızıyı hala bilgisayarda görüyor ve sevkiyat yazıyor, ondan sonra depocu ürünü arıyor ama bulamıyor; işte biz tüm bu kaostan Workcube sayesinde kurtuluyoruz.

## “Bayilerimizi WEB üzerinden yönetiyoruz”

B2B sayfasını da beta olarak çalıştık, www.vicco.com.tr adresinden bayi giriş alanı var. Deneme amaçlı bazı müşterilerimize incelemesi için gönderdik. Şu an orası bir prototip; fiyatlar, listeler, stok durumu çok güncel değil. Bayi oraya gidiyor; şifrem yok diyor hemen bize mail atıyor ve anında şifresi gönderiliyor. Sisteme giriş yapıyor; inceliyor; diğer şirketlerinkilerle karşılaştırıyor ve bize feedback veriyorlar. Şu an B2B sitemizi Workcube üzerinden yönetmemek için hiç bir nedenimiz yok.





## “ERP kullanmaya başladığımızdan beri depolarımız %99 doğru işliyor.”

Operasyon o kadar ilginç ki, siz müşteriye sevk edilecek fişi yanlışlıkla 2 kez yazdırdınız. Arkadaşlar da bunu yanlışlıkla 2 kez hazırladılar. İlk operasyonda bunu okuttu, hazırlandı haline getirdi ve yukarıda faturası kesildi. İkinci fişi tekrar açıp okuttuğu vakit bu işlemin daha önce yapıldığını, hatta sevk edildiğini bile görüyoruz, bunu da kontrol edebiliyoruz. İade tamir edilemez bir ürüne hemen hurda deposuna gönderilmeli, hurda deposu da stoklarda görünmemeli.

Firma değer olarak bunu size fatura etse bile bu bir değer değil, o dakika itibarıyla bir nevi çöp, iade. Dolayısıyla bizim depo kayıtlarımızda %1'lik hata payımız var ama depo kayıtlarımızın %99 doğru olduğunu düşünüyoruz, bunu görüyor ve izliyoruz. Bazen dönem dönem son bir koli yani bilgisayarda 1 tane görünüyor ama arkadaşlar bunu bulamıyorlar. O bulamadıklarını da boş zamanlarında bir hafta arattığınız vakit en az yarısında buluyorlar. Niye; İade gelmiş, henüz sayılmamış vb...

“Operasyon o kadar ilginç ki, siz müşteriye sevk edilecek fişi yanlışlıkla 2 kez yazdırdınız. Arkadaşlar da bunu yanlışlıkla 2 kez hazırladılar. İlk operasyonda bunu okuttu, hazırlandı haline getirdi ve yukarıda faturası kesildi. İkinci fişi tekrar açıp okuttuğu vakit bu işlemin daha önce yapıldığını, hatta sevk edildiğini bile görüyoruz, bunu da kontrol edebiliyoruz.”







## “Alan yönetimi üzerine çok ciddi düşünmemize rağmen, metrekaremiz çok verimli olmadığından şu an ona yönelik bir çalışma yapamadık.”

Daha önce de belirttiğim gibi kimi ürün için risk almışsınız, üretimi fazla planlamışsınız. Sizin aldığınız riskler içerisinde X bir ürünle ilgili risk açısından risk olmaktan çıkıyor, satışları çok güzel cereyan ediyor. Bir başka risk aldığınız ürün de risk olarak kalıyor, satamıyorsunuz.

Bu sefer bu üründen 100 tane bu üründen 100 tane, bunun satışı 50 idi bunun satışı da 50 idi, sonra bunun ki 100'e ulaştı, bu bitti, bu hala 50 veya 100 olarak duruyor depoda. Bu sefer koridora göre

bu öndeydi, bu arkadaydı, bunun yerini boşalt, bunu bunun yerine ittir gibi nedenlerle aynı ürünü 10

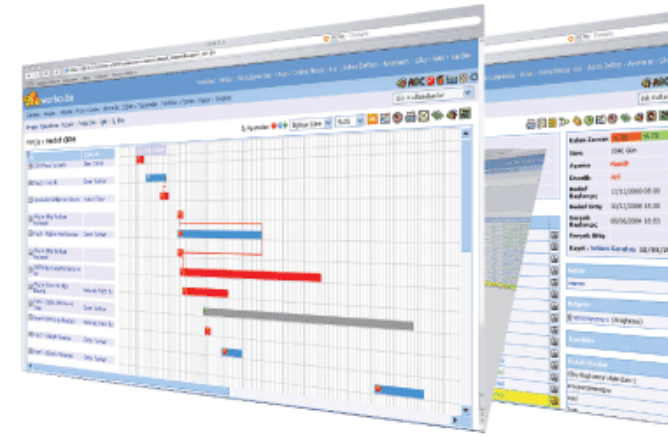
gün depoda aynı yerde tutamıyoruz.

Kışlıklarınız elinizde duruyorken yazlık üretmeye başlayacaksınız. Dolayısıyla kışlıkları bir tarafa toplayacak, yazlıkları üreteceksiniz. O arada kışlıkları da bir miktar daha sevk edeceksiniz.

Öyle ürünler var ki; ilk tedarik edileni en son, son tedarik edileni de en önce sevk etmek gibi dinamiklere sahip.

Kimi paletlerdeki ürünler azalacak, haydi biraz daha yer açalım diyeceksiniz yani ürün bir taraftan geliyor bir taraftan çıkıyor. Huni mantığı gibi değil ki üstten doldur alttan boşalsın, sürekli sırayla ilk gelen ilk çıkar mantığıyla da cereyan etmiyor. Öyle ürünler var ki; ilk tedarik edileni en son, son tedarik edileni de en önce sevk edebiliyorsunuz.

Örneğin Nisan ayında depomuza koyduğumuz ürünle dün depomuza koyduğumuz ürünü aynı tarihte sevk edebiliyoruz. Kimi ürün var depo yaşı 6 ay, kimi ürün var depo yaşı 2 gün.



## “Workcube’de devasa bir İK Modülü var”

Workcube’de en zayıf kullandığımız modül İnsan kaynakları olmasına rağmen İşe alım ve Performans dışındaki puantaj, PDKS ve Rol planlama uygulamalarını Workcube’den yönetiyoruz. Performans ve İşe Alım kısımlarına vakit ayıramadık. Workcube’de devasa bir İK Modülü var ama önceliklerimizden dolayı o kısma daha gelemedik, en kısa zamanda onları da tamamlayacağız.



## “35 ile 120 m<sup>2</sup> arasında değişen farklı büyüklüklere sahip mağazalarımız var.”

Online mağazamızla birlikte ilk Vicco Shop Başak Şehir Terasium AVM’de açıldı. Forum İstanbul AVM, Atakent Arena Park AVM ve Ora AVM olmak üzere büyüklükleri 35 ile 120 m<sup>2</sup> arasında değişen toplam 4 Vicco Shop’umuz var. Hedef kitlemiz sadece çocuklar, Vicco Türkiye’nin Çocuk ayakkabı markası.

### Vicco ihracaat yapıyor mu?

Kurumsal, tır bazında veya konteynır olarak bir ihracatımız yok ama farklı yabancı müşterilere sahibiz. Mesela Forum AVM’de çok ciddi Arap müşterimiz var. Suriye’den, Yunanistan, Bulgaristan, Gürcistan, Azerbaycan’dan alım yapan müşterilerimiz var. Belirttiğim bu çevre ülkelerden talepler var, bunları değerlendiriyoruz.

### Sektörün zorlukları neler?

Bizim sektör emek yoğun bir iş, okulu da yok. Çalışan profili askerden yeni gelmiş, bekar, ailede 2-3

kişinin çalıştığı, beklentisi olmayan kişiler. Bir de Çin faktörü var, kayıt dışı üretim de çok fazla. Ayakkabıcılık hak ettiği yerde değil. Ben kendi çalışan profilimizin değişmesini çok istiyorum. Burada asgari veya biraz üstü ücretle çalışan profille birlikte standardı farklı insanlar da

var. Biz buradaki işçilerimize diyoruz ki iş büyüyünce standardı yüksek kişilerin yerleri boşalacak veya daha çok insan ihtiyacı olacak, bu pozisyonlara neden siz gelmeyesiniz. Daha iyi şartlarda çalışabilirsiniz şeklinde motivasyon sağlamaya çalışıyoruz. Bu bahsettiğim profil üretim tarafında geçerli tabii, bizim yönetim

kadromuzun neredeyse tamamı lisans mezunu. Teknolojik gelişmelere bu kadar hızlı reaksiyon veriyor olmamızın bir sebebi de budur. Bizim teknolojik alt yapıyı da sonuna kadar kullanmakta hiçbir sıkıntımız yok.



### Sportek Ayakkabı (Vicco) Hakkında

1980 yılında İstanbul’da kurulan Sportek Ayakkabı çatısı altında büyüyen VICCO, tasarımı trendleri takip ederken ayak sağlığı konusunda da tüketiciyi bilinçlendirmeyi misyon edinmiş bir ayakkabı markası olarak tüketicileriyle buluşuyor.

[www.vicco.com.tr](http://www.vicco.com.tr)

### Admin Bilişim Hakkında

2008 yılının başından bu yana Workcube iş ortaklığı programında yer alan Admin Bilişim, hem satış ve proje danışmanlığı hem de dikey çözüm geliştirimi konularında Workcube e-İş Çözümleri üzerinde yoğunlaşan iş ortaklarımızdan. Bugüne kadar değişik sektörlerde 21 farklı Workcube projesini hayata geçiren ve yöneten Admin Bilişim, deneyimlerini Workcube teknolojisi ve çözümleri ile birleştirerek müşterilerine en doğru ve en iyi çözümleri sunmayı hedefliyor. Yönettiği diğer tüm ERP projeleri gibi Sportek Ayakkabı’ya ait e-dönüşüm projesini de başarıyla tamamlayan ve hayata geçiren Admin Bilişim, firmadan gelen talepler doğrultusunda yeni geliştirim ve uygulamalar sunmaya devam ediyor.



Workcube Live Demo’yu incelemek için  
[www.workcube.com](http://www.workcube.com)