**BASIN BÜLTENİ**

**Çimentaş Pratis’le dijitalleştirdiği satın alma süreçlerini yüzde 40 oranında hızlandırdı, yüzde 15’e varan oranda maliyet avantajı yakaladı**

**Çimento ve Beton sektörlerindeki fabrika ve santralleri yanında, modern atık yönetimi tesislerine de sahip olan Çimentaş, satın alma süreçlerini Pratis ile dijitalleştirdi. Teknik yardımdaki hızı ve verimliliğiyle Pratis, firmalara rekabet gücü katıyor.**

Türkiye’nin ilk özel çimento fabrikası olarak İzmir’de kurulan ve 2001’den bu yana dünyanın önde gelen gruplarından Cementir Holding bünyesinde faaliyet gösteren Çimentaş, satın alma süreçlerini SabancıDx’in dijital B2B satın alma platformu Pratis ile dijitalleştirerek, insan hatasından kaynaklanan sorunları sıfıra indirdi ve satın alma süreçleriniyüzde 40 oranında hızlandırdı.

Çimento fabrikalarının yanı sıra ülke genelindeki 15 beton santrali ve Manisa’daki işletmesiyle Avrupa’nın en büyük ve modern atık yönetimi tesislerine sahip olan Çimentaş, satın alma süreçlerini hızlandırmak, hedeflerine ulaşmak, firma tekliflerinde hızlı güncellemeler ve revizyonlar yapabilmek için DIGITAL çözümleri hedeflemişti.

Satın alma süreçlerindeki, gerekli nitelikleri karşılayan dijital bir satın alma platformu arayışına hızla başlayan Çimentaş Grup Türkiye IT Müdürü Gökhan Yurtesen, çözüme ulaşma süreçlerini şöyle anlattı: “İhtiyacımızın hızlı, şeffaf, her yerden erişilebilir ve ERP sistemlerimizle entegre bir şekilde çalışabilecek dijital bir satın alma platformu olduğu tespiti, çözümün de ilk adımıydı. Dijital bir platform, satın alma fiyat ve maliyetlerinin rekabetçi ortamda düşürülebilmesi için hızlı, güncel ve herkesin anında erişebileceği bir nitelikte olmalıydı. Kullanıcı dostu bir ürün olarak, her profilden tedarikçiye hitap etmesi, barındırdığı tedarikçi senaryoları ve tedarikçileri değerlendirme imkanı sunması, Pratis’i firmamızın önceki dönemdeki oluşan hedefleri için en doğru adres olarak konumladı.”

Pratis’in becerileri, eski manuel süreçlerin karşısında hızla kendisini göstermeye başladı. Pratis’in sunduğu şeffaflıkla birlikte adil, tarafsız ve verimli çalışma tarzı kısa sürede hem Çimentaş’ta hem de tedarikçilerinde hissedildi. Çimentaş Satınalma Grubu Satınalma Kategori Şefi Yeliz Onur, Pratis’in getirdiği en önemli avantajlardan birinin tedarikçilerle kurulan iletişimi hızlandırması olduğunu söylüyor: “Manuel satın alma süreçlerinde en uygun maliyeti bulmak amacıyla sektörden daha önce ihalelerimize katılmamış tedarikçiler bulmaya çalışıyorduk. Tedarikçileri araştırmak ve daha sonrasında onlarla iletişim kurmak ciddi bir zaman ve maliyet yükü oluşturuyordu. Pratis’le beraber, yeni tedarikçi arama süreçlerimiz oldukça kısaldı. Hızın öneminin giderek arttığı rekabetçi piyasada, Pratis sayesinde ciddi oranda zaman tasarrufu sağladık. Pratis’le birlikte en büyük dönüşümü, süreçleri dijitale taşıyarak gerçekleştirdik. Teklif oluşturma, teklif toplama ve karşılaştırma süreçlerinin yanında, Pratis’in sunduğu raporlamalar ve grafiksel analiz yöntemlerini de süreçlerimizin içine kattık. Sağlanan avantajların belki de en önemlisi dalgınlık ya da dikkatsizlik gibi insan hatalarından kaynaklanan sorunların en düşük seviyeye inmesiydi. Pratis’in sunduğu olanaklar sayesinde sistemler arası aktarımlar ve elde yaptığımız işlemler en düşük seviyeye indi. Halihazırda kullanıcı kaynaklı hata oranlarımız sıfıra yaklaşmış durumda.”

SabancıDx gibi güçlü bir markanın Pratis’in arkasında olmasının bir güven unsuru oluşturduğunu belirten Gökhan Yurtesen, Çimentaş’ın Pratis’le yaşadığı dönüşümü şu sözlerle ifade etti: “Sektördeki rekabetin giderek arttığı bu dönemde, Pratis’in sunduğu zengin tedarikçi havuzu sayesinde geçmiş döneme kıyasla yüzde 5 ila 15 arasında maliyet avantajı sağladık.”

Çimentaş Grup Türkiye, dört yıl boyunca kullandığı Pratis’le satın alma süreçlerini yüzde 40 oranında hızlandırdı. Tedarikçiler ve satın alma ekibi arasında geçmişte uzun ve verimsiz olarak yürüyen süreçlerin ortadan kalkmasıyla birlikte Pratis, üretim ve satış faaliyetlerinde Çimentaş Grup Türkiye’nin itici gücü oldu. “Pratis’te bir sorun yaşadığımızda dahi, teknik destek konusundaki hızlı ve sürekli hizmetiyle sorunlar büyümeden giderildi. Teknik yardımın bu kadar hızlı bir şekilde gerçekleşmesi, bizim gibi tesislerinde 7 gün 24 saat üretim ve satış gerçekleştiren firmalar için hayati bir özellik diyebiliriz” sözleriyle Pratis kattığı değerden bahseden Gökhan Yurtesen, diğer ülkelerdeki şirketlerinde de örnek proje olarak gururla paylaştıklarını belirtti.

**İlgili Kişi:**

Ayşe Ekin Gündüz

Bordo PR

0212 219 29 71 - 0533 921 43 53

[ayseg@bordopr.com.tr](mailto:ayseg@bordopr.com.tr)

**SabancıDx hakkında:**

Türkiye’nin dijital dönüşümüne liderlik etme ve yazılımın gücüyle dünyaya açılma vizyonuyla Sabancı Holding bünyesinde faaliyet gösteren SabancıDx, yenilikçi dijital fikirlerle sürdürülebilir faydalar üreterek kurumları geleceğe taşıma misyonunu üstlenmektedir. SabancıDx, 43 yıllık bilgi teknolojileri deneyimine sahip, pek çok ilke ve başarılı projeye imza atan BimSA’dan devraldığı güç ile dijital dönüşüm alanında faaliyetlerini sürdürmektedir. Hizmet portföyüne eklediği İleri Veri Analitiği, Robotik İşgücü ve Siber Güvenlik gibi dijital alanda çığır açan yeni nesil teknolojilerle SabancıDx, Sabancı Topluluğu’nun benimsediği “Yeni Neslin Sabancı’sı” yaklaşımında önemli bir rol oynamaktadır. <https://www.sabancidx.com/>