



Genel Müdür
Rifat Perahya

Adım Rifat Perahya. 19 Mayıs 1982 yılında İstanbul'da doğdum. Özel Saint Joseph Lisesi'nde eğitimi tamamladıktan sonra, Tufts Üniversitesi'nde Uluslararası İlişkiler okudum. 2005 yılında mezun olup Türkiye'ye döndüm ve şu anda Genel Müdür'lüğünü yaptığım Intermobil şirketinde çalışmaya başladım. 2008-2011 yılları arasında Bahçeşehir Üniversitesi'nde Stratejik Planlama ve Marka Yönetimi Bölümünde Yüksek Lisans eğitimi aldım. Anadilim olan Türkçe dışında İngilizce, Fransızca ve İspanyolca konuşuyorum. Evliyim. Koyu bir Fenerbahçe taraftarıyım ve 2006 yılından bu yana 1907 Fenerbahçe Derneği Yönetim Kurulu'nda görev alıyorum. Hobilerim; bir zamanlar profesyonel olarak yaptığım tenis oynamak, futbol ve basket maçları seyretmek, yürüyüş yapmak ve film seyretmek. Son olarak, sektörümüzü temsil eden Yenileme Pazarı Geliştirme Derneği'nin Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Sekreterliği görevlerini yürütüyorum.

VİZYONUMUZ, TÜRKİYE'NİN OTOMOTİV SEKTÖRÜNDEKİ EN DONANIMLI ÇÖZÜM ORTAĞI OLMAKTIR.

Otomotiv
Yedek Parça
Dağıtım

intermobil

“Tedarik zinciri yönetiminde iletişim, bilginin hızı ve doğruluğu çok önemli.”

Intermobil 1954 yılından beri İstanbul'da faaliyet gösteren bir aile şirkettir. Kuruluşundan itibaren Türk araç parkının gelişimine paralel olarak, segmentlerinde lider yabancı yedek parça firmalarının temsilciliğini ve dağıtımını yapmıştır; yapmaya da devam etmektedir. Toplam 42 kişilik bir ekiple hizmet üreten Intermobil'in vizyonu; kendi ürün karmasını, dünyanın önde gelen yedek parça markalarıyla zenginleştirerek Türk otomotiv sektöründeki en donanımlı çözüm ortağı olmaktır. 2013 yılı itibarıyla yedek parça alanında 10

yabancı markanın Türkiye'deki tek temsilciliğini ve dağıtımını üstlenen Intermobil, araç üreticilerine sadece ürünlerini satmakla kalmayıp 9 kişilik mühendislik ekibiyle artı değer de yaratmaktadır. Ayrıca 'Yenileme Pazarı'nda, hedef grubundaki araç gruplarına, güçlü bayi kanalı aracılığıyla satış gerçekleştirmektedir. Intermobil 2009 yılında, 20 yılı aşkın süredir işbirliği içinde olduğu Hella firmasıyla ortaklık yapmış ve şirketin %50'sini devretmiştir. Yönetim, ortaklık öncesinde olduğu gibi Perahya ailesi tarafından sürdürülmektedir.

Tedarik Zinciri yönetiminde iletişim, bilginin hızı ve doğruluğu çok önemlidir.

2009 yılında Hella firmasıyla ortaklığımızın ardından gelişen iş modelimiz ile ürünlerimizi kendi depomuzdan dağıtmaya başladık. İşlerin sipariş aşamasından muhasebede faturalaşmaya kadarki süreci yönetebilmemiz için bir ERP sistemine ihtiyaç duyduk. Çok önemli olan seçim sürecinde seçeneklerimizi iki yerli ve iki yabancı çözüm olmak üzere dörde indirdik. Olumlu bir referans ile tanıştığımız Dengenet firmasının çözüm olarak sunduğu Netsis ERP ürününün şirketimize beklediğimiz verimi katacağına ikna olduk. Projelendirme ve uyarılama süreçleri sonunda 2010 Ocak itibarıyla Netsis Enterprise yazılımını kullanmaya başladık.

Artan stok ve operasyonel ihtiyaçlarımız nedeniyle, 2011 yılı başında Tuzla'daki kendi işletimimizde bulunan depomuzu, Avrupa yakasına taşı-

maya ve büyüme potansiyelimize paralel olarak bize esneklik sağlayacağını düşündüğümüz 3PL alternatifini denemeye karar verdik. Deponun ve şirketimizin ERP sistemlerinin farklı olmasından dolayı, her iki sistemin birbiri ile haberleşebilmesi için entegrasyona ihtiyacımız vardı. Dengenet ile planlandığı üzere 6 haftalık bir çalışma sonrası, ftp üzerinden her iki sistemin entegrasyonunu ve kendi iç denetimini sağladık.

İş akışımız içerisinde yaptığımız bir başka yenilik ise portföyümüzde bulunan ürünlerin satıştaki durumu (sıralama), siparişteki durumu (sıklık) ve fiyatsal durumunun (pahalı-ucuz) düzenli olarak incelenerek sipariş öngörüsü yaratılması idi. Dengenet ile beraber geliştirdiğimiz modül sayesinde siparişlerimizi daha sağlıklı şekilde yöneterek stok seviyemiz üzerindeki kontrolü artırdık.

Tedarik Zinciri Yönetiminde iletişim, bilginin hızı ve doğruluğu çok önemli. Manuel iş yükünü azal-

tıp imalatçılarımızdan daha hızlı ve doğru bilgi alabilmek adına bir Dengenet çözümü olan Netsis/Teccom haberleşme kanalını kendi sistemimiz içerisine entegre ettik. Bunun yanı sıra, müşterilerimizle daha hızlı ve etkin iletişimi sağlamak amacıyla Netsis'in B2B modülünü devreye aldık.

Bir müşterimize yönelik özel bir proje kapsamında, yine Dengenet ile birlikte geliştirdiğimiz, ERP sistemlerimizin karşılıklı iletişime geçerek stok sorgulama ve sorgu sonucuna göre otomatik sipariş alımını sağlayan çözümü hayata geçirdik.

Tüm bu projeler ve AR-GE çalışmaları, şirketimiz içerisindeki IT, lojistik, satış ve muhasebe ekiplerinin birbiriyle uyumu ve Dengenet'in geliştirdiği çözümler ve destek ile devam etmekte, gün geçtikçe süreçlerimizin iyileşmesine ve verimimizin artmasına katkı sağlamaktadır.



Dengenet'in Intermobil bünyesindeki ERP projesi çalışmaları 2009 yılının Mayıs ayında başladı. İlk adımda Netsis Enterprise ürününün uyarılması altı ay gibi bir sürede tamamlandı. Bu, ilk evre olarak belirlenmişti. Bu sürecin ardından, Intermobil'in ihtiyaçları doğrultusunda Dengenet'in geliştirdiği Stok Planlama/Replenishment çözümü, Netsis Enterprise ERP ürününe entegre edilerek stok-sipariş öngörüsü yapabilme imkânı sağlandı. Projenin ilerleyen evrelerinde, şirketin lojistik firmalarıyla arasındaki sipariş ve sevkiyat süreçlerinin yönetimi amacıyla "Lojistik Entegrasyon", şirketin tedarikçileri arasındaki iletişim ve haberleşme işleyişini hızlandırmak amacıyla

"Netsis-Teccom Entegrasyonu", şirketin müşterilerinin sipariş süreçlerinin yönetimi amacıyla "Netsis B2B Uygulamaları" kısa sürede devreye alındı. Bütün bu uygulamaların başarıyla kullanıma sunulmasında, Dengenet'in sistemsel çalışma üstünlüğünün ve Intermobil'in sektörel deneyiminin payı büyük. Bu olumlu iş birliği, ERP projesi kapsamında hedeflenen faydaların çok kısa sürede ortaya çıkmasını sağladı. Sonuç olarak, Dengenet ve Netsis Enterprise ERP, her iki firmadaki proje ekiplerinin planlı ve verimli çalışmaları sayesinde Intermobil'e uçtan uca çözüm sunmaya devam ediyor.