

Teknoser şirketleri verimlilikle tanıştırıyor



Ekrem Uçman

Bilgi ve iletişim teknolojileri sektöründe, uluslararası üretici ve çözüm sağlayıcı firmalar ile iş ortaklıklarını yapan

Teknoser; yerinde kurulum, bakım ve destek hizmetleri yetkinliklerinin yanı sıra Türkiye genelinde yaygın saha gücü ve sistem entegratörü kimliği ile tüm BT hizmetlerini yüksek müşteri memnuniyeti sağlayarak sunabilen organizasyona sahip. Teknoser'in son dönem çalışmaları ve sektörün son dönemdeki durumunu Teknoser Network ve Güvenlik Çözümleri Müdürü Nizamettin Meral ile konuştuk.

■ Teknoser'in son dönem faaliyetlerinden söz edebilir misiniz?

800'ü aşkın çalışanı ve 74 hizmet noktası ile 2015 yılında olduğu gibi bu yıl da önemli projelere imza atmaya hedefliyoruz. Sistem entegratörü kimliğimiz ile iş sürekliliği, felaket önleme, bulut bilişim çözümleri, donanım çözümleri, bütünlük iletişim ve veri merkezleri gibi birçok alanda KOBİ'lerden büyük çaplı holdinglere kadar geniş bir müşteri profili için çözümler sunuyoruz. Ayrıca Türkiye'deki POS pazarında, POS cihazlarının yerinde servis ve bakımını yapan lider firma olarak yaklaşık yüzde 40'a yakın bir pazar payına sahibiz. POS pazarında Türkiye'de faaliyet gösteren bankaların neredeyse tamamıyla çalışıyoruz.

■ 800'ün üzerinde sahada görev yapan çalışandan söz ediyorsunuz.

Teknoser, Hitay Holding bünyesinde, 74 hizmet noktası ve 800'ü aşkın çalışan sayısı ile Türkiye bilgi ve iletişim teknolojileri pazarına katkıda bulunmaya gayret ediyor.

Bu konuyu nasıl değerlendirebilirsiniz?

Evet, saha ekibimiz oldukça büyük. Projelerimizin kurulumunu yapan saha ekibimiz kadar; uzman mühendis kadromuzun da adını anmam lazım. Bildiğiniz gibi, siber güvenlik pazarı, networking sektörleri birçok marka ve çözüme ev sahipliği yapan ve her gün yeni ürün ve çözümlerin eklendiği çok dinamik bir alan. Bu noktada çıkan her yeni ürün ve çözümü bünyemizde analiz ediyor; detaylı test, rapor ve müşteri geri dönüşleri değerlendirmeleri sonucunda bir çözüm olarak müşterilerimize sunup sunmayacağımıza karar veriyoruz. Eğer sunma kararı alırsak, ilgili ekiplerimizin söz konusu kanala odaklanması, gerekli eğitimlerin alınması, saha testleri ve uygulamaların yapılması ve yetkinliğe erişilmesi de Teknoser'in çözüm kataloğunda yer alıyor. 7/24 çalışan çağrı merkezi altyapımız ile kurumlara en kritik SLA koşulları çerçevesinde hizmet sunuyoruz.

■ Müşteri portföyünüzü genellikle büyük ölçekli şirketler mi oluşturuyor yoksa KOBİ'ler mi çoğunlukta?

Network ve Güvenlik Çözümleri bölümü olarak her ikisi segmente de ulaşıyoruz

ancak ağırlıklı "enterprise segment" dediğimiz Türkiye'nin en büyük finans kuruluşları, büyük ISP'leri, havayolu şirketleri, holdingleri, büyük Kamu kuruluşları ile çalışıyoruz. Bunun yanı sıra KOBİ'lere de hizmet sunuyoruz. Biz her projeye aynı heyecanla başlar ve bir başan hikâyesi olarak bitirmeye hedefleriz. Biz müşterilerimiz ile sadece bir projelik ilişkiler kurarak değil projelerde yaratacağımız müşteri memnuniyeti ile çok uzun vadeli bir çözüm ortaklığı ve teknoloji danışmanlığı ilişkisi kurmayı hedefliyoruz.

■ 2016 ve devamında ne gibi planlarınız var?

2016 yılında yüzde 40'ın üzerinde bir büyüme hedefliyoruz. Geçtiğimiz sene elektrik dağıtım, perakende ve kamu sektörlerinde büyük çaplı projelere imza attık. 2016 yılında, bu sektörlerin yanı sıra; finans, telekom ve sağlık sektörlerine de odaklanacağız. Diğer taraftan saha hizmetleri kısmında, ödeme sistemleri alanında önemli değişimler yaşanıyor. Bu alanda da özellikle "yeni nesil ödeme kaydedici cihazlar" konusunda yeni çalışmalar gerçekleştireceğiz. 2015 yılına baktığımızda doğru stratejileri uyguladığımızı görüyoruz. Bu stratejileri bu yıl da aynı şekilde uygulamaya devam edeceğiz.



Teknoser Network ve Güvenlik Çözümleri Müdürü Nizamettin Meral

■ Fortinet'ten aldığınız bir ödül var? Bahsetmek ister misiniz?

Konusunda lider olan tüm marka ve çözümler hizmet yelpazemizde yer almaktadır. Sektörün önde gelen firmaları ile işbirliği halindeyiz. Fortinet te bunlardan biri. 2015 yılı içerisinde Fortinet ile gerçekleştirmiş olduğu güvenlik projeleri nedeniyle Teknoser'e "Türkiye'de 2015 Yılıın Kurumsal İş Ortağı" ödülü verildi. Teknoser'in ödüle layık görülmesinde, Fortinet'in siber güvenlik teknolojileri alanında Türkiye pazarında artan payına sağladığı büyük katkı da rol oynadı.

Teknoser ayrıca, finans sektöründe faaliyet gösteren bir kurumda en başarılı ve kapsamlı "Internal Segmentation Firewall" projesini uygulaması nedeniyle de Fortinet tarafından "Türkiye'de 2015 Yılıın Veri Merkezi Projesi" ödülüne de layık görüldü.

■ Sistem entegrasyonu konusu eskiden donanım

ağırlıklıydı şimdilerde Bulut Bilişim ile birlikte bu da değişiyor, bu sizi nasıl etkiledi?

Günümüzdeki veri boyutları ve veriye her yerden, her zaman, herkesin erişim ihtiyaçları arttıkça veri merkezi yatırımları da devasa ve kurumların karşılayamayacağı noktalara geliyor. Bu durumda istediğin kaynağı istediğin zaman istediğin kadar kullan mantığı ile bulut veri merkezi çözümleri ağırlık kazanıyor. Ama bu kaynaklar ortak, dolayısı ile bilgi güvenliği konusunda servis sağlayıcıların inisiyatifinde kalıyor olmak pek çok kurumu rahatsız edebiliyor.

Bulut çözümlerinin yaygınlaşması, bulut güvenliği çözümlerinin gelişimi ve uygulanması ile paralel ilerleyecek aslında. Önce servis sağlayıcıların gerekli güvenlik yatırımlarını eksiksiz yapması ve müşterilerine bunu anlatması ve ikna etmesi lazım. Yaşanacak bazı olumsuz örneklerin güveni azaltacağını hesaba katıp adımların çok dikkatli atılması gerekiyor. Merkezi yönetim çok önemli bir konu. Kurumlarda farklı marka ve çözümlerin tek noktadan ve kolaylıkla yönetilmesi, konfigüre edilmesi hizmet sektöründe kurulların yeniden yazılacağı dönüşümleri beraberinde getirecektir, bu konuda gelişmeler devam ediyor, biz de yakından takip ediyoruz. Nesnelerin interneti beraberinde çok ciddi güvenlik riskleri de getireceğinden, güvenlik sektörünün önümüzdeki dönemde katlanarak büyüyeceğine inanıyor ve yatırım yapıyoruz.