

BT'nin proje müteahhitleri

Tam rakam olarak söyleyemeyiz belki ama Teknoser, Genel Müdürü Bülent Telliöglü'nün da

onayladığı gibi, aslında Türkiye'nin en büyük BT Servis şirketi... Kamu özel pek çok büyük kuruluş hizmet veriyor. Sistem entegratörü demiyorum yanlış anlaşılmasın. Sistem entegratörlüğü sonradan hızlı büyüme yakalanmış, gelecekte daha da büyümesi beklenen bir alan... Telliöglü ile onların da hedefleri ve pazardaki en büyük hareketlilik olan bu alanı ağırlıklı olarak konuştuk. Bu büyük servis şirketini de biraz tanımaya çalıştım.

ÖNCE TEKNOSEKİR DİNLEYELİM

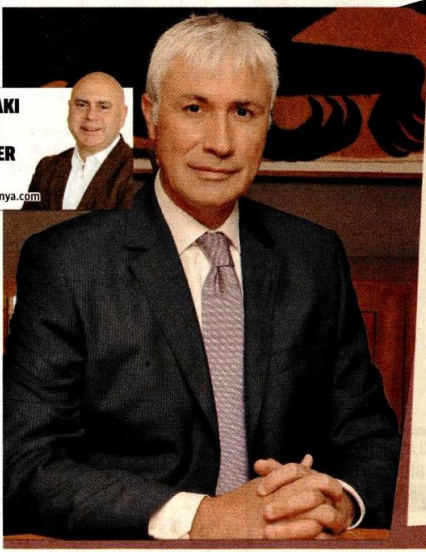
Bülent Telliöglü 2 senedir Teknoser'in başında... Öykü konusunda ise şunları aktarıyor: "1980'lerde ödeme sistemlerinde, POS cihazlarının Türkiye'de servisini vermek üzere kurulmuş. Bir arsa satış da yapıyormuş... Sonra distribütörlüğünü ana firma olan Ingenico'ya satmış. Bugün satış sonu servis konusunda Türkiye'nin en büyük firması. Artık POS cihazı satılmıyor. POS'lara şimdi ödeme kaydedici cihaz deniyor... Bunlara dönüştürüyor. O cihazlar gidiyor ama 2 milyona yakın cihaz var Türkiye'de ve bunların yüzde 50'sine biz servis veriyoruz. Bizim müşterimiz genellikle bankalardır. 2000'li yıllarda şirket BT sistem entegratörü olma yönünde bir vizyon ortaya koymuş. Oradan da entegratör olma yolunda ilerlemiş. Diğer firmaların sadece sistem entegratörü cirolarını alırsak, ilk 5 içinde sayılabiliriz. Atos, Netaş, Türk Telekom'un firması Innova, Koç Sistem... Bunlar büyük firmalar. Teknoser bu alanda bunlardan sonra geliyor."

SİSTEM ENTEGRATÖRÜ NEDİR?

Biraz bundan bahsetmek lazım. Bülent Telliöglü'na da sordum. Pek çok kişiye bir kavram karışıklığı vardır. "Sistem entegratörü, müşterinin ihtiyaçlarını çeşitli donanım, yazılım ve çözümleri bir araya getiren tek bir elden çözmeye çalışır firmadır. Bir BT projesi süpermarket gibidir. Hiçbir şeyi tek başına vermez, satmaz... Raftan ürün satmaz, kutu ürünü satmaktan danışmanlık yapmaya kadar geniş bir alanda hizmet veriyor. BT sektörünün proje süpermarketi diye düşünülürsünüz. Teknoser de bunu yapan, böyle bir vizyon koymuş ve burada da başarılı olarak büyümeyi yakalamış bir şirket. Ben 2 yıl önce geldim... İki yıldır, 2015 yılında iyi bir dönem geçirdik. 2016'da ciddi bir büyüme planladık ama malum Türkiye şartları, iyi dediğimiz şeyler kötü geliyor, kötü gidecek dediğimiz şeyler iyi gitti... Sahada POS işinde önemli miktarda işimiz vardı. Bu cihazların kalkışıyla biz pazaramızın küçüleceğini düşünmüştük ancak ödeme kaydedici cihazların çıkışıyla birlikte onlara da bakmaya başladık... Kısaca pazaramız büyümüş oldu."

ENTEGRATÖR YELPAZESİ DEĞİŞTİ

Teknoser adı üstünde aslında servise ilk sırada yer alan bir şirket. Buradaki gelişimi Telliöglü şöyle aktarıyor: "Servis ağımız tüm Türkiye'de var ve burada büyüyoruz. Tabii sistem entegratörü tarafında daha küçüktük o yüzden



VOLKAN AKI İLE İŞTEN SOHBETLER

volkan.aki@dunya.com

BÜYÜK ENTEGRATÖRLER GİTTİ

Tabii pazar çok büyük görünmüyor ama kendi içinde önemli dinamikleri ve hareketlilikleri var. Bülent Telliöglü bunları şöyle anlatıyor: "Aslında uluslararası entegratörlerin bu pazara ilgisinin olması, bu pazarın bir potansiyelinin olduğunu gösteriyor. Laf olsun diye gelmiyorlar. Ama henüz bu pazar kendi içinde çok beslenebilen bir pazar değil... Ama biraz bu şuradan geliyor. Her zaman talep

arzu yaratıyor, bazen de arz Talebi yaratıyor. Yeterince büyük organizasyonlar oluşmadığı için, Türkiye'de büyük projeler de oluşmuyor. Benim 30'uncu yılım... Ne zaman bu sektörde büyük hacimde hizmet verecek kadrolar ve buna destek olacak sermaye gücü bir araya gelirse, o zaman projelerir ve işlerin boyunu büyüyor. Ne zaman bunlar yok olursa, projelerin boyunu küçülüyor. BT böyle bir şey. Siz bunu

Bilişim teknolojilerinin proje müteahhitleri ya da proje süpermarketleri diyebiliriz onlara. BT sektörünün sistem entegratörleri şirketlerinden bahsediyoruz. Müşterinin alt yapı, yazılım, donanım ve danışmanlık gibi tüm ihtiyaçlarını bir proje çerçevesinde karşılayan şirketler bunlar. Büyük şirketlerin çoğu ya satıldı ya da grupların içine girdi. Bir kısmı da kapandı. Oysa Türkiye'nin büyük projeler gerçekleştirilmesi için büyük entegratörler ihtiyacı var. Bu pazar yabancılarla geçmeye başladı bile... Teknoser Genel Müdürü Bülent Telliöglü ile konuştuk.

ÜRETİCİLER PAZARA GİRDİ

Entegratör pazarına üreticilerin de girdiğini belirtiyor Bülent Telliöglü bu tabii biraz rekabetten biraz bu şirketlerin donanımından artık çok para kazanamamalarından da kaynaklanıyor. Telliöglü şöyle anlatıyor: "Şimdi üreticiler bu işlere giriyorlar. Bu arzu yaratır bir pazar yoksa, bankalarda olduğu gibi, kendi entegratörlerini yaratırlar. Bugün Türkiye'nin en büyük entegratörleri bankaların içindedir. Bu işin müşterisi olanların içinde entegratörler yaşıyor. Bu pazar büyüyecek, bunlar arz

eden bir ve sunan yoksa bankalarda olduğu gibi, gidip siz bunu içerde yaparsınız. Günün sonunda bunu yapan yapılar zamanla dışarda, pazarın oluştuğunda, şirketler de buralardan çıkar. Sürdürülebilirliği günün koşullarında düşük. Bu tür şirketler nereden çıkar, global bir pazar burası. Türklere de çıkabilir, yurtdışından da olabilir. Pazarın büyük kısmı global olarak geliyor tabii... Donanım, işin önemli bir bölümünü kaplıyor. Türk firmaları daha çok servis tarafında kalıyorlar.

bütünsel olarak da düşünülürsünüz. Ufak ufak, senelere yayılan bir iş olarak da düşünülürsünüz. Bütünsel olarak gerçekleştirme kapasitesi, büyük entegratör olursa müşteri bu tür projeleri güven içinde verebiliyor. Böyle entegratörler yoksa, ufak ufak projeler kalıyor. Türkiye'de büyük entegratör yok. Tabii pazar yeni geliyor. Fakat büyük entegratörler vardı. Hepsi ya kapandı, ya satıldı. Hepsi gitti..."

SERVİSİNEN BÜYÜK ŞİRKETİ

Servis konusuna gelince aslında Teknoser servisi alanın en büyük şirketi diyebiliriz. Bu konuda Genel Müdür Bülent Telliöglü'nün verdiği bilgiler şöyle: "Biz zaten servis alanında çok iyiziz... Türkiye'nin en büyük servis ağına sahibiz diyebiliriz... Türkiye'nin 63 ilinde 74 tane servisimiz noktamız var. Tüm bunları proje bazında yapıyoruz tabii, bireysel çalışan bir firma değiliz. Örnek vereyim, THY'nin bütün BT bakımlarını biz yapıyoruz. Türkiye'nin neresinde bir ofisi varsa, BT bakımlarını biz yapıyoruz. Örneğin, Türk Telekom'un yine bütün Türkiye'deki BT ürünlerini servis ve bakımını biz yapıyoruz. BT ürünlerinin yanında bazı yerlerde, telefon ve TV'lere kadar servis hizmeti verdiğimiz oluyor. Diğer taraftan kamuda çok büyüdük... Önemli bir tarafa, yüzde 50'miz kamu, yüzde 50'miz özel sektördür. Kamu kendi büyüklüğü ve yaygınlığı nedeniyle, büyük servis hizmeti veren organi-

zasyonlara ihtiyaç duyuyor."

zasyonlara ihtiyaç duyuyor."

YENİ VE YARATICI ALANLAR
Sistemin değiştiğinden, farklılıktan bahsediyoruz Teknoser Genel Müdürü Bülent Telliöglü, ben bunu biraz açmasını istediğim: "Evet, yeni ve yaratıcı alanlardan bahsetmiştim. Şimdi bu alanlarda değer yaratmaya çalışıyoruz. Örneğin, bizim en iyi olduğumuz alanlardan biri kablosuz teknolojiler. Bu alanda önemli bir uzmanlık yaratık. Çok yeni bir alan olmasa bile çok hızlı gelişen ve potansiyeli çok büyük bir alan... Diğer bir alan veri iletişimi ve veri güvenliği de bizim yeni dediğimiz alanlardan biri... Bu bir teknoloji değil, çözümler bütünü. Bunun için pek çok alanda uzmanlık gerekiyor. Bunu daha da geliştirmek için çalışıyoruz. Sistem entegratörlüğü sürecinin de ortalarında bir yerdediz. İletişim teknolojileri alanında önemli entegratör olacağız. Kablosuz ağ teknolojilerinde şu anda ilk üç arasındayız diyebiliriz. Bizim önemli bir proje satış ağımız var."