



Yapılacak iş çok basit, bilgisayar kullanmayı öğrenmekten, bilenlerin bilmeyenlere öğretmesinden ibaret. KOBİ'ler kendi aralarında bir "Bilişim Seferberliği" ilan etmeli. Türkiye'nin bir KOBİ e-dönüşüm sürecinden geçmesi gerek.

KOBİ'lerin Cansuyu PARA değil!..

Bilgi ve İletişim Teknolojileri

— Hazırlayan: Kader Karaçay YILMAZ —

Türkiye siyasetiyle, ekonomisiyle, sivil toplumuyla, üniversiteleri ile Bilgi ve İletişim Teknolojilerine (BİT) odaklanmak zorunda. Bu odaklanmayı iyi hazırlanmış bir Bilişim Politikası eşliğinde gerçekleştirmesi, başarı için gerekli. Bilgi ve İletişim Teknolojileri konusunda ciddi bir insan kaynağı biriktirmiş olan Türkiye bunu başardığı zaman, diline dolamış bulunduğu "Dünyanın ilk 10 ekonomisi arasına girmek", "Tarihi bir dönüşüm yaşamak" "AB üyesi olmak" gibi iddiaları havada kalmayacaktır.

Dünya bilişim pazarı hızla büyürken Türkiye, kendi lokal krizleri nedeniyle Bilişim Sektöründe istenilen adımları atamadı. Bu adımları planlayacak ve potansiyeli harekete geçire-



cek merkezi kurumlaşmayı gerçekleştiremedi. Kamu bizzat kendisini elektronik ortamda yeniden kurmak ve e-devlet olmaya çalışmak gibi bir gayret içinde oldu ama kamunun görevi sadece kendiyi sınırlı değildi. Hedef e-Türkiye ve Bilgi Toplumu'ydu, bu konuda geride kaldı. Dünya sıralamasındaki yerimize bakarsak bizden önce Bilgi Toplumu'na 70 ülke geçecek ve sıra bize gelecek.

İşte bu bağlamda Bilgi ve İletişim Teknolojileri Sektörümüzün önemi ortaya çıkıyor. Dijital yaşamın ve iletişimin devasa hacmine bakarsak bu dünya 10 yıl önceki dünyaya hiç benzemiyor.



Dünya “Bilgi Toplumu”na dönüşüyor. Bütün ülkeler bu büyük tarihsel maratona girmiş durumda. Biz 2010 yılında koşanların içinde 69’uncu sıradayız. Ön sıralar geçmek için depar yapmamız gerek. Deparı devlet yapar ama “e-devlet”imiz de geriden koşuyor.

Gerçi evlerimizin yüzde 41.5’unda internet var, günlük kullanım yüzde 60’a çıkmış, iş yerlerimizin yüzde 31.3’ü bilgisayarlı ve dünyadaki alan sayısının 1/200’ü bize ait ve tüm bunlar yetersiz ama daha düşündürücü olanı, BİT teknolojilerini hangi amaçla kullandığımız.

Hepimizin dilinde “Bilişim” var, tabana yayılsın, kullanımı artsın, zenginleşelim gibi özlemler var.

Ancak bilişim sektörünün ekonomik sonuçlar doğurması için ilk şartın KOBİ’leri kucaklaması olduğunu unutuyoruz. Bilişim sektörü KOBİ’lere yayılmaksızın ekonomik zenginlik yaratamaz. Oysa KOBİ’lerimizin gündeminde bilgisayar sahipliği ihtiyaçların en arkasında. Yüzde 35’i bilgisayar nedir, nasıl kullanılır, bilmiyor. Kendine ait web sitesi kurma desteği KOBİ’lere 12 yıl önce başlatıldı fakat hala yüzde 25’inin böyle bir sitesi yok. Yüzde 50’sinden fazlası e-posta kullanmıyor.

KOBİ’lerde ekonomik verimliliğin artırılması baş gereksinmedir. Verimlilik, hız kazanılırsa, maliyet düşürülürse artar. Gelişmiş ekonomilerde verimliliğin dayanakları arasında bilişim sektörünün payı yüzde 70-80 arasında. O halde Türk Bilişim Sektörü’nün ve esas itibarıyla Türkiye’nin ilk ekonomik gündem maddesi, bilişim sektöründen azami oranda yararlanmanın KOBİ’ler esas alınarak yaygınlaştırılmasıdır.

Yapılacak iş çok basit, bilgisayar kullanmayı öğrenmekten, bilenlerin bilmeyenlere öğretmesinden ibaret. KOBİ’ler kendi aralarında bir “Bilişim Seferberliği” ilan etmeli. Türkiye’nin bir KOBİ e-dönüşüm sürecinden geçmesi gerek.

Ayrıca mecburuz. Diğer sektörlerde 100 bin dolara, Bilişim’de 7-8 bin dolara 1 adet istihdam yaratılıyor. Bilişim teknolojileri cihazlarına yatırım, binaya ya da geleneksel makineye yapılan yatırıma göre 3 ile 7 kat arasında fazla getiri sağlıyor. Bilgi teknolojisi alanında yapılan 1 dolar yatırımın, topluma getiri 2 dolar. Bilgi ve İletişim Teknolojileri firmaları sanayi firmalarının 50 yılda kat ettiği mesafeyi, 5 yıl içinde alabilmekte. Teknoloji penetrasyonunda her yüzde 10 artış, yani her yüzde 10 daha fazla genişbant, Gayri Safi Milli Hasıla’da yüzde 1.2 ile yüzde 1.4 artış yaratmaktadır. (Kaynak Qiang 2009)

Bilişim sektörünün önü açılıp sektörün potansiyeli tam olarak ortaya çıktığında, 2023 yılı hedeflerine ulaşmak mümkün olacak, 160 milyar dolarlık bir pazar oluşacaktır.

BORUSAN TELEKOM KAZANDIRIYOR

Borusan Telekom, mevcutta kullandıkları sabit hat telefon numarasını kendilerine taşıyan veya kendilerinden yeni telefon numarası alan kurumlar için sabit ücret ve ilk yatırım maliyeti ödeme yükümlülüğünü ortadan kaldıran ‘kazandıran numara’ hizmetini veriyor. Borusan Telekom olarak kurumsal sabit telefon hatlarının Borusan Telekom’a taşınması ya da yeni numaraların Borusan Telekom bloklarından karışılması hizmetini “Kazandıran Numara” olarak markaladık. Müşterilerimiz bu numaralarından arandıklarında artık kazanıyor olacaklar” diyor.

Kazandıran Numara hizmetinden faydalanan müşterilerimizden sabit ücret almadıklarını belirten Başer, “Yanı sıra müşterilerimizin daha önce yerleşik operatöre ödediği analog ya da PRI hatlar için alınan aktivasyon ve kurulum ücretleri de alınmıyor. Arama yönünde ise yüzde 40’a varan indirimler sağlıyoruz. Toplamda sabit ücretler de eklenince müşterilerimiz yüzde 50’lere varan indirimler kazanıyorlar” diye konuşuyor.

Başer, şunları kaydediyor: “Şirketimizin Nisan 2010 tarihi itibarıyla Vodafone ailesine katılması ile Vodafone’un dünya lideri konumunun sağladığı teknolojik güç ve bilgi birikiminden faydalanarak bu birliktelikten doğan sinerji sayesinde gerek Vodafone Türkiye’nin gerekse Borusan Telekom’un kurumsal müşterilerine daha geniş bir hizmet yelpazesi sunarak operasyonlarımıza daha fazla katma değer sağlamayı ve müşteri memnuniyetini artırmayı hedefledik. Türkiye’deki tüm büyük, orta ve küçük ölçekli şirketin iletişim ihtiyaçlarında öncelikli tercih olma yönündeki vizyumuza uygun olarak bu hizmetleri tüm bu segmentlerdeki müşterilerimize sağlıyoruz. Büyük kurumlar, Borusan Telekom fiber optik altyapısı ya da kiralık hatlar üzerinden, Plazalarda iş gören orta ölçekli kurumlar Borusan Telekom fiber optik altyapısı üzerinden, diğer orta ve küçük ölçekli şirketler ise ADSL erişimi üzerinden bu hizmetleri alabilmektedirler. Her segmentin ihtiyacına uygun olarak şekillenmekte olan paketlerimizi daha da geliştirerek müşterilerimize hizmet vermeye devam ediyor olacağız.”





IAS'den kiralık ERP modeli

Toplam 20 ülkede ve 11 dilde kullanılan CANIAS ERP ve CANIAS KOBİ ERP, farklı ölçekteki tüm işletmelerin ihtiyaçlarına minimum maliyetle cevap verebilecek "ERP Kiralam" modelini kullanıma sunuyor. İşletmeler; kullandıkları kadarını ödemelerine imkan sağlayan bu sistem sayesinde, herhangi bir yatırım maliyetine katlanmadan ERP sahibi olabilecek.

ERP yazılımını kiralamanın yanı sıra bu model sayesinde müşteriler arzu ederlerse, yazılımla birlikte donanımı kiralamak ya da donanımı proje teslimine kadar kiralarak teslimattan sonra sadece yazılımı kiralamaya devam etmek gibi farklı seçeneklerden de faydalanabilecekler.

IAS Bilgi İşlem Danışmanlık Sanayi Satış Pazarlama Müdürü Erhan Sunguroğlu, CANIAS ERP ve CANIAS KOBİ ERP'in, yoğun rekabetin karlılığı düşürdüğü ve kurumların kaynaklarını çok sıkı kontrol altında tutmalarının kaçınılmaz olduğu bu dönemde firmalara, kiralanabilirliği sayesinde düşük maliyetli çözümler sunduğunu aktarıyor. Kiralama modeli, yüksek yatırım ve işletme maliyetleri sebebiyle, ERP sistemini edinemeyen işletmeler için mükemmel bir fırsat olarak göze çarparıyor.

Vodafone, KOBİ'lerin iş yapış tarzlarını kolaylaştırıyor

Vodafone Türkiye Kurumsal ve Mobil Pazarlama Bölüm Başkanı Kurtuluş Alıç, KOBİ'lerin rekabet edilebilir ve sürdürülebilir hızda büyüme göstererek hak ettikleri pozisyona ulaşmaları için "sürdürülebilir büyüme", "yenilikçilik" ve "verimlilik" konularının önemli olduğunu söylüyor. Alıç, mobil iletişim sektörünün bu açıdan kilit bir role sahip olduğunu an-



LABRIS KOBİ'Yİ ANLIYOR

Labris Teknoloji İş Geliştirme Müdürü Sinem Tan, kurumsal ağ geçidi yazılım ve donanımları ile global liderliği amaç edinmiş bir Türk teknoloji araştırma şirketi olduklarını belirterek, "Labris markalı yazılım ve donanım ürünleri Güvenlik Duvarı, VPN, SSL VPN, Webfiltre, Antivirüs, Antispam, Saldırı Önleme, Zero Hour, Wauth, Kanuni Loglama işlevlerine sahiptir. Ürünler, üstün teknolojileri ve gelişmiş tarama motorları sayesinde 10 kullanıcıdan milyon kullanıcıya hizmet verebilecek bir ürün ailesi oluşturmaktadır" diye konuşuyor.

Labris ürünleri, aktif olarak pazara sunulduğu 2005 yılından bu yana kamu, özel ve askeri alanda 7 ülkede, binin üzerinde kurumsal referans tarafından tercih edilmiş. Labris Teknoloji, ürünlerini halen 3 ülkede aktif olarak pazarlarken, Labris Müşteri Destek Merkezi ile de müşterilerine en iyi satış sonrası hizmeti vermeyi amaçlıyor.

Ortak Kriterler (CC) EAL4+ seviyesinde sertifikalandırılmış dünyanın 12'inci, Türkiye'nin ise tek ağ geçidi markası olarak Labris, gelecek her türlü sanal tehdide karşı, müşterilerine en uygun maliyetle en üst düzey güvenliği sunuyor.

Tan, şunları kaydediyor: "Öncelikle kurumlar bizim güvenlik ürünlerimizi tercih ettiklerinde sadece ihtiyaçları olan yazılım ve donanımı en düşük maliyetle alırken Common Criteria EAL4+ sertifikasına da sahip global arenada rekabet eden kaliteli, yüksek güvenlik sağlayan bir ağ güvenlik ürüne de sahip oluyorlar. Yerli bir teknoloji üreticisi olmamız, müşteriye yakın olmamızı ve yerel dinamikleri bilmemizi sağlayarak, KOBİ'lere yönelik, maliyeti uygun cihazlar geliştirebilmemizi sağlıyor. Ürünlerimiz tamamen "yüksek güvenlik, düşük maliyet" politikası temelinde üretilmektedir. Diğer ağ güvenliği markalarından farklı olarak, müşteriye ihtiyacı kadar özellik sağlamakta ve bu nedenle maliyet düşmektedir."

latıyor. Alıç, "Vodafone olarak KOBİ'lerin iletişim ihtiyaçlarını çok iyi anlıyoruz ve yenilikçi ürünlerle teknolojiyi, kendi iş süreçlerinde en etkin şekilde kullanmalarını sağlamak istiyoruz" diyor.

Vodafone İş Ortağı ile her ölçekteki kurumun iş yapış tarzlarını kolaylaştırarak iletişim maliyetlerini kontrol altında tuttuklarını paylaşan Alıç, "Kurumların ihtiyaçlarına cevap veren ve değer yaratan bu yeni programda, çok avantajlı tarifeler, yurtiçi fiyatlarıyla uluslararası görüşmeler yapma imkanı, bütün veri ve ses iletişimini tek elden sağlayan çözümler, avantajlı cihaz kampanyaları ve kurumsal müşterilere özel müşteri danışmanı yer alıyor" diye konuşuyor.



Elsys, KOBİ odaklı çalışıyor

Elsys, 2000 yılından itibaren, şirketlerin bilgi ve iletişim teknolojilerine ilişkin gereksinimlerini karşılamak üzere kurumsal yazılım çözümleri, mobil uygulamalar, hosting hizmetleri, sistem ve donanım entegrasyonu alanlarında hizmet sunuyor.

SAP uygulamalarında Türkiye’de en fazla proje deneyimine sahip olan Elsys’in 180 kişilik kadrosu bulunuyor. Türkiye’nin yanı sıra uluslararası arenada da projeler üstlenen Elsys, şirketlerin teknolojiye yararlanarak rekabet güçlerini artırmalarına destek oluyor.

İDEA’DAN sahagucu.com



İdea Teknoloji Çözümleri 2005 yılında Bahadır Onay ve Cüneyt Öksüz tarafından kuruldu. Firma, özellikle hızlı tüketim malları (FMCG), içecek ve tütün sektöründe yer alan müşterilerin ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla ana firmadan tüketiciye kadar olan tüm süreçleri ve fonksiyonları içeren yazılım, çözüm ve hizmetler sunuyor.

İdea Teknoloji Yönetici Ortağı Bahadır Onay, yazılım çözümlerinin tamamının VisionPlus adını verdiği bir platform altında yer aldığını açıklıyor. Onay, 2010 yılında bilişim sektöründe yüzde 15’in üzerinde bir büyüme öngördüklerini anlatıyor. İdea Teknoloji’nin büyüme beklentilerinin daha yüksek olduğunu paylaşan Onay, “2010 yılını 6 milyon dolar ciro ile tamamlamayı hedefliyoruz. Bu hedefimizin merkezinde kurumsal iş uygulamamız VisionPlus ve ilgili servisler yer alıyor” diye konuşuyor.

KOBİ’lerin bilişim maliyetini azaltacak bir dizi çalışmaya da imza attıklarını duyuran Onay, şu bilgileri veriyor: “Bu kapsamda İdea Teknoloji Çözümleri olarak Satış-dağıtım sistemlerinin otomasyonu konusunda Türkiye’nin en yenilikçi iş modelini sunan sahaucu.com’u 2008 yılı başında hayata geçirdik. Bugüne kadar sadece büyük ölçekli firmaların kullanabildiği satış-dağıtım otomasyonu çözümlerini küçük ölçekli firmalara, ilk yatırım maliyeti yaratmadan ve uçtan uca gerekli tüm servisleri içerecek şekilde sunan sahaucu.com pazardaki çok önemli bir boşluğu dolduruyor.”

Elsys Genel Müdürü Savaş Komban, Elsys’in, bugün 17 farklı sektörden 150’yi aşkın müşteriye hizmet verdiğini aktarıyor. KOBİ’lerin bilişim maliyetini azaltacak çözümlerini anlatan Komban, “Sektör ve ölçek bağımsız sunduğumuz kurumsal yazılım çözümlerimizle KOBİ pazarında daha da yaygınlaşmayı hedefliyoruz. Elsys, KOBİ’lerin üretimden finansa, satıştan insan kaynakları yönetimine, müşteri ilişkileri yönetiminden iş zekası/kurumsal karne’ye kadar tüm iş süreçlerini etkin, verimli ve günümüz teknolojilerinden yararlanarak yönetmelerini mümkün kılıyor. KOBİ’lere yönelik sunduğumuz Elsys Express çözümleri ile kurulumu kolay, hazır içeriği bulunan ve proje maliyetini azaltan hızlı ve garantili içerikler sunuyoruz” diye konuşuyor.



Netsis, yurtdışında hedef büyüttü

Netsis Genel Müdürü Timur Turgutlu, tamamı Türk mühendislerden oluşan ekibin geliştirdiği kurumsal yazılım çözümlerini bugüne kadar Türkiye’de ve yurtdışında 35 bini aşkın şirketle buluşturduklarını söylüyor. Ukrayna, Mısır ve İran’da ofisleri, Azerbaycan, Özbekistan ve Sudan’da ise distribütörlükleri bulunan Netsis, 2010 yılında Kuzey Afrika ve Suriye’ye yoğunlaşmaya hazırlanıyor.

Turgutlu, “Yurtdışında yaptığımız yatırımlar ile 2010 yılının başından bu yana dış pazarda yüzde 200 büyüme gösterdik. İç pazarda ise Eylül ayı itibarı ile büyüme hedefimiz olan yüzde 30’u da aşarak yüzde 40’ın üzerinde büyüme kaydettik” diyor.

Netsis olarak KOBİ’lerin teknolojiye alacakları güçle girişimcilik ruhlarını pekiştireceklerine inandıklarını söyleyen Turgutlu, “KOBİ’lerin beklentilerine uygun, iş süreçlerini bütünleşik yapıya taşımalarını destekleyen ve kurumsallaşma çalışmalarına yardımcı olan çözümler geliştirmeye devam ediyoruz. Artık şirketler daha kapsamlı ve yüksek maliyet getiren projeler yerine, İnternet üzerinden çalışan, veri depolama gibi hizmetleri de barındıran ‘cloud computing-bulut bilişimi’ ve ‘SAAS- hizmet olarak yazılım’ bir başka deyişle, yazılım ürün ve hizmetlerinin aylık bir bedel ödenerek kullanılması modelinde çözümlere yöneliyor. Bu sayede hem barındırma maliyeti hem de proje maliyetlerini azaltarak, daha pratik şekilde teknolojiye yatırım yapmaları mümkün oluyor” diye konuşuyor.



KOÇ.NET'TEN 75 BİN KOBİ'YE DESTEK



Koç.net, Türkiye'deki yerleşik olan ve tüm GSM operatörler ve önde gelen uluslararası telekom operatörleri ile ara bağlantılara sahip ve şu anda 18 ilde 38 POP (point of presence) noktası ile hizmet veriyor. Firma ayrıca yerel ağın paylaşımına açılması kapsamında 6 il, 92 santral sahasında kendi yatırımını gerçekleştirerek 2 milyon 650 bin aboneye kendi altyapısıyla hizmet verebilir durumda.

Koç.net Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Harun Tiftikçi, "Koç.net olarak Türkiye'nin lider alternatif telekomünikasyon operatörü olma hedefi doğrultusunda güçlendirdiğimiz altyapımız ile 2 bin 500'ün üzerinde büyük ölçekli şirket ve 75 bin KOBİ'yi kapsayan kurumsal müşterilere telefon ve veri hizmetlerini (erişim ve güvenlik hizmetleri, hosting ve ASP hizmetleri, kampüs çözümleri, multimedya hizmetleri ve telefon hizmetleri) birlikte sunuyoruz" diye konuşuyor.

Microsoft, KOBİ'ler için her yıl 6.5 milyar dolar harcıyor

KOBİ'lerden Sorumlu Microsoft Türkiye Genel Müdür Yardımcısı Münir Kundakçı, KOBİ'lerin sunucu kullanımına geçmeleri ve bunu alışkanlık haline getirmelerinin büyük fayda sağlayacağını söylüyor. Microsoft'un KOBİ'lere sunduğu hizmetleri hatırlatan Kundakçı, "KOBİ'lerimize çalışan verimliliğini yükselten, bilgi güvenliği ve enerji tasarrufu sağlayan çevre dostu Windows 7 işletim sistemimiz ile Office



2010 gibi temel verimlilik yazılımları sunuyoruz. Bilişim altyapısına ciddi bir organizasyon ruhu kazandıran Windows Server 2008 R2 sunucu işletim sistemimiz ise iletişim, paylaşım ve ortak çalışma platformlarını hayata geçirerek kurumsal ihtiyaçlara yanıt veriyor" diyor.

Kundakçı, Microsoft'un, kaynaklarının ve yatırımlarının önemli bir bölümünü KOBİ'lerin teknolojiyle tanışması için ayırdığını söylüyor. KOBİ pazarı için her yıl 6.5 milyar dolar harçayarak, 640 bin iş ortamından oluşan ekosistemi ile KOBİ'lere zengin ürünler ve uzmanlık sunduklarını dile getiren Kundakçı, "Microsoft ekosistemi aynı zamanda Türk bilişim sektörünün önemli bir kesimini temsil ediyor ve bu ekosistem üzerinden ekonomiye büyük katma değerler sunuyor" diye konuşuyor.

SAS'TAN, VERİ ENTEGRASYONU, ANALİTİK VE RAPORLAMA HİZMETİ



SAS, 1997'den bu yana Türkiye'de faaliyet gösteriyor. SAS Türkiye; bankacılık, sigortacılık ve telekomünikasyon başta olmak üzere, perakende, enerji, kamu, eğitim gibi farklı sektörlerde müşteri ilişkileri yönetimi, risk yönetimi ve iş analitiği gibi verimlilik artırıcı çözümler sunuyor. SAS Türkiye, 2009 yılında toplam yazılım gelirinde yüzde 49'luk büyüme oranı elde ederek ülke çapında ve sektörel alanda kaydedilen büyüme oranlarını aştı.

Türkiye'de de lider konumda olan SAS'ın 2010 yılı hedefi de yine bu büyüme oranlarına ulaşmak. SAS Türkiye Genel Müdürü Gökhan Nalbantoğlu, SAS'ın iş analitiği ve iş zekası konularındaki ürünlerinin büyük çoğunluğunun, sadece büyük çaplı firmalar tarafından değil, aynı zamanda küçük ve orta ölçekli firmalar tarafından da kullanıldığını aktarıyor. Nalbantoğlu, bu çözümlerden faydalanan kurumların verilerini analiz edebildiğini ve bu analizlerle daha hızlı ve etkin kararlar alabildiklerini aktarıyor.



Genetlab, yeni nesil sistemler geliştiriyor

Ar-Ge şirketi olan Genetlab, geliştirdiği yeni nesil kablosuz algılama ağları ve güvenlik sistemleriyle Türk savunma sanayisine katkıda bulunuyor. Alışan Grup çatısı altında faaliyet göstermekte olan Genetlab, kuruluşundan bugüne kadar üzerinde çalıştığı teknolojinin tüm bileşenlerini kendi uzman kadrosu ile tasarlamış ve geliştirmiş. Şirketin Ar-Ge faaliyetleri yürütmekte olduğu konular, kablosuz sensör ağları, telsiz haberleşme uygulamaları, güvenlik sistemleri ve endüstriyel otomasyon uygulamaları şeklinde.

Genetlab Genel Müdürü Burak Mengi, “Kuruluşumuzdan itibaren her sene şirketimiz yaklaşık yüzde 300 oranında büyüdü. Bu büyümeye paralel olarak 2010 ciro hedefimizi de 4 milyon TL olarak belirledik. Gelecek dönem hedeflerimize gelince biz özellikle ‘kablosuz duyurga ağları’ teknolojisini kullanarak yeni nesil sistemler geliştiren bir şirketiz. Öncelikle bu teknolojiye faaliyet gösteren şirketler arasında dünyada hatırı sayılır bir yere gelmek istiyoruz” diye konuşuyor.

Karel, PBX pazarında lider

Haberleşme elektroniği alanında faaliyet yürüten Karel, 1986 yılında kuruldu. Firma, PBX pazarında Türkiye’nin yanı sıra Ortadoğu ve Afrika bölgesinin de pazar lideri durumunda.

Karel Pazarlama Direktörü Nurşen Yıldırım, Türkiye’de kurdukları sistem sayısının 500 binin üzerinde olduğunu aktarıyor. Bugün Türkiye’deki kurumsal haberleşme trafiğinin yarısından fazlası Karel sistemleri üzerinden gerçekleşiyor. Yıldırım, Avrupa, Asya ve Afrika olmak üzere 20’den fazla ülkeye Karel markasıyla ürün ve teknoloji ihraç ettiklerini söylüyor.

Karel global bir teknoloji şirketi yapmak istediklerini dile getiren Yıldırım, “2010 yılının ilk altı ayındaki cironuz 50 milyon TL olarak gerçekleşti. İkinci yarıda cironun birinci yarıya oranla daha yüksek olacağını tahmin ediyoruz. 2010 yılı için ortalama yüzde 20’lik bir büyüme hedefi koymuştuk. Bu hedefe ulaşacağımızı düşünüyoruz” diye konuşuyor.



XEROX’TAN ÇOK FONKSİYONLU ÜRÜNLER

Xerox, 160 ülkede faaliyet gösteren dünyanın en büyük teknoloji firmalarından biri. Xerox Türkiye Ofis Grubu Pazarlama Müdürü Erhan Aslantürk, KOBİ’lerin ihtiyaçlarını göz önünde bulundurarak ürün ve hizmetler geliştirdiklerini paylaşıyor.

Aslantürk, şunları aktarıyor: “Hem şimdiki, hem de gelecekteki ihtiyaçlarına yönelik geliştirdiğimiz ürünlerimizi, KOBİ’lerin en az maliyetle en yüksek verimi alabileceği şekilde üretmeye gayret ediyoruz. En son teknolojilerle donatılmış, dayanıklı, yüksek performanslı, az enerji kullanan ve çevreyi duyarlı ürünlerimiz, KOBİ’lerin mevcut iş akışlarını modernize ederek iş yükünü azaltacak özellikler taşıyor. Örneğin, KOBİ’ler için tek fonksiyonlu birden fazla ürün kullanımı yerine, çok fonksiyonlu olarak nitelendirilen yazıcı, fotokopi, faks, tarayıcı fonksiyonlarına üzerinde barındıran ürünlerimiz mevcut. Bu ürünler sayesinde KOBİ’ler, hem verimliliklerini artırır hem de maliyetlerin düşürülmesini ve daha kolay kontrol edilmesini sağlar.”

Fujitsu ürünleri yüksek performans sağlıyor

Fujitsu Türkiye Teknoloji Satış Müdürü Burak Çetinay, KOBİ’lerin kurum-sallaşma sürecinde ve küresel rekabet ortamında kendilerine fazladan yük oluşturan çeşitli maliyet unsurlarıyla karşı karşıya olduklarını hatırlatarak, “Bu mücadelelerinde onlara mobil cihazlardan sunuculara, depolama ürünlerinden servis çözümlerine uzanan çok geniş bir yelpazede ürün ve hizmet sunuyoruz” diyor. Çetinay, her sektördeki KOBİ’lerin bilişim altyapı ihtiyaçlarını yerinde tespit ettiklerini belirterek, “PRIMERGY sunucu ailemiz ve ETERNUS veri depolama sistemlerimiz ölçeklenme becerileri, enerji tasarruf düzeyleri, ergonomik tasarımları ve yüksek performanslarıyla KOBİ’lerimizin tüm ihtiyaçlarını karşılıyor. Böylece büyürken ortaya çıkan yeni ihtiyaçlarını da anında karşılayarak küresel rekabet ortamında avantajlı olmalarını sağlıyoruz. Ölçeklenebilir PRIMERGY ailesi içinde yer alan PRIMERGY TX100 S2, uygun maliyeti ile KOBİ’lere önemli avantajlar sunuyor” açıklamasını yapıyor.





HALKBANK'TAN BİLİŞİM KOBİ'LERİNE KREDİ



Halkbank, 2009 yıl sonu itibarıyla kredilerini yüzde 25.6 oranında artırırken bankacılık sektörünün kredilerdeki artış oranı yüzde 6.9 düzeyinde kaldı. Bankanın kredilerdeki pazar payı yüzde 6.8'den yüzde 8.1 düzeyine ulaştı. 2010'un ilk yarısında ise toplam krediler 2009 yıl sonuna göre yüzde 18 artışla 37.5 milyar TL oldu. Kullandırılan kredilerden en

büyük payı KOBİ'ler aldı.

KOBİ ve esnaf kredilerini de içeren ticari krediler altı ay içinde yüzde 15.4 artış sergiledi. Halkbank Haziran 2010 itibarıyla ticari, sanayi ve fon kredileri kapsamında KOBİ'lere 13.7 milyar TL kredi kullandırıldı. İstihdam ve şubeleşme konularında ciddi bir atılım içinde olan banka, 2008 yıl sonunda 622 olan şube sayısını 2009'da 46 yeni şube açarak 668'e yükseltti. 2010 yılına da 30'u İstanbul'da olmak üzere 60 yeni şube açma hedefiyle girdi. Bankanın, farklı sektörlerle yönelik KOBİ'ler için hazırlanan 50'ye yakın kredili ürün çeşidi bulunuyor. KOBİ'ler için bilişim ve Ar-Ge'nin önemini bilen banka, ISO Kalite Belgesi Kredisi, Yazılım Geliştirme Kredisi gibi bu alana özel kredi çeşitlerinin yanı sıra tüm Ar-Ge projelerine özel olarak proje bazında destek veriyor.

Helyum Bilişim'den yeni ürün atağı



En hızlı büyüyen bilişim firması Helyum Bilişim Hizmetleri, piyasaya sunacağı Bloxx İçerik Filtreleme, SurGATE Mail Güvenliği ve Infowatch DLP Çözümleri ile rekabeti zorlamaya hazırlanıyor. Helyum Pazarlama Müdürü Neslihan Aksun, İstanbul'da küçük bir ofiste dört yıl önce kurulan Helyum Bilişim Hizmetleri'nin hızlı bir büyüme sürecine girdiğini

ve 2007'den bu yana yenileme lisansları dahil bireysel ve kurumsalda 1 milyon kullanıcıya Kaspersky ürünlerini sunduklarını duyuruyor.

Kaspersky'nin bireyselde tek kurumsalda ise iki distribütöründen biri olan Helyum, asıl büyümesini ise bu yıl bekliyor. Zira firmanın küresel kriz dönemi olan 2009'da 8 milyon TL olan cirosunun bu yıl yeni ürünlerin de etkisiyle 15 milyon TL'ye çıkması bekleniyor.

Aksun, "İnternet güvenliği konusunda uzmanlaşan şirketimiz, Kaspersky ürünlerinin yanı sıra yeni ürünlerle de müşteri sayısını artıracak. İngiltere'den Bloxx İçerik Filtreleme, Türkiye'den SurGATE Mail Güvenliği ve yine Rusya'dan Infowatch DLP çözümleri gibi yeni ürünleri piyasaya süreceğiz. Hedef kitlemizde kullanıcı sınırlaması olmadan tüm KOBİ'leri hedefliyoruz" diyor.

Kendi dağıtım kanalıyla müşteriye ulaşan Helyum Bilişim'in İstanbul dışında Ankara, İzmir ve Trabzon'da bölge ofisleri bulunuyor.

Aksun, yeni dönemle birlikte Kıbrıs ve Antalya'ya bölge ofisi açacaklarını duyuruyor. Aksun, "Dağıtım ağıımızı tüm Türkiye'de güçlendirerek hiçbir şekilde anlaşmalı teknoloji iş ortakları kanalı ve anlaşmalı mağaza zincirleri dışındaki kurum ve bireylere satış yapmama kararındayız" diye konuşuyor.

KOÇSİSTEM, KOBİ'LERİN MALİYETLERİNİ KONTROL ALTINDA TUTUYOR

Müşterilerinin bilgi teknolojisi çözümlerine ilişkin ihtiyaç ve beklentilerini karşılayan Koç Sistem, 2010 yılı Temmuz sonu itibarıyla, 213 milyon TL ciro elde etti. Bu rakam, geçen senenin aynı dönemine göre yüzde 50'nin üzerinde bir büyümeyi ifade ediyor. KoçSistem Müşteri İlişkileri Grup Yöneticisi Aslıhan Güreşçier, ülke ekonomisinde son derece önemli yer tutan KOBİ'lerde, yöneticilerin büyük bir kısmının şirketlerindeki teknolojik altyapıya güvenmediğini gördüklerini söylüyor.

KoçSistem olarak, KOBİ'lerin hem genel iş süreçleri hem de bilgi teknolojileri kullanımına ilişkin maliyetlerini azaltmak ve verimliliklerini artırmak için çeşitli çözüm ve hizmetler sunduklarını dile getiren Güreşçier, KoçSistem Veri Merkezi Hizmetleri ile KOBİ'ler maliyetlerini kontrol altında tuttuklarını dile getiriyor.



Medyasoft, kurumsal çözümlerle büyüyor



Dünya üzerinde önde gelen yazılım markalarını bir araya getiren Medyasoft, yazılım satışının yanı sıra verdiği eğitimler ve yeni distribütörlük anlaşmaları ile 2010 yılındaki büyüme hedefini yüzde 60 olarak belirledi. 2009'u 35 milyon lira ciroyla kapatan Medyasoft, kurumsal çözümlerle büyüyerek 2010 yılında da 60 milyon, 2011 yılında ise 100 milyon lira ciro hedefliyor.

Medyasoft Genel Müdürü Doğu Papuççuoğlu, Medyasoft'un sağladığı birçok çözüm bulunduğunu ama IBM Tivoli Storage ve Adobe Connect ürünlerinin daha önde geldiğini söylüyor. Papuççuoğlu, "IBM Tivoli Depolama Yöneticisi FastBack, firmalar için kritik Windows ve Linux sunucuları için veri merkezlerinde, uzaktaki ofislerde ve küçük ve orta boyutlu firmalarda daha akıllı bir veri koruma ve neredeyse anlık geri kurtarma yazılım çözümüdür. Adobe connect ise çevrimiçi iletişim ve eğitim imkanları sunan bir platform. Eğitim ve toplantıların çok büyük bir bölümü Adobe Connect üzerinden yapılarak eğitim maliyetleri azaltılabilir" diye konuşuyor.

Index, tüm ürünlerinde KOBİ'leri hedefliyor



1989 yılından beri Türk bilişim sektöründe faaliyet gösteren Index, Türkiye genelindeki bilgisayar firmalarına, ihtiyaç duydukları tüm ürünleri temin ediyor. Index Grup çatısı altında Index, Datagate, Despec, Neteks, Neotech ve Teklos adlı şirketler yer alıyor. Index'in sahip olduğu iştirak şirketleriyle birlikte, Index Grup 2009 yılı sonu itibarıyla 1 milyar dolarının üstünde bir ciro gerçekleştirdi.

Index Grup CEO'su Erol Bilecik, ürün kalemlerinin neredeyse tamamın KOBİ'lerin bilişim ürünleri olarak kullanabilecekleri ve verimliliklerini yüzde 100 arttırabilecekleri nitelikte olduğunu paylaşıyor. Bilecik, "Bizce Türkiye'nin en



BİLGİTAŞ, DOKÜMAN YÖNETİM HİZMETİ DE VERİYOR

Japon Kyocera Mita şirketinin Türkiye yetkili distribütörü Bilgitaş, müşterilerine dijital çok fonksiyonlu fotokopiler, lazer yazıcılar, geniş format yazıcılar, döküman üretim sistemleri, dijital renkli baskı makineleri, yazılım ürünleriyle hizmet sunuyor.

Bilgitaş Pazarlama ve İş Geliştirme Koordinatörü Türkay Terzibil, Bilgitaş'ın 2010 yılı hedeflerinden birinin 2008 yılı ciro seviyesini yakalamak olduğunu söylüyor. 2010 yılının ilk altı aylık finansal verilerine bakıldığında bu hedefin gerçekleşeceğini öngören Terzibil, "Diğer bir hedefimiz de Kyocera TASKalfa renkli ürün ailesi ile hızla büyüyen renkli MFP pazarındaki payımızı arttırarak liderliğimizi pekiştirmektir. Günümüzde artık sadece ürün satmak tek başına yeterli olmaktan çıkmıştır, sattığınız ürün ile beraber hizmet satabilmek önemli hale gelmiştir. Bu açıdan Bilgitaş dökümantasyon sektöründe sadece makine satışı yapmayıp, aynı zamanda makineleriyle beraber müşterilerine maliyetlerini azaltan, verimliliklerini arttıran Döküman Hizmetleri Yönetimi servisleri sunmaktadır" diye konuşuyor.

önemli ilk 5 konusu içinde KOBİ'lerin ülkemiz ekonomisinde daha etkin rol alması söz konusudur. Gelişmiş birçok ülkede, KOBİ'lerin toplam ekonomik pastadan daha fazla pay aldığını imrenerek izlemekteyiz. Bu durumun çıktısı olarak da ilgili ülkelerde genel işleyişin daha kaliteli devam etmekte olduğunu gözlemliyoruz. Bu noktada, KOBİ'lerin etkinliklerini, verimlilikleri, rekabetlerini ve büyümelerine en fazla yardımcı olacak yatay aracın Bilişim Teknolojileri olduğuna inanıyoruz" diye konuşuyor.



BORDRONUZU DATASSİST HAZIRLASIN!

Yaklaşık 10 yıldır internet odaklı teknolojilere dayalı olarak faaliyet gösteren Datassist, web tabanlı yenilikçi teknolojilerle dikkatleri çekiyor. Hızla gelişen ve değişen insan kaynakları sektörünün, yenilikçi ve yaratıcı çözümler sunan outsourcing firmalarına olan ihtiyacını karşılamak üzere faaliyet yürüten Datassist, yalnızca bordro servisi sunmaya odaklanmış tek outsourcing şirketi. Datassist Sistem İnsan Kaynakları Veri İşleme Hizmetleri Bilgi Teknolojileri ve İş Geliştirme Müdürü Ozan Gürler, “Hedefimiz, gelişen iş dünyası bakış açlarına uygun olarak, gerçek kaynağın insan olduğu düşüncesini ölçü almak, sunduğumuz bordro ve istihdam servisleri yolu ile müşterilerimize zaman, enerji ve rekabet gücü kazandırmaktır” diyor.

1999 yılından bu yana işletmelere bordro servisi sunan Datassist, TÜBİTAK’ın desteğiyle geliştirdiği bordroNet Pro hizmetiyle de dikkatleri çekiyor. Gürler, “Şirketimizin IT grubu tarafından geliştirilen BordroNET Pro, bordro hizmetimize yeni bir soluk katıyor. Yazılım hizmetimiz; daha hızlı, daha esnek, daha kaliteli hizmetler sunulmasını olanaklı kılıyor. Personel uygulamalarını tümü ile software uygulamalarına aktarmayı mümkün kılan bordroNET Pro, bünyesinde bir dizi avantajı barındırıyor” diye konuşuyor. Gürler, kendilerinden bodro hizmeti alan yaklaşık 90 şirket ve 10 bine yakın kişi olduğunu aktarıyor. Datassist Satış Müdürü Öznur Yamaç ise Datassist olarak bodronun yanı sıra mobil imza alanında hizmet verdiklerini paylaşıyor. Yamaç, mobil imzanın birçok şirket tarafından kullanılmasına başladığını, kağıt israfını önleme ve güvenlik gibi nedenlerle mobil imzanın Türkiye’de yaygınlaştığını aktarıyor.



Innova’dan KOBİ’lere fırsat

Innova İş Çözümleri, 1999’dan bugüne başta telekomünikasyon olmak üzere finans, üretim, kamu ve hizmet sektörlerindeki kuruluşlara platform bağımsız çözümler sunuyor. Innova İş Çözümleri Grup Yöneticisi Feyza Narlı Güleç, ISO 9001:2000 sertifikasıyla ürettikleri çözümleri şimdiye kadar 18 ülkeye ihraç etmeyi başardıklarını söylüyor.

2007 yılında Türk Telekom grup şirketleri bünyesine dahil olan firmanın İstanbul, Ankara ve Dubai’de ana ofisleri, İzmir, Antalya, Adana ve Erzurum da ise destek ofisleri bulunuyor. Innova’nın KOBİ maliyetlerini azaltacak çözümleri bulunduğunu aktaran Güleç, şunları kaydediyor: “KOBİ’lerin bilişim maliyetlerini azaltarak verimliliklerini artırmaya yönelik Ekspres ERP adını verdiğimiz ürün, ERP yatırımını, maliyet, iş modelleri ve süre yönüyle standart bir yapıda sağlamayı amaçlıyor. Ekspres şekilde uygulamaya geçirilebilen bu çözümümüz kurumlara önemli avantajlar sağlıyor. Sadece haftalar içerisinde çok daha uygun maliyetlerle kullanıma alınabilecek ekspres ERP sistemi ile KOBİ’ler yeni nesil bir iş modeline uyum sağlayabiliyor.”

Sybase, KOBİ’lerin performansını artırıyor

Sybase, kurumsal ve mobil yazılım alanında sektör lideri. 25 yıldır özellikle verinin yönetimi, analizi ve mobilize edilmesi konularında çalışmalar yapan teknoloji firması,

1984 yılında Amerika’da kuruldu. Şu anda pazar lideri olarak 60 ülkede 40 binden fazla kurumsal firmaya, 4 binin üzerinde personeli ile hizmet veren Sybase, 1993 yılından bu yana da Türk firmaları için Türkiye ofisi ile hizmet veriyor. Veritabanı, veriambarı, modelleme ve mobil çözümleri ile orta ve büyük ölçekli işletmelere çözümler sunan Sybase, Türkiye’de de finanstan telekoma, kamudan lojistikte kadar bir çok sektörde faaliyet gösteriyor. Ayrıca farklı sektörlerde hizmet veren iş ortakları aracılığı ile bir çok yazılımın altında Sybase çözümleri yer alıyor.

Sybase Pazarlama ve İş Geliştirme Müdürü Öznur Tekiner, “Sybase mobil veritabanı üzerinde tekstil sektörüne özel olarak MRP ve ERP çözümleri geliştiren AkdataSoft’u bu alanda örnekleyebiliriz” diyor. Gün geçtikçe KOBİ’lerin, verinin saklanması, yönetilmesi ve analizinin değerini daha net fark ettiklerini belirten Tekiner, “KOBİ’lerin iş performanslarını arttıracakları, verilerini daha iyi yöneterek kayıpları sıfıra indirecekleri bir teknoloji sunuyoruz” diye konuşuyor.



TURKNET'TEN İLETİŞİMDE AVANTAJ



1996 yılında kurulan ve Türkiye'nin en güçlü bağımsız yeni nesil telekom operatörü olan TurkNet, kurumsal telekom pazarında binlerce işletmeye telefon, toplu internet, IP MPLS VPN (özel sanal ağ), veri merkezi ve barındırma hizmetleri sunuyor. Bireysel telekom pazarında ise TurkNet ADSL internet erişim hizmeti ve 1095 ucuz telefon

görüşme hizmetleriyle iddialarını sürdürüyor.

TurkNet Ürün Yönetimi ve Pazarlama Direktörü Rana Karaküçük Özenç, TurkNet olarak KOBİ'lere yönelik sundukları telekom hizmetlerini şöyle aktarıyor: "TurkNet sabit telefon hizmeti tüm kullanıcılarına, şehir içi görüşmelerinde yüzde 28, şehirlerarasında yüzde 31, GSM aramalarında yüzde 46 ve uluslararası aramalarda ise yüzde 58'e varan indirimler sunuyor. Dileyen herkes bu hizmetimize tek bir dilekçe ile geçebiliyor ve mevcut sabit hattı üzerinden, ek bir cihaza gerek duymadan ve ek bir sabit ücret ödmeden bu avantajlı hizmetten faydalanabiliyor."

Temel Teknoloji'den KOBİ'lere destek

ERP konusunda 1994'ten bu yana yüzlerce firmaya hizmet vermiş bir ekip tarafından 2009 yılında kurulan Temel Teknoloji, kurumsallaşma ve yeniden yapılanma konusunda danışmanlık ve proje hizmetlerinin yanı sıra yazılım ürünleri geliştiriyor.

Esas olarak ERP entegrasyonu ve sürekli iyileştirme konu başlığı altında çalışmakta olan Temel Teknoloji'nin uzmanlık alanlarını; ERP sistemlerinin hayata geçirilişi, barkod otomasyonu, otomotiv yan sanayi, tedarik zinciri yönetimi, stok ve depo yönetimi, bilgisayar ortamında maliyet, bakım planlama ve verimlilik ölçümlerine gibi konuları oluşturuyor.

Temel Teknoloji Genel Müdürü Cengiz Pak, "Temel Teknoloji, yazılım ve danışmanlık uygulamalarını farklı sektörlerde bulunan konusunda lider firmalarda uyarlamakta ve sürekli geliştirmektedir. Müşterilerimizin istek ve ihtiyaçları danışmanlık ve uygulama ekibimiz tarafından öncelikle değerlendirilir. Yazılım ve geliştirme ekibimiz hem dünyadaki ge-



lişmeleri izlemekte hem de danışmanlık ve uygulama ekibinden gelen değerlendirmeleri dikkate alarak çalışmalarını sürdürmektedir. Yazılımımızı ve uygulamalarımızı sürekli geliştirerek müşterilerimize en doğru, en verimli, en hızlı ve en ekonomik çözümleri sunmaya çalışıyoruz" diye konuşuyor.

2010 yılı içinde Freedom ERP yazılımı ve beraberinde uygulama metodlarını yenileyen firmanın çalışmalarının büyük kısmı KOBİ'lerle gerçekleşiyor. Pak, şu bilgileri veriyor: "Bir şirket ile sadece stok kayıt doğruluğu için çalışabildiğimiz gibi 'ERP projesi ve yeniden yapılanma' eksenlerinde de işbirliği yapıyoruz. KOBİ'ler için eğitim faaliyetlerimizde var, bunun için 12 farklı eğitim başlığı altında üretim sisteminin organizasyonundan stratejik planlama aşamasına kadar farklı konuları işleyebiliyoruz." Pak, yazılım konusunda da KOBİ'lerin hem çok ucuza elde edebilecekleri hem de çok hızlı devreye alabilecekleri uygulamalar hazırladıklarını da paylaşıyor.

Kont, ürünlerini ISAF Fuarı'nda sektör ile buluşturdu

Kont Güvenlik Teknolojileri, güvenlik teknolojileri alanındaki geniş ürün yelpazesini, 23 ile 26 Eylül tarihleri arasında İstanbul (DTM) Fuar Merkezi'nde düzenlenen ISAF Fuarı'nda sektör ile buluşturdu. ISAF Fuarı'nda, Samsung, Crea, Smartsec ve yeni iş ortağı Bosch'un ürünlerinin tanıtımını gerçekleştiren Kont Güvenlik Teknolojileri, güçlü alt yapısı, geniş ürün çeşitliliği ve yaygın hizmet ağı ile güvenlik teknolojileri sektöründe hızla ilerlemeye devam ediyor. Kont Güvenlik Teknolojileri Satış Müdürü Ercan Tekyıldız, 2008 yılında Samsung Techwin ile birlikte adım attıkları güvenlik sektöründe yeni iş ortaklıkları ile hızla büyümeye devam ettiklerini belirtiyor.

Üst segment markaları arasına BOSCH markasının CCTV ve IP ürünlerini de kattıklarını kaydeden Ercan Tekyıldız, "ISAF Fuarı'nda, ilk defa yeni iş ortağımız BOSCH'un ürünlerini sergiledik. BOSCH, dünyada güvenlik teknolojileri ve CCTV konusunda üst sıralarda yer alan güçlü bir marka. BOSCH ile iş ortaklığımızın portföyümüze çeşitlilik anlamında büyük katkı sağlayacağını düşünüyoruz. Kont Güvenlik Teknolojileri'nin ürün portföyünü ekonomik segmentte SMARTSEC, orta ve üst segmentte CREA, üst segmentte ise SAMSUNG ve BOSCH olarak konumlandırdık. Bu markalara ait kamera, lens, montaj ayağı, muhafaza, kayıt üniteleri, monitörler ve aksesuarlardan oluşan bir ürün portföyüne sahibiz. Hem analog hem de IP sistemlerden oluşan ürünlerimizi teknolojiyi takip ederek sürekli yeniliyoruz" diye konuşuyor.



Assan Alüminyum, AXIS çözümleriyle verimliliğini artırdı



Assan Alüminyum Bilgi Sistemleri Müdürü Köksal Küçükada, Assan Alüminyum, Assan Bilişim, AXIS ve Microsoft işbirliğiyle geliştirdikleri ERA Projesi ile Assan Alümin-

yum'un tüm temel süreçlerini, fonksiyonlarını, karar destek sistemlerini, lokasyonlar ve şirket bazında, tam entegre şekilde kapsayacak ve sürekli gelişimi destekleyecek bir Kurumsal Kaynak Planlama (ERP) sisteminin kurulmasını hedeflediklerini söylüyor. 45 kişilik proje ekibi, bilişim teknolojileri dışındaki departmanlardan tam zamanlı 7 yönetici, üst yönetimin tam desteği ve güveni ile ERP seçiminden başlayarak tüm proje aşamalarına tüm çalışanların katılımı ve onayıyla projeyi yürüttüklerini belirten Küçükada, 1,5 yıl önce başlattıkları ERA Projesi ile mevcut kazanımlarını şöyle sıralıyor: "Assan Alüminyum'un tüm süreçleri için uçtan uca çözüm, V Tipi üretim ve özellik yapısına uygun entegre üretim çözümü (ISV), tüm modüller arası tam entegrasyon, Entegre LME Yönetimi, Proje ve Yatırım Yönetimi, Dövizli Muhasebe, Nakit Akışı, Risk Yönetimi, Aktive Bazlı Maliyetlendirme (ABC), Kalite Planları ve Yönetimi."

Özellikle yassı alüminyum sektöründe faaliyet gösterdiklerini ve sektör lideri olduklarını ifade eden Küçükada, Tuzla ve Dilovası'nda 2 lokasyonları bulunduğunu kaydediyor. Kibar Holding'e bağlı Assan Alüminyum'un 60 ülkeye ihracat yaptığını ve 2012 yılında 230 bin ton yassı alüminyum üretme hedefi bulunduğunu açıklayan Küçükada, ERP yolculuğunda AXIS'in kendilerine çok yardımcı olduğunun altını çiziyor. Proje konusunda AXIS'le çalışmayı seçme-

lerini sağlayan en büyük kriterlerden birisinin üretim modülü olduğunu aktaran Küçükada, "Biz zaten üretici firmayız, ERP'de her yeri üretim modülüyle beslememiz gerekiyordu. Projenin en kritik noktası buydu. Bizim geliştirdiğimiz üretim modülünün, tamamen AXAPTA'nın (Microsoft Dynamics AX ERP yazılımı) modülleriyle çalışabilir hale gelmesi çok önemliydi. AXIS'in bilgi ve tecrübesiyle bunu çok iyi aştığımızı düşünüyorum" diyor.

Assan Bilişim A.Ş. Yazılım Yöneticisi Hüseyin Bayraktar ise her süreçte maliyet hesaplaması yapabildiklerini ve satılan her ürünün 50 kırımda maliyetini bildiklerini belirterek, "Tüm süreçlerimizi entegre bir şekilde yönetebiliyoruz. Üretim de her adım da anlık ve online takip edilebiliyor. Ayrıca İş Zekası çözümü olarak kullanılan Qlikview, sistemdeki verilerimizi analiz ve rapor etmemizi sağlıyor. Eylül 2008'de başlayan projeyi, 1 Ocak 2010'da devreye aldık" diyor. Bayraktar, bu projenin Kibar Holding bünyesindeki diğer şirketlerde de uyarlanabilir olmasının düşünüldüğünü açıklıyor.

AXIS Satış ve Pazarlama Direktörü Üstün Uçtum da tamamen üretim odaklı bir çalışma gerçekleştirdiklerini söylüyor. Uçtum, "Assan Bilişim'in zaten çok ciddi bir know-how'ı vardı. Yaklaşık 3 yıldır proje üzerinde çalışıyoruz. AXIS olarak Microsoft'un Türkiye'deki en eski AXAPTA danışmanlarından birisiyiz. Assan Alüminyum hiçbir zaman buna IT projesi olarak bakmadı; bu şirketin projesiydi. Burada şirketin geleceğini çiziyorsunuz, projede üst düzey yöneticilerin desteği bize proje boyunca oldukça yardımcı oldu. AXAPTA'nın da açık kaynak kodlu ve üzerinde yazılım geliştirilebilen bir uygulama olmasından dolayı işimiz daha da kolaylaştı" diye konuşuyor.