

AR-GE MERKEZİNİN ODAKLANDIĞI BAŞLIKLAR NELER?

İstanbul Üsküdar'da Ar-Ge merkezimiz, ayrıca Sivas'ta da ofisimiz var. Orada Cumhuriyet Üniversitesi ile ciddi işbirliğimiz var ve ders de veriyoruz. Ar-Ge merkezimizde ise halen İTÜ ile büyük veri odaklı bir TÜBİTAK projesi yapıyoruz. Yılın sonunda TÜBİTAK onaylı projelerimizin sayısı 6'ya ulaşacak. Avrupa Birliği (AB) Horizon 2020 kapsamında Portekiz ile çalışmalar kapsamında oraya bir arkadaşımızı gönderiyoruz. SAP

ve SAP-dışı çalışmalar arasında Ar-Ge'nin sonu yok. Dijital yayıncılık platformumuz GalePress'i ayrı bir şirket olarak konumlandıracağız. Çünkü kendi Ar-Ge'mizden çıkan, bizim lisansladığımız, bulut ve yönetilen hizmetler mantığıyla sunduğumuz bu yapının halihazırda 80'in üzerinde müşterisi var. Bu çözümün önümüzdeki dönemde Avrupa ve ABD'de satılması da önemli referans değer olacak.

UNITED VARS YAPISINDA 2016 PLANLARI NASIL ŞEKİLLENİYOR?

Küresel partner açıklaması yeni yapıldı ama her geçen gün gelişim var. Mesela 2015'te bazı yabancı iş ortaklarımızın küresel projelerinin Türkiye operasyonlarını gerçekleştirdik ve gerçekleştirmeye devam ediyoruz. Çok daha entegre bir yapı haline gelindi. Bu yapı olmadan dahi biz yılda minimum 2-3 uluslararası projede yer alıyorduk. Ama

artık SAP'nin kabul ettiği bir yapı var. Bu yıl profesyonel kadro oluşumu ile beraber önümüzdeki dönemlerde global projelerde, diğer 9 global partner gibi daha iç içe bir yapı olacak. Çünkü profesyonel ekibin belli hedefleri var. Bütün şirketlerin birbiri ile daha entegre olacağını, daha fazla projenin ortaya çıkacağını gözlemliyorum.

Uzmanlık, birleşerek büyük bir güç yarattı



Handan Aybars

Bu yapının sağladığı bilgi ve deneyim transferinin önemine işaret eden Detaysoft Genel Müdürü

Alkin Aksoy, kendi Ar-Ge çözümlerinden biri olan dijital yayıncılık platformu GalePress'in de potansiyeline dikkat çekti. Alkin Aksoy, 2015 yılını ve 2016 yılı planlarını bu eksende paylaştı:

■ United VARS nedir ve ne kadar zamandır bu yapıda yer alıyorsunuz?

Kendi rüştünü ispat eden iş ortakları birleşerek SAP'nin yeni partneri olduk. Biz aslında üç yıldır United VARS topluluğunun üyesiyiz. SAP'nin 9 küresel iş ortağının yanında, her ülkede iş ortakları vardır. United VARS da federe bir yapıyla, yani SAP'nin diğer küresel iş ortakları gibi tek isim altında olan değil, her ülkenin önde gelen parterlerinin kurduğu bir organizasyon. SAP gibi büyük bir şirkette iş ortaklığı modelinin bu şekilde farklı bir yapıya bürünmesi fazla rastlanan bir olay değil. United VARS, 70'ten fazla ülkede operasyon gerçekleştiren 35'in üstünde partnerden oluşuyor ve bu sayı sürekli artıyor. Her ülkenin bir temsilcisi oluyor. Organik bir bağdan ziyade, federe bağ var. United VARS yapısına Genel Müdür atadık. Yani profesyonel yönetim var ve United VARS kimliğiyle SAP ile küresel bir anlaşma imzalandı. SAP'de 10'ncu global partner olarak yer alındı. Her ülkede ismi aynı olan diğer 9 partnerden farklı olarak, bu yapıda ilgili ülkedeki şirketin ismi, örneğin 'Detaysoft - Member of United VARS' şeklinde öne çıkıyor. Bu yapı ile taraflar arasında bilgi ve deneyim transferi oluyor. Giderek daha iç içe bir bağ

Üyesi olunan United VARS topluluğunun, SAP'nin 10'uncu küresel partneri olması, Detaysoft'un yurtdışı operasyonlarının daha da artmasını sağlayacak.

halini alan federe yapıyla, her ülkedeki statüsü kendi ismiyle devam eden, 'Member of United VARS' titrini alan, her biri SAP'nin yetkin birer iş ortağından oluşan güçlü ağ söz konusu.

■ Bu oluşumu SAP nasıl karşıladı?

United VARS yönetim kurulunda SAP'den de küresel bazda üst düzey bir isim bulunuyor. Onlar bu konuyu çok destekliyor. Diğer 9 partnerin her biri alanında büyük ve 10'uncu olarak bizi kabul etmeleri, onlar için de çok önemli ve küresel anlamda onların diğer 9 iş ortağının gücünde bir yapı ortaya çıktı.

■ United VARS bünyesinde yer almanın kriterleri neler?

O ülkede büyüklük ve yapılan iş, satış hacmi gibi kriterler ışığında önde gelen SAP iş ortaklarından biri olmalısınız. United VARS bu konuda seçim yaparken SAP'ye de soruyor. Biz de SAP iş ortaklarından oluşan United VARS olarak bazı taahhütler veriyoruz. Örneğin United VARS olarak 'yıllık şu kadar milyon avro satış yapacak bu organizasyon' dediğiniz zaman, bu United VARS yapısını oluşturan şirketler için bir görev demek. Sonuçta bu federe yapının belli bir hacim oluşturması gerekiyor ki, küresel partner statüsünde kalabilsin. İş hacmi, bilgi birikimi gibi birçok parametre var ve United VARS da SAP'ye bunu taahhüt ediyorsa, kapsamdaki tüm ülkelerdeki tüm iş ortaklarının belli seviyede

yetkinliğinin olması, belli bir hacim yaratabilmesi şart. 10'uncu küresel iş ortağı olarak özerk bir yapıyız ve iş ortakları arasında şöyle bir taahhüdümüz var: Herhangi bir United VARS iş ortağı bir ülkede bir proje gerçekleştirecekse, o ülkenin United VARS partnerinden destek almak zorunda. Yani bizler kendi şirket isimlerimizle beraber bu yapının üyesiyiz ve bir ülkeye gittiğimiz zaman ilk önce bu United VARS iş ortağı ile konuşmadan adım atmıyoruz. Bu United VARS anayasası 'olmazsa olmaz'. Bu sayede SAP üst yönetimi de yapıyı sonuna kadar destekliyor.

■ Detaysoft için 2015 yılı nasıl geçti?

Yine yüzde 20 üstünde bir büyüme gerçekleştireceğiz. Artık BT yatırımları bir gereklilik ve vazgeçilmez haline geldi. Tüm iş süreçleri artık BT'ye doğrudan bağlı. Ayrıca verimlilik öyle önemli bir noktaya geldi ki, artık kâr marjları yüzde 80'ler değil, yüzde 10'larda ve bu kâr marjını verimlilikle yakalama noktasında BT yatırımları devam ediyor. PaaS, SaaS ve büyük veri çözümleri SAP ekosisteminde çok daha öncelere dayanmakla beraber, biz Türkiye'de 3 yıl önce bu yatırımı yapmaya başladık ve bulut çözümlerinde, büyük veri odaklı çalışmalarda Türkiye'de en yetkin ekibiz. Kurumsal hayatta danışmanlığın öneminin de giderek anlaşıldığını görüyoruz. Burası Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'ndan onaylı bir Ar-Ge merkezi. Esas gelirimiz SAP odaklı olmakla beraber, Ar-Ge merkezi tarafında hem TÜBİTAK



Detaysoft Genel Müdürü
Alkin Aksoy

projeleri yapıyoruz, hem üniversitelerle işbirliklerimiz, hem satışını yaptığımız kendi çözümlerimiz var.

■ Öncelikleriniz neler?

SAP ve SAP-dışı çalışmalarımız var. Amiral gemisi SAP. SAP-dışı çalışmalarda ise yüzde 100 kendi ürünlerimizle hem Türkiye hem küresel anlamda pazarda yer alıyoruz. Dijital yayıncılık platformumuz GalePress ön planda. Bu tamamen bulut olarak sunulan bir yapı. Yönetilen hizmet mantığıyla da bazı müşterilerimize bu desteği veriyoruz. SAP tarafında bulut bilişim ve büyük veri konularında yetkin bir ekibiz. Lansmanı geçen yıl yapılan SAP S/4HANA ile beraber ciddi dönüşüm projeleri var önümüzdeki dönemde. Zaten 2-3 yıldır bunun hazırlığını ve bulut, büyük veri odaklı yatırımları yapıyoruz. Hatta bu konuda belli projeleri yapıp kullanıma geçirdik. Bulutta 20'ye yakın proje gerçekleştirdik ve birkaç projemiz canlıya geçecek. Dolayısıyla süreç anlamında bu dönüşümü kendi içimizde teknik yetkinlik anlamında

tamamladık. Bu bizim için kritik bir konu. Önümüzdeki süreçte önceliğimiz bu olacak. Dış kaynak hizmeti de önemli. Bu konuda hizmet sunduğumuz önemli holdingler var. Bu başlıklar, önümüzdeki dönemde daha kritik konular olacak.

■ Yani konu sadece satış değil, hizmetin yükselişini de yaşıyoruz.

Kesinlikle. Hizmetin önemi daha iyi anlaşılırken, kapsamı da çok gelişti. Burada bozulunca teknik servisini arayacağınız bir çamaşır makinası yok. Sürekli ve bütünüyle ayakta olan bir yapı olması gerekirken, müşteri tarafındaki bu kaynakları tutmak da bir problem. Çünkü BT ekipleri sık değişiyor, yeni kadrolar konumlandırmak zor oluyor. Müşterinin dış kaynak hizmet kullanımını daha çok tercih etmesine yönelik beklentimiz bundan kaynaklanıyor ve bunun işaretlerini gözlemliyoruz. Bu nedenle hem SLA tarafı, hem bulut ve büyük veri gibi yeni teknolojiler var. Uzun yıllardır yaptığımız iş zekası çalışmalarını ise artık 'yeni' görmüyorum. Bu alanda yıllardır en büyük bütçeli çalışmaları yapan ekibiz. Bu başlık oldukça olgunlaştı. Yaklaşık 300 kişilik ekibimizle sürekli yatırım yapıyoruz. Büyük veri ve bulut ise Türkiye için nispeten yeni.

■ 2016 yılına yönelik hedef ve öncelikleriniz neler?

Hep 3-5 yıllık projeksiyonlar dahilinde ilerliyoruz. 15 yılı aşkın zamandır ortalama yüzde 30 büyüyen bir organizasyonuz. Önümüzdeki 5 yılda da bu ortalamayı, yani yüzde 25-30 bandını korumak istiyoruz. Dönüşüm projeleri, yeni teknolojiler gibi başlıklarda ciddi bir pazar olduğunu düşünüyoruz.