



Ekrem Uçman

Türkiye'de çeşitli alanlarda faaliyet gösteren CDT'nin Bilgi Teknolojileri Genel Müdürü Alpay Göğüş ile sundukları ürün ve çözümler, Türkiye pazarı ve gelecek planları ile ilgili konuştuk. Özellikle elektronik, telekomünikasyon, savunma, otomotiv, uzay, uçak ve üretim sektörlerine odaklandıklarını belirten Göğüş bize çeşitli bilgiler verdi.

■ Şirketler, kendi yapılarıyla en uyumlu olan çözümleri ve hizmetleri kullanmayı tercih ediyorlar. CDT olarak çözüm ve hizmetlerini şirketlerle nasıl buluşturuyorsunuz?

"Yazılımlarımızı ve çözümlerimizi ihtiyaçlara göre hazırlıyoruz. Çalıştığımız tüm sektörlerdeki ilk yaklaşımımız genelde şirketlerin ihtiyaçlarını tespit etmek üzerine oluyor. Satış öncesi danışmanlık da diyebileceğimiz bu yaklaşımla birlikte, dünyada elektronik otomasyon alanındaki eğilimlerin ne yöne doğru gittiğini, hangi çözümlerin şirketlerin yapılarıyla uyum gösterebileceğini şirketlerle birlikte değerlendiriyoruz. Daha sonra bu ihtiyaçları hangi çözümlerle ve bizim portföyümüzde yer alan hangi hizmet ve ürünlerle nasıl destekleyebileceğimizi irdeleyerek, müşterilerimizi bu şekilde kazanıyoruz ve onlara hizmet sunuyoruz."

■ Satış öncesi destekle birlikte müşterilerimize geniş kapsamlı çözümler sunuyoruz. Peki müşterileriniz bu çözümlerle kendilerine ne gibi avantajlar sağlayabiliyorlar?

"CDT olarak temsil ettiğimiz ve birbirini tamamlayan birçok ürüne sahibiz. Bu çözümlere, belirli konularda standartla uyumluluğu sağlayacak hizmetleri, sertifikasyon desteklerini ve danışmanlık hizmetlerini de ekledik. Birbirini tamamlayan birçok ürüne sahibiz. 2014



"Amacımız şirketleri uygun çözümlerle buluşturmak"

CDT Bilgi Teknolojileri Genel Müdürü Alpay Göğüş ile CDT'nin sektördeki konumunu, sunduğu çözümleri konuşurken, sektördeki genel durumu da masaya yatırdık.

itibariyle sunduğumuz çözümlere belirli konularda standartlarla uyumluluk sağlayacak hizmetleri, sertifikasyon desteklerini ve danışmanlık hizmetlerini de ekledik. Eğitim şirket olarak sunduğumuz çözümlerin her zaman bir parçası oldu. Artık belirli konulara özel ürünleri vermek ve eğitimler sunmanın yanı sıra o konseptle ilgili bilgilendirmeyi de sunmak gerekiyor. Bu sebeple 2014 yılında bu konudaki temsilcilerimizi hizmet alanındaki sertifikasyon danışmanlıklarıyla genişlettik. Bu sayede müşterilerimiz de sunulan çözümlerden ve hizmetlerden alabilecekleri maksimum faydayı almayı başarıyorlar."

■ CDT'nin sunduğu ve sağladığı çözümler Türkiye'de de yoğun bir şekilde kullanılıyor. Türkiye'deki sunduğunuz çözümlerin ve hizmetlerin özellikle hangi sektörlerde yoğunlaştığını söyleyebilir misiniz?

"Savunma sanayinde hizmet veren birçok şirketle iş yapıyoruz Aselsan, Roketsan, TÜBİTAK'ın

bazı bölümleri, SDT ve Vestel gibi büyük çaptaki müşterilerimizin yanı sıra KOBİ'lere yönelik çalışmalarımız da var. Otomotiv alanında Türkiye'de Otocar, yurtdışında ise Mercedes, Renault ve Ford gibi şirketlere yönelik çalışmalarımız var. İş ortaklarımızdan Mentor Graphics üzerinden örnek vermek gerekirse, şirketler genellikle Mentor Graphics'in büyük çapta çözümleri olduğunu düşünüyorlar. Buna karşın 2014 yılı içerisinde Mentor Graphics'in daha küçük ürün gruplarında yüzde 100 oranına büyümeler yaşadığını gözlemledik. Bir iki lisanslık daha küçük projelerde kullanılan uygulamaları da adreslemeyi başardık. 2015 yılında da yeni ürünlerle bu yaklaşım devam edeceği gibi, Mentor Graphics'in bu yeni ürünlerini ve çözümlerini hem büyük şirketlere hem de KOBİ'lere sunmaya hazırlanıyoruz."

■ Şirketler ve özellikle KOBİ'ler yeni ürün ve hizmetlerden getirecekleri yeni maliyetler sebebiyle

kaçınıbiliyorlar. CDT olarak bu konuda eğitimler ya da seminerler düzenliyor musunuz?

"2014'ün Eylül ayında 200 kişinin katılımıyla Ankara'da "Teknoloji Günü" adında bir seminer düzenledik. Büyük şirketlerin yanı sıra KOBİ'lerden de önemli bir katılımı geçen bu seminerde, elektronik tasarım alanında çok önemli bir bilgi paylaşımı sağlanıyor. Bu seminerde dizüstü bilgisayar kiralayarak çalışma grupları oluşturduğumuz gibi, katılımcılardan da Türkiye'de bu alanda bu kadar geniş kapsamlı bir seminer düzenlenmediği geri dönüşlerini aldık. Çıtayı yükselttiğimiz bu etkinlikle birlikte 2015 yılı için de 10 bin kişinin katılımıyla interaktif bir çalışma ortamının sunulacağı bir seminer düzenlemeyi amaçlıyoruz. Bunun yanı sıra neredeyse her ay internet üzerinde düzenlediğimiz "web seminerleri" ile müşterilerimize ulaşmaya gayret ediyoruz. Belirli ya da farklı konular üzerinde düzenlenen bu seminerler ve seminer serileri ile yeni ürünler ve hizmetler ile ilgili temel eğitimler veriyoruz."

■ 2014 yılında sektörde oldukça etkin bir rol oynadınız. 2015 yılı için CDT'nin hedeflerini ve önümüzdeki aylarda gerçekleşecek seçimlerin sektör üzerindeki etkisini değerlendirebilir misiniz?

"2015 yılında temel olarak sunduğumuz yüksek teknoloji ürünleri daha da geniş bir alana yaymak istiyoruz. Bunun için önemli yatırımlar yaparak planlamalar yapıyoruz. Özellikle Şubat ayının sonundan itibaren yeni projelerimizi duyurmaya başlayacağız. Seçimler ve olası ekonomik krizden ziyade, bu "olası" krizin yarattığı tedirginlik piyasayı ve dolayısıyla CDT'yi kötü yönde etkileyebilir. Buna karşın 5 ya da 10 yıllık bir projenin içerisinde yer alan bir şirketseniz, bu tarz geçici sorunların çok fazla kafaya takılmaması gerekiyor. KOBİ'ler gibi daha kritik durumda olan ve kısa vadeli projelere sahip şirketlerin bu tarz sorunlardan daha fazla etkilenebileceğini düşünüyorum. Bu noktada önemli olan ekonomi bir şekilde dönmeye devam etmesi olacak. Yavaş da olsa dönen ekonomi çarkı, bir şekilde sektöre hayat vermeye devam edecektir."

■ CDT'nin bir diğer ayağını da Doxoft oluşturuyor. Bilgi-belge-süreç yönetimi üzerine hizmet veren Doxoft'tan bahsedebilir misiniz?

"Doxoft tarafında bilgi-belge-süreç yönetimi işi yapıyoruz. Daha çok özel sektörle iş yapıyor olsak da kamu alanında da birlikte çalıştığımız kurumlar mevcut. Özel sektöre baktığımızda küçük işletmelerle olan ilişkilerimiz gelişse de, büyük çapta işletmelerin Doxoft çözümlerini büyük bir hızla çözümlerimizi tercih etmeye başladıklarını görüyoruz. Bu alanda aralarında Çelebi Holding'in de olduğu birçok önemli şirketle birlikte çalışmaya başladık. 2015 yılında da mevcut aktivitelerimizi bir adım öteye götürmek istiyoruz."