

Alpay Göğüş : CDT Döküman Arşivleme ve Elektronik Tasarımı Hizmetleri Veriyor

Yazan: turk-internet.com Haber Merkezi

13 Aralık 2016, Salı

Sayfayı Yazdır

Tavsiye Et

Paylaş

Tweetle Like 1

CDT Bilgi Teknolojileri Genel Müdürü Alpay Göğüş : "Elektronik tasarımda müşteri portföyümüzün en kalabalık olduğu alan savunma sanayi. Savunma sanayinde çok ciddi işler yapılıyor. İnsansız hava araçlarından tutun da, akıllı bombalara kadar farklı alanlarda faaliyet gösteren algılayıcılar, navigasyon sistemleri gibi alt sistemlere kadar inen bir detayda tasarımı da yapan, üretimi de yapan yerler var. Bunların sayısı da gün geçtikçe artıyor."

Bilişim sektöründe sessiz sedasız giden başarılı şirketlerimiz de var. Bunlardan birisi CDT Bilgi Teknolojileri A.Ş. 2 farklı alanda hizmet veriyorlar. Kendi ürünleri olan Doxoft döküman arşivleme ve elektronik tasarım otomasyonu. Firmanın Genel Müdürü Alpay Göğüş ile bu hizmetleri ve Türkiye'deki durumu konuştuk.

turk-internet.com: Bize CDT Bilgi Teknolojileri Şirketinden biraz bahseder misiniz?

Alpay Göğüş : Tabii ki! CDT Bilgi Teknolojileri bir yazılım şirkettir. İki temel konuda faaliyet gösteriyor. İlki, bilgi-belge-süreç yönetimi diye adlandırdığımız dokümantasyon ve iş süreçlerinin yönetimine yönelik "Doxoft" markasıyla ürettiğimiz bir yazılımımız var.

Bu, paket; kendi ürünümüz. Türkiye'de farklı büyüklükte, farklı konularda çalışan pek çok şirket tarafından kullanılıyor. Kendi iş süreçlerini, dokümanlarını, elektronik formlarını ve bunların işleyişini doğru şekilde kontrol edebilmek, elektronik ortamda yönetmek için Doxoft'u kullanıyorlar.

İkinci faaliyet konusu ise CDT'nin, elektronik tasarım otomasyonu adı altında geçen baskın devre kartları, çip tasarımı, otomotivdeki kabloları, otomotivde yine kullanılan ve farklı sektörlerde kullanılan gömülü sistemler gibi pek çok faaliyet konusunu bir ana başlıkta toplayan, "elektronik tasarım otomasyonu" başlığında toplayan uluslar arası hem üne sahip, hem de ciddi pazar payına sahip, ya 1, ya 2 numara olan firmaların Türkiye'de temsilciliğini yapıyoruz.

Bunlar arasında MentorGraphics gibi kendi alanında 1 numara olan çözümler de var. Eğitim, danışmanlık spesifik konularda sunan danışmanlık firmaları, IP Right diye adlandırabileceğimiz belli bir bilgi birikimini paketler halinde sunan şirketler var. Doğrudan hizmet noktasında elektronik tasarımda uluslar arası standartları belirleyen - özellikle savunma projelerinde- ürünlerin temsilciliği var. Böyle bir çözüm yelpazesi ile Türkiye'deki ve Körfez ülkeleri, yakın coğrafyaya bizim sorumluluk alanımızda olan yerlerde faaliyet gösteriyoruz. Dolayısıyla, Suudi Arabistan'da müşterilerimiz var. Birleşik Arap Emirlikleri'nde, yakın coğrafyada ve yakın zamanda olmasını hedeflediğimiz çalışmamız var, daha fazla müşteri sahibi olmak için.

Dolayısıyla bu bölgedeki savunma, otomotiv, elektronik, elektroniğin "consumer" diye adlandırabileceğimiz tüketici elektroniğine yönelik olan kısmıyla Türkiye'de daha çok müşterimiz var. Telekom konusunda müşterilerimiz var. Yani, aslında tasarımı kendisi yapan, elektronik konusunda faaliyet gösteren hemen hemen bütün şirketler müşterimiz konumunda; daha da fazla olsun diye uğraşıyoruz.

turk-internet.com: Alpay Bey, siz temsilci olarak bir yandan da bu yazılımların kullanımında da danışmanlık galiba yapıyorsunuz?

Alpay Göğüş : Evet, aslında biz seçim sürecinden yani uygun teknolojinin, uygun ürünün ihtiyaçlar ile buluşması noktasında seçim sürecinden, satışı, sonrasındaki kurulumu, eğitimi ve sonrasında bu alınan yazılım ürünlerinin uygulama noktasında danışmanlık ihtiyaçlarına kadar her şeye yardımcı olabiliyoruz çünkü siz mesela bir kabloları uygulamasını alıp bir araç için kabloları da yapabiliyorsunuz veya uçarın bir kabısının kablolarını da yapabiliyorsunuz. İkisi -aslında aynı yazılım kullanımlarına rağmen- çok farklı uzmanlıklar.

Bunların her biri konusunda da biz uzmanları bünyemizde barındırıyoruz zaten. O yüzden her biri spesifik konu olduğu için uluslar arası networkümüz ile temsil ettiğimiz şirket ve ürünler ile bunların Türkiye'deki müşteriler ile buluşmasına aracılık ediyoruz. Bazı noktalardaki bilgi birikimlerini kendi içimizden karşılıyor, bazılarını da dediğim gibi gerek Türkiye'de bazı danışmanlar ile, gerekirse uluslar arası danışmanlar ile hizmet olarak sunuyoruz.

turk-internet.com: Bu konuda Türkiye nasıl, elektronik devre tasarımı konusunda? Demin tüketici elektroniğinde daha çok müşterimiz var, telekomda var, dediniz. Genel olarak biz elektronik devre tasarımı nasıl?

Alpay Göğüş : Aslında en çok müşteri portföyümüzün en kalabalık olduğu yer savunma sanayi şu anda. Elektroniği, elektronik üretimi savunmanın haricinde söylediğim için onun içerisinde tüketici elektroniği fazla, dedim. Mesela, tıp elektroniği konusunda çok fazla üretici yok Türkiye'de ama genel anlamda baktığımızda elektronik tasarım ve üretilmesine baktığımızda, savunma sanayi ve tüketici elektroniği ağırlıklı bir profil var ve bu giderek de artıyor.

Savunma sanayinde çok ciddi işler yapılıyor. İnsansız hava araçlarından tutun da, akıllı bombalara kadar farklı alanlarda faaliyet gösteren algılayıcılar, navigasyon sistemleri gibi alt sistemlere kadar inen bir detayda tasarımı da yapan, üretimi de yapan yerler var. Bunların sayısı da gün geçtikçe artıyor.

turk-internet.com: Bölge nasıl?

Alpay Göğüş : Bölgede de Türk şirketlerinin ciddi bir yayılımı var. Eskiden nasıl ofset anlaşmaları ile Türkiye'deki üreticilerin veya şirketlerin getirileri arttırılıyor ise, şimdi benzer anlaşmalar ile Türkiye'de bu yetkiye sahip olan şirketlerin bölgedeki faaliyetleri ile destekleniyor. Onların orada faaliyetleri oluyor.

Bu da pek çok açıdan sevindirici. Neden? Çünkü birincisi, bölgesel olarak Türkiye'de dışarıya açılan, yurt dışına satış yapan bir bilgi birikimi, teknoloji oluşuyor, savunma sanayi teknolojisini oluşturuyor; ikincisi, bu teknoloji dünyada birden fazla yerde kullanıldıkça daha fazla kabul görebilmesi, daha çok yerde kullanılabilmesi için şans sahibi oluyor. Biz ve bizim gibi tedarikçiler ile burada müşterimiz olan şirketler arasında müşterimiz haline geliyor. Dolayısıyla bizim gibi firmaların da uluslararası açılışında fayda sağlıyor. Bu açılardan baktığımızda aslında savunma sanayi biraz başı çekiyor. Çok fazla devlet desteği var, teşviği var o firmalara. Dolayısıyla bu önemli bir aşama kaydedilmesini sağlıyor.

turk-internet.com: Bir de öbür tarafa bakalım: doküman arşivleme. Pazarı nasıl değerlendiriyorsunuz? Yani, şunu soruyorum: müşteri olan firmalar doküman arşivlemeye meraklı mı, alıyorlar mı kıymetini? Türkiye'de bulunan doküman arşivleme firmalarını bize değerlendirir misiniz?

Alpay Göğüş : O tarafta pazar biraz karışık. Müşteriler olarak baktığımızda en büyük kitle, kamu. Kamudaki alımların dinamikleri daha farklı, özel sektördeki alımların dinamikleri daha farklı. Biz özel sektöre odaklanıyoruz. Geçmişte kamuda çok fazla iş yaptık ama bu dönemde daha çok özel sektörde müşterilerimiz var. Özel sektördeki müşterilerde de bilinçlenme noktasında baktığımızda belirli bir bilinç noktasına geldiğini düşünüyoruz.

Yani herkes artık, "doküman yönetimi" deyince eskiden biz "doküman yönetimi nedir" anlatıyorduk, uzunca bir zamandır "doküman yönetimi nedir" anlatıyoruz ama artık "doküman yönetimi ne değildir" anlatmak zorunda kalıyoruz.

İnsanların beklentileri çok farklı noktalara çıkmış durumda. Belki de haklı. Sebep diğer alanlarda görülen gelişmeler, diğer alanlardaki kolaylıklar gibi çeşitlilik burada da olsun isteniyor. Fakat gözden kaçırılan şey, doküman yönetimi konusu aslında bir regülatif konu. Yani her an, her yerden, her şeye erişiyor olabilmemizi sağlamak önemli olmakla beraber, doküman yönetimi sisteminin kullanılmasının bir amacı, bunun regüle edilebilmesini sağlamak.

Yoksa koyduğunuz şeyi her noktada herkes ile paylaşabilirsiniz, bunda hiçbir problem yok. Böyle bir şey için doküman yönetimine ihtiyaç yok ama doküman yönetim sistemi kullanımının en büyük faydasının kurumlara - kurumsal noktadan bakıldığında- olduğunu, o yüzden de belirli noktalarda yetkilendirmeleri, belirli noktalarda zorlamaları, belirli noktalarda "bunu yapamazsın, şöyle yapabilirsin"lerin geldiğini, kullanıcıların o bugünün dünyasındaki her şeyin çok kolay ve çok çabuk bir biçimde ve her şeyin hiçbir sınırlama yokmuş gibi çalıştığı, beklentileri bu noktalara çektiği şeyde anlaşılması, kabul edilmesi biraz daha zor hale geliyor.

Günlük Bülten Üyeligi

E-Posta Katıl Ayrı

Diğer bültenleri görmek için tıklayın

Search

Google Custom Search

- ▶ Editörden
- ▶ Yazarlar
- ▶ Kariyer
- ▶ Bilişim Sektörü Firmaları
- ▶ Destek (FAQ)
- ▶ Etkinlikler
- ▶ Konferanslar

- RSS
- FeedBurner
- Google
- Yahoo
- Twitter
- Delicious
- Bloglines
- Hub Mobile

Baktığımız zaman Google'a girip bir şey arıyorsunuz, onunla ilgili her şey sizin önünüze sayfalarca geliyor. Doğru-yanlış ayrı bir konu ama sayfalarca geliyor. Aradığınız dokümanı da ilk 3 sayfada bulmalısınız. Mesela 18. sayfadaki bir dokümanı açan var mı bilmiyorum ama genelde ilk 1-2 sayfa içerisinde siz işinizi çözüyorsunuz, çözdüğünüzü düşünüyorsunuz.

Doküman yönetimi sisteminden beklenti de böyle bir çalışma ortamı oluyor doğal olarak çünkü o kadar kolay ve naif bir şekilde sunuyor ki, bunu size Google, herkes "bunu böyle yapamıyor musunuz?" diye bakıyor. Arkadaki teknoloji, milyar dolarlık yatırım, inanılmaz bir yapı var ama bunu izah etmekte zorlanıyorsunuz doğal olarak.

Kaldı ki zaten amaç o değil. Yani siz aradığınız bir şeye belirli kriterler ile, doğru şekilde ... çünkü doküman yönetiminde aradığınızda size 1 sonucun gelmesi lazım, 18 sayfa sonuç gelmemeli. Yaklaşım farklı, konum farklı ama kullanım noktasında kolaylıklar olmalı.

Zaten yeni nesil uygulamalar da bu kolaylıkları getiriyor. O yüzden ben kişisel kullanım ile kurumsal kullanımın hala o noktada biraz daha farklı gittiğini, bunun da kullanıma yönelik hedeflerde bazı sapmalar oluşturduğunu düşünüyorum. Müşterilerimizden gördüğümüz örneklerde de ne kadar basit, ne kadar kolay, ne kadar gündelik hayatta aslında yetki kontrolünü yapan ama arkada yapmıyormuş gibi bir hava veren uygulamalar koyarsak, o kadar çok kullanılıyor bunlar çünkü insanlar o kadar çok fayda sağlıyorlar ve daha rahat hissediyorlar kendilerini.

Ne kadar regüle ederse, o kadar tepki doğuyor. Böyle bir sıkıntı olduğunu düşünüyorum son kullanıcı tarafında. Çözüm sunan şirketler açısından baktığımızda ise, burada profillerin biraz farklılaştığını düşünüyorum. İşler işleyişleri itibarıyla iç içe gidiyor. İşte, donanımın yaptığı konular yazılım ile birleştirmek, yazılımın yaptığı şeyleri donanım ile desteklemek gibi ama Türkiye'de her şey, her noktada olduğu gibi doğru, hedefe yönelik ve müşterilere gerçekten çözüm sunmaya yönelik; konuya sadece ticari noktadan bakmayan şirketlerin uzun vadede daha kalıcı olacağını düşünüyorum. Çok şirket çıkıyor, çok şirket kayboluyor. Devlet teşvikleri ile yaşıntısına devam eden de bir sürü firma var ama günün sonunda bence doğru şekilde, dünya standardında ticari kaygıları bazı noktalarda bir yere bırakabilen şirketlerin yaşayacağını düşünüyorum.

turk-internet.com: Doxoft size ait bir yazılım; siz geliştirdiniz.Şimdi bir de galiba yeni açtığınız bir platform var? Cadet Platform. O nedir?

Alpay Göğüş : Cadet bizim aslında eski şirketlerimizden gelen bir markamızı. Dolayısıyla Computer and Design Electronic Technologies'in baş harflerinden oluşan bir isim. Bu markayı aslında bir birleştirici platform olarak hayata geçirelim istedik. Kimi ve neyi birleştiriyor bu platform? Ağırıklı olarak müşterilerimiz olan şirketler ile bu müşterilerimizde çalışan bireysel kullanıcılar ile bizim gibi çözüm sunan şirketlerin bilgilerini, tecrübelerini bir araya getirmeyi hedefleyen bir paylaşım platformu aslında.

2 tip üyesi var: bir, içerik olarak katkıda bulunabilen üye şirketler; bunlar şirketler olabilir. Kimler? Türkiye'de yeni kurulan ve işte verification konusunda çalışan, IT teknolojileri konusunda çalışan, çeşitli yazılım çözümleri konusunda çalışan ve elektronik sektörüne çözüm sunan, katkıda bulunan firmalar CADET platformunun bir üyesi olabiliyorlar.

Buna sahip oldukları zaman çeşitli avantajlardan faydalanabiliyorlar ürünlere, teknolojilere ulaşabilme noktasında ve kendi haber, bilog etkinliklerini bu platformda yayınlatabilecekleri bir kullanıcıları oluyor. Diğer tarafta üye olan, müşteri tarafında veya tüketici tarafta olan kişiler de üye olduklarında, üye olurken doldurdıkları ilgi alanlarına göre – ama bu ilgi alanı işte elektronik falan gibi değil; işte, gömülü sistemlerin şu teknolojisi. Gerçekten elektronikte mesleki açıdan detay olarak ilgi alanlarını belirtebilecekleri bir form dolduruyorlar, daha sonra da sadece ilgi alanlarıyla ilgili yayınlanmış bilog, haber ve etkinliklerden haberdar olabiliyorlar platformda. Böylelikle çok spesifik bir konuda gerçekten uzmanlık isteyen alanlardaki bilgi, haber ve etkinlikleri kendi istekleri doğrultusunda filtreleyerek, özet olarak ulaşabiliyorlar.

Bütün çabamız, bu iki kitleyi bir araya getirmek. Başlangıçta birebir etkileşime sokacak bir yapı koymadık, adım adım ilerletiyoruz. Bu, şu aşamada web sitesi üzerinden yürüyor, interaktif bir web sitesi üzerinden yürüyor. Yakın zamanda gelecek yılın ilk aylarında mobil uygulama ile buluşacak ve mobil platformda kullanılmaya başlanacak. Katkıda bulunanlar arasında uluslar arası danışmanlar da var. Dolayısıyla yurt dışında çok spesifik konularda uzmanlığı olan, zaten bloglar yayınlayan veya spesifik olarak Türkiye'deki ihtiyaçları paylaştığımız, bilen bunlara yönelik yazılar koyan uzmanlar da katkıda bulunuyor. Dolayısıyla işte dediğim gibi, bilgiyi, etkinlikleri, bilogları kullanıcıların istekleri doğrultusunda filtreleyip ulaştırdığımız bir haber akışı sağlıyoruz şu aşamada.

turk-internet.com: Peki, teşekkür ederim! Benim suallerim bu kadar. Sizin ayrıca eklemek istediğiniz bir konu var mı?

Alpay Göğüş : Benim ayrıca eklemek istediğim bir konu yok. İlginiz için çok teşekkür ederim! Umuyorum özellikle CADET Platformu tarafındaki kullanıcı sayısı arttıkça, oradaki paylaşım seviyeleri de çeşitlenecek ve Türkiye'de aslında mesleki açıdan özellikle spesifik, teknik konularda bu tarz paylaşım ortamlarının bir eksikliği olduğunu düşünüyorum. Odalar var, birlikler var, bir de haber kaynakları var ama o haber kaynaklarını doğru şekilde birleştirmek çok mümkün olmuyor. Community mantığını Türkiye'de oturtabilecek bir uygulama olabileceğini umuyoruz; faydalı herkese. Umuyorum o noktada başarılı olur.

turk-internet.com: teşekkürler!

Alpay Göğüş : Sağ olun!

 Yazan: [turk-internet.com Haber Merkezi](#) |  13 Aralık 2016, Salı |  Sayfayı Yazdır |  Tavsiye Et |  Paylaş

Eski Haberlerden Bir Tutam

Bu Kategorideki Son 10 Yazı

Distribütörler & Teknomarketler kategorisindeki tüm yazılar

► [Arena Bilgisayar 3 Alt Şirket Kuruyor..](#)

► [Teknosa Son 6 Ayda 50 Mağaza Kapattı..](#)

► [TeknoSA Türkiye Drone Ligi'nin Destekçisi Oldu..](#)

► [İndeks Bilgisayar 2016 Yılında Net Karını %16 Artı..](#)