

Leadership Insights



Dr. Yeşim Toduk AKİŞ

İçimizdeki Lider

“Zarların doğru gelmesi çok önemliydi”



Erol Bilecik, Türkiye'nin sayılı girişimcilerinden. 20 yıl içinde sıfırdan milyar dolarlık bir şirket yarattı. Hüsni Özyeğin ile birlikte hepimizin girişimcilik hocası oldu. Bugün yalnızca bilgi teknolojilerinde değil, eğitim alanında da çok kıymetli işler yapıyor. İş yaşamında en çok değer verdiği konu kredibilite. “Güven olmazsa hiçbir şey olmaz” diyor. Gençlere çok güveniyor ve onları sonuna kadar destekliyor. Bardağın dolu tarafından bakmayı seviyor ve inancını asla yitirmiyor. Bu arada zararın gücüne de inanmayı ihmal etmiyor. Bu söyleşide size bilişim sektörünün çınarlarından Erol Bilecik'i tanıtmak istiyorum.

BEN HÜKÜMETİN YERİNDE OLSAM, TÜRKİYE'NİN HEMEN HER NOKTASINI TEKNOLOJİ GELİŞTİRME MERKEZİ VE NOKTASI İLAN EDERİM. BUGÜN İSRAİL'E YADA MALEZYA'YA BAKARSANIZ, ÇOK İYİ ÖRNEKLERLE KARŞILAŞIRSINIZ. TEMEL ODAK OLARAK LİDERLİĞİN EKSİK OLDUĞUNU GÖRÜYORUM. TEKNOLOJİ GELİŞTİRME MERKEZLERİNİ HER KÖŞE BAŞINA KURARDIM.



Erol Bilecik, Türkiye'de girişimcilik konusunda örnek olabilecek isimlerden biri. 1989'da kurduğu Index Bilgisayar 20 yılda sıfırdan milyar dolarlık cirolara ulaştı. Bilgisayar dağıtıcısı olarak kurulan Index Bilgisayar, ülke genelinde bilgisayar firmalarına ihtiyaç duydukları tüm ürünleri sağlamayı hedeflemiş. Şirket bugün 150'den fazla dünya markasının dağıtımını gerçekleştiriyor; 450 çalışana, 7 bin 500'ün üzerinde iş ortağına sahip. 2004'te halka açılan Index'in hisseleri İMKB'de işlem görüyor. 2001'den bu yana bilişim teknolojileri (BT) sektöründe lider şirketlerden biri olan Index'in çatısı altında farklı teknoloji ürünleri alanında faaliyet gösteren 5 şirket daha bulunuyor (Datagate, Netex, Neotech, Teklos, Despec).

Index Grup'un CEO'su da olan Erol Bilecik, 1962 Hatay doğumlu. Babası ticaretle uğraşmasına karşın o farklı bir yolu seçiyor. Devlet okullarını "başarılı bir öğrenci" olarak bitirdikten sonra 1981'de İstanbul Teknik Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği Bölümü'ne giriyor. Mezun olunca bir Alman bilişim firmasında yazılım analisti olarak işe başlıyor. Girişimci ruhu onu iş hayatının ikinci yılında kendi işini kurmaya yöneltiyor ve Index Bilgisayar'ı kuruyor. Bilecik bugün yalnızca BT alanında değil, eğitim alanında da çok değerli işler yapıyor. Gençlere çok güveniyor ve onları sonuna kadar destekliyor. Gençlerin de kendilerine güvenmelerini istiyor: "Dünya yıkılsa biz yenisini yaparız diyebilmeliler" diyor.

Erol Bey, bize biraz Index'ten bahsedebilir misiniz?

Index Grup, bu yıl 20'nci yaşını kutluyor. Grubumuzda 450 civarında kişi çalışıyor. 5 şehirde ofislerimiz var. 1989'da İstanbul'u, 1992'de Ankara'yı, 1995'te İzmir'i, 1998'de Elazığ'ı ve 1999'da Diyarbakır'ı kurduk.

Peki, ilk profesyonel yöneticiyi dışarıdan hangi yere aldınız?

İlk profesyonel yönetici alımımız 1998'de oldu. Şu an Neotech isimli şirketimizin genel müdürlüğünü yapan, IBM'de önemli tecrübeler edinmiş Mete Ataman aramıza katıldı. 1999'da, bugün Index Bilgisayar'ın genel müdürlüğünü yapan Atilla Kayalıoğlu ekibimize dahil oldu. Daha sonra, 2001'de, yine sektörümüzün deneyimli isimlerinden Emin Kurşun geldi.

Hala sizde devam ediyorlar mı?

Elbette. Bunu da paylaşımı iyi yönetiyor olmamıza, başka bir deyişle; şirketimizde iyi bir kimyanın oluşmasına borçluyuz.

Biri dışarıdan girse, hiçbir marka okumasa, burası Index der mi? Böyle bir kültürünüz oluştu mu?

Bilişim sektöründe Index'e ait bir kültür oluşmuş durumda!

İş yapış modeliniz nasıldır?

Sıcakkanlı ve insani olmayı benimsiyoruz. Kolay uyum sağlamak ve çeviklik önemli. Zaten bu, endüstrinin olmazsa olmazıdır; çünkü, üç ayda bir ürün değişir.

Şirketin performansını nasıl ölçüyorsunuz?

Bilişim sektöründe herkesin sayısal bir skor kartı var. Bizim skor kartımız da İMKB. Bu skor kartı, birçok ölçümü beraberinde getiriyor.

Şirketinizle en çok gurur duyduğunuz konu nedir?

Kredibilitesi. Birincisi, sözünüzün eri olmak, ikincisi finansal kredibilite. Ne bir gün eksik, ne bir gün fazla; her şeyi tam zamanında yapıyor olmanın getirdiği bir güven hissi.

Sizin için kredibiliteye sahip olmak ne demek?

Sözünün eri olmak ve duruşunu değiştirmemek demek. Rüzgar çok farklı yönlerden esebilir. 50 milyar dolar da kazanabilirsiniz. Bunlar olurken, ister istemez, eviniz, arabanız değişir; ama içiniz, duruşunuz aynı ise, mezun olduğunuz arkadaşınızla buluştuğunuzda aynı hisleri verip paylaşabiliyor ve bunları doğal olarak, ortada bir tiyatro olmadan yapabiliyorsanız, en güzeli ve hoşu budur diye düşünüyorum.

Şirketinize ait unutamadığınız bir başarı öyküsü var mı?

Her yıl değişiyor; ama bir tanesini hiç unutamam. Türkiye'de yılda 2,6 milyon bilgisayar satılır. Bunu aylara bölerseniz 200 bin adet olur. 7 bin civarında günlük satış vardır. Bundan 15 yıl önce, IBM çözüm ortaklığından dağıtım modeline geçerken, birtakım çözüm ortakları: "Dağıtım modelini tercih etmiyoruz. Bazı ürünleri satın almayalım, distribütör alsın" demişlerdi. Dolayısıyla, IBM'in elinde, sanırım, 5-6 bin civarında bilgisayar vardı. O zamanlar için bu çok büyük bir rakamdı. Biz tabii o dönemlerde daha küçük hacimlerde çalışıyorduk. IBM de "Bir firma çıkıp şunları alsa da kurtulsak" diyordu. Bize de önerdiler. Bize bir cesaret geldi ve 5-6 bin civarında makinenin satış ve dağıtımını toplam 4 günde gerçekleştirdik. Gerçekten kendimizi çok iyi hissettik. Özellikle Anadolu'da müthiş bir talep yaratmıştık.

Halka açılma hangi sene gerçekleşti?

2004'te gerçekleşti. Halka açılmamızın şöyle bir hikayesi var: Yurtdışı evliliklerine çok inanıyorum. Bu şekilde üç evliliğimiz oldu. 1998'de tüketim malzemeleri dağıtımına başlamıştık. Dünyada bu işi yapan Despec diye bir firma vardır. Türkiye'ye yatırım yapmak istediler. Biz de Index içinde bu işi çok iyi yaptığımız için bizi buldular. Bu işi birlikte yapmayı teklif ettiler. Böylece, Despec Türkiye doğmuş oldu.

Aynı işi Yunanistan'da çok büyük hacimlerde yapan Pouliadis Grup, 2000 başında Index'in yüzde 50'sini satın aldı. Bize çok önemli bir vizyon kattılar. Yönetim tamamen bizde kaldı. Bu ortaklıkla, müthiş bir performans gösterildi. Pouliadis halka açık bir şirketti ve sermaye piyasasındaki faydayı görmüş olduk böylece. Bir Akdeniz ülkesi olmamız, ortak bir kültür olması, çok uyumlu bir beraberlik sağladı. Aslında, 2000'de halka açılalım istedik; ama sonrasında çıkan kriz nedeniyle erteledik.

2004'te, çok keyifli ve hafızalarda derin yer işgal eden bir halka arz yaptık. 7 bilişim şirketi var halka açık. İkisi bizim gruba ait: Index ve Datagate. Onun dışında Logolink, Arena, Escort ve Armada var.

Rakipleri almayı hiç düşündünüz mü?

Hep yurtdışından ortaklara açık olduk ve bunun çok faydasını gördük. Her şeyden önce bilgi birikimi ve deneyimlerinden yararlandık. Böyle durumlarda sermaye ikinci planda kalıyor. Yurtiçinde 2001'de Datagate ve Netex oldu. Türkiye'de satınalma yaptık. O tarihlerde çok küçük bir şirket olan Datagate, bugün 250 milyon dolarlık bir şirket oldu. 30 milyondan 250 milyona çıktı. 2006 yılı Şubat ayında da Datagate halka açık hale geldi. O dönemlerde cirosu 3 milyon dolar olan bir network şirketi aldık. 2001 Mart ayında, 24 Şubat kararlarından hemen sonra. Çok hoşlanmadığım bir deyim olsa da krizi fırsata çevirdik. 2007 Mayıs ayında, Netex'in yüzde 50'sini, dünyanın en büyük network şirketi olan Westcon Group'a sattık ve yaklaşık 100 milyon dolara ulaştık.

Şirket için 5-10 yıl sonraki hayaliniz nedir?

Tamamen uluslararası bir oyuncu olması. Burada kurduğumuz modeli, Ortadoğu ve Afrika'ya taşımak istiyorum. İş planlarımız hazır. Bir miktar açıklamış da bulunuyoruz. Bizim türden öyküleri Dubai merkezli Ortadoğu ve Afrika'da da kurabiliriz diye düşünüyorum. Tabii, uzun vadede.

HAYALİM DAHA İYİ BİR
TÜRKİYE, DAHA İYİ BİR
GELECEK İÇİN GENÇLERİN
HAYAL KURMALARI,
HAYALLERİNİ
PROJELENDİRMELERİ,
PROJELERİNİ HAYATA
GEÇİRMELERİYDİ.
ONLARIN ÖNÜNÜ
AÇIP PROJELERİNİ
HAYATA GEÇİRMELERİNE
YARDIM ETTİĞİMDE
ASLINDA BENİM HAYALİM
GERÇEKLEŞMİŞ OLUYOR.

O zaman yine sizin takım kurmanız gerekecek?

Evet ama çok keyifli. İşin doğasına inanıyorum. Yurtdışındaki örneklerde de bu işin olmazsa olmazı bu. Bilmediğiniz bir coğrafyaya gidiyorsanız, sağlıklı bir ilişkilendirme olmazsa, iş olmaz diye düşünüyorum. İşinizin hacmi ne olursa olsun, finansınıza hakim değilseniz, satış ve karlılığınız düşebilir ve ortada kalabilirsiniz. Mali disiplin ve finans çok kritiktir.

Teknoloji Bakanlığı kurulsa, siz Teknoloji Bakanı olsanız ve size deseler ki "Türkiye'de bilişim endüstrisini geliştir", neler yaparsınız?

2001-2005 arasında, sektörün en eski derneği olan TÜBİSAD'ın yöneticiliğini yaptım. O dönem, bilişim endüstrisinin toplamı üzerine çok yoğun düşündüğümüz bir dönemdi. Ben hükümetin yerinde olsam, Türkiye'nin hemen her noktasını teknoloji geliştirme merkezi ve noktası ilan ederim. Bugün İsrail'e ya da Malezya'ya bakarsanız, çok iyi örneklerle karşılaşırız. Temel odak olarak liderliğin eksik olduğunu görüyorum. Teknoloji geliştirme merkezlerini her köşe başına kurardım.

Gaziantep'te teknoloji geliştirme merkezi olsun istense, nasıl bir şey kurardınız?

Teknoloji merkezleri, kümelenmenin olduğu her noktada olabilir. İlla üniversite yönetimleri olması gerekmez. Biliyorsunuz, mevcut teknoloji geliştirme kanununda, merkezin üniversitenin içinde olması zorunluluğu vardır. Bu zorunluluğun kaldırılması gerekiyor. Üniversitelerin çok hoşuna gitmeyebilir; ama, işin pratiğe yansımaları var. Üniversiteler teorikte doğru çalışıyor; ama, pratikte öyle değil. Bunun en başarılı örneği de bence Stanford Üniversitesi. Ama bunun için, bir iş deneyimi lazım. Özel sektörün işi için daha fazla girmesi lazım.

Sizin nasıl bir yönetim tarzınız var?

Kolay iş yapılabilen, hızlı karar verebilen, pozitif olmayı, deyim yerindeyse bardağın dolu tarafından bakmayı ilke edinen biriyim.

Ekiple aranız nasıl?

Ağabey-kardeş ilişkisi içindeyiz.

Kişinin performansını nasıl ölçersiniz? İyi mi, çok mu iyi, daha iyi olabilir mi? Buna takılır mısınız baştan?

Motivasyona bakarım. Motivasyon önemli bir unsurdur. Motive olmuş insanların sıra dışı başarıyı yaratabileceklerine inanırım. Ayrıca, her çeyrekte bire bir görüşmek çok önemli. Skor kartın içeriğindeki ilgili artı ve eksileri tartışmak gerek. Kullandığımız ana yöntem, ya ikna etmek ya da ikna edilmektir.

Sıra dışı başarının mı peşindedesiniz, yani beklentiniz, normalin üstünde bir performans mı?

Kesinlikle.

Peki, uzun tartışma ortamları mı yaratırsınız?

Beyin fırtınaları, grubumuzun olmazsa olmazıdır. Zaman zaman çok aykırı fikirlerle sert ama elektriği iyi olan konuşmalar olur. Birçok stratejik kararımızı da o tip toplantılar sonucunda almışızdır. Çünkü endüstri çok hızlı hareket ediyor. İş yapma biçimleri de bu doğrultuda değişiyor. Birden fazla resmi birden farklı şekilde yorumlayan arkadaşların kattığı değer çok önemli.



Takım kurma becerinize mi güveniyorsunuz, vizyonunuza mı?

İkisi de başarı için olmazsa olmaz. Her şeyden önce sağlam bir vizyonunuz olmalı. Gelecek hedefinizi netleştirmeli; nereye gitmek istediğinizi bilmelisiniz. Tabii, bu seçtiğiniz yolda: "Ben işin şu tarafında yer alacağım" demeniz gerekir ki bu da takım oluşturmakla olur. İyi bir takım, uzun vadeli başarı demektir.

Diyelim, tatilden geldiniz. İlk, finansa mı, satışa mı, insan kaynağına mı bakarsınız? Odağınız ne olur?

Para çok iyi yönetilmediğinde, arka arkaya iki yanlış karar alamazsınız. Mali disiplin önceliğimdir.

Yeni iş kuracak olanlar size danıştlar mı?

Bu şekilde çok sohbetlerimiz oluyor. Benim de gelecekte kendimi en iyi hissedeceğim noktalardan biridir. Geliri hiç motive edici olmasa da yeni teknoloji girişimcilerine yönlendirme yapabileceğimiz ve katkıda bulunabileceğimiz bir oluşum olsun istiyorum.

Teknoloji dışında önemli bir girişimcisiniz. 20 yıl içinde şirketinizi sıfırdan milyar dolara getirdiniz. Hepimizin girişimcilik hocası Hüsnü Özyeğin ve sizsiniz.

Tevazu olsun diye söylemiyorum; ama, zarların doğru gelmesi çok önemliydi. Teknoloji öyle bir hızla ilerliyor ki, kimi zaman rakipler başarısızdı, biz öne çıktık. Bundan 10 yıl önce 10 katı büyümüş çok az sektör vardır.

Girişimcilik alanında neler önerirsiniz?

Öğrencilerimizin, üniversite mezunu olsun olmasın, kendilerine güvenmeleri gerekir. Bunu gerçekten kalbinizde hissedebilirsiniz. "Dünya yıkılsa biz yenisini yaparız" diyebilmelisiniz. Özgüven, girişimciler için olmazsa olmaz noktalardan biridir. Çoğu zaman, üniversiteli arkadaşlar, bana çok büyük keyif ve motivasyon veriyorlar. Tokalaşmaya çok önem veriyorum. Parmaklarının ucuyla dokunan bir gençle bu iş hakikaten zor. Ama, sağlam tokalaşan biri, kendine güveniyor ve karşı tarafa bu elektriği veriyor. Bu, belki yeterli bir ölçüm yöntemi değil, ama iş oradan başlıyor. Kendine güven çok önemli.

Peki kendine güveni var, fikri var...

En azından, bugünkü üniversiteliler, o kulvardaki kanaat önderlerine giderek fikirlerini satabilirler. Mutlaka bir yolu bulunur diye düşünüyorum.

"Gençlere kapım açık, iyi fikirleri varsa gelsinler, ben onları desteklerim" diyor musunuz?

Kesinlikle. Gönümden geçen ve ilerisi için düşündüğüm bir şey bu. Yapılandırılmış ve yol haritası ortaya koyulmuş bir şekilde yapmak istediğim bir şey. Kendimi iyi hissettiğim bir rüya. Yürütmeden arınmış bir şekilde yapmak istediğim bir şey. Yine de bu noktalarda, yol haritası çok net olmamakla beraber, elimden gelen her şeyi yaparım.

Belki ileride şehir şehir dolaşıp gençlerin önünü açan ve onların fikrini destekleyen biri olabilirsiniz.

Olabilir tabii. Beyin gücüne çok inanıyorum. Azim Jamal'ın "Power of Giving" kitabında, vermenin gücünün çok önemli olduğundan bahsedilir. Verdiğiniz zaman, bilinçsiz bir şekilde çok daha kuvvetli oluyorsunuz.



Mesela tüm servetinizi bir vakfa bırakmayı düşünür müsünüz?

Gözümü kırpmadan demeyeyim; ama, ilk adımlarını attığım böyle bir çalışma var. Gittikçe olgunlaşan ve kendi kendime devam ettiğim bir çalışma. Eğitim içerikli bir girişim. Doğduğum yer olan Antakya'ya çok sık gidemesem de bu şehre olan vefa borcumu ödemek ve bir hayır işlemek istedim. Antakya Anadolu Teknik Lisesi'nin yapılmasına destek verdim ve okul geçen Eylül'de açıldı. Şu an tamamen Milli Eğitim Bakanlığı'na bağlı olmasına rağmen, acaba oranın Robert Kolej'i neden olmasın diye kendi kendime düşündüğüm ve bu düşüncemi bazen okul yönetimiyle paylaştığım olmuştur. Küçük gelir modelleri kurdum okula. Adı vakıf değil, ama okul için çalışan modeller. Devlettten aldığı, sıra dışı başarılar getirebilecek şeyler değil. Müthiş projeler üretilmesi gerekiyordu ve bunlar oldu.

AB ile projelere dahil oldular. İleriki dönemlerde bu projeleri sizinle paylaşabilirim. Bu okul için az ama kaliteli zaman harcıyorum. Okul tamamen Milli Eğitim Bakanlığı'na bağlı olduğundan, yönetimde bir varlığım yok; ancak, okul yönetimiyle ve İl Milli Eğitim Müdürlüğü ile fikir birliğimiz var. Katılımcı olduğunuzu gördüklerinde, oyunun içine girmek isterseniz, girebiliyorsunuz.

Gençler nasıl bir AB projesine dahil olmak istediler?

Tamamıyla elektronik atölyesinin üretmiş olduğu bir projeydi. Kol kırıkları gibi durumlarda mekanizmanın ayarlanmasına dayalı bir projeydi. Bunu profesyonel olarak geliştirebilir miyiz diye baktık. Bu noktada, ilişkilerimi okula doğru kaynak oluşturması için kullanıyorum.

Herkes sizin gibi kendi ilinde bir şeyler yapsa, müthiş bir kalkınma modeli olurdu. Her yeni okul yaptıran sonraki aşamaları takip etse...

İşin kolay kısmı o. Ama ondan sonra, meselenin içine girmek, o ritmi yakalamak, kalbinizin ritmini oraya bağlamak gerek ki bence müthiş bir şey. Mesela şimdi, bizim okulda Cisco kursları veriliyor. Antakya gibi küçük bir ilde büyük projelere imza atıyoruz.

Bir Bill Gates Vakfı kurmayı düşünmüyorsunuz öyleyse?

Ben daha çok işin eğitim tarafını ön plana çıkarmayı seviyorum. Geliri olmayan alım modelini kastediyorum. Kurulacak diğer şeylerin de eğitime dönük bir yapıda devam etmesini arzu ediyorum. Genel anlamda sosyal projeler yerine, benim odağım eğitime yönelmiş vaziyette.

Özellikle teknik konularda eğitim diyorsunuz, değil mi?

Evet, eğitimin teknik konularda, çağdaş, dünyadaki teknolojik ritmi yakalayan ve Ar-Ge'yi öne çıkaran bir yapı içinde olmasını arzu ediyorum.

AMROP TURKEY

Dr.Yeşim Toduk AKİŞ is Managing Partner in Amrop Hever Istanbul

www.amrop-tr.com

Ebulula Cad. Caglayan Sitesi A Blok No: 26/9 Levent 34330 Istanbul – Turkey

Copyright © 2009 Amrop Hever Istanbul. All rights reserved