

Gantek'i Suudi Arabistan'a taşıyor

Eren Güler / hurriyet.com.tr / 14.04.2010



Gantek Teknoloji, Bilgi ve İletişim Teknolojileri sektörünün önde gelen firmalarından. Başta telekom sektörü olmak üzere firmalara önemli altyapı desteği sağlıyor. Numara taşıma sisteminin de kurucusu olan Gantek'in patronu, dün Anadol ile bu sayfalara konuk olan Ahmet Şefik Öngün. Yüzde 100 Türk sermayeli Gantek ile yakın zamanda bir Ortadoğu açılımı yapan Öngün ile sektörü ve şirketin yeni yolunu konuştuk...

- Gantek Teknoloji nasıl doğdu?

1980 senesinde tüm elektrik üretim ve dağıtımını yapan Türkiye Elektrik Kurumu vardı. Bu kurum, üretim ve dağıtımın otomatize edilmesi için bir ihale açtı. Biz de o ihaleye girmek için İngiliz-İtalya-Türk ortaklığı olarak bir konsorsiyum oluşturduk ve kazandık.

Bu proje ile Türkiye'de üretilen elektrik ile kullanılan elektrik arasında bir denge kuruldu.

- Daha önce nasıldı?

Daha evvelden Adapazarı'nda 5-6 teknisyenin 14 telefonla manuel olarak yaptığı birşeydi. Biz tamamen otomatize ettik.

Bu otomatizasyon sırasında ortaya çıkan bilgi işlem merkezlerinin kurulumlarını ve bakımlarını yapmak için de Gantek'i kurduk. Sonra bu data servisine ilave olarak oto dizaynında kullanılan bilgisayarları getirmeye, yazılımlarını satmaya ve servis vermeye başladık. O dönem Türkiye'de imalat yapan Otosan ve Teletaş gibi firmalara hizmet verdik. Hatta 1981 yılında Hyundai'yi Türkiye'ye ilk getiren biz olduk. Ama otomotiv tarafını değil tabii. Biz ihaleye teklif veriyorduk, sonra imal ettirip Türkiye'ye getiriyorduk.

Ben Gantek'i kurmadan önce İngiltere'deydim, kurulduktan sonra da orada yaşamaya devam ettim. Ama telekom altyapısı ve bankacılık altyapısı iyileştikten sonra 1992'de Türkiye'ye geldim, çünkü artık yurtdışında olmanın bir esprisi kalmadı.

- Büyümeniz nasıl oldu?

Bizim gelişmemiz telekom sektörü ile oldu, çünkü en köklü altyapılar orada kuruldu. Biz telekom şirketleri için veri merkezleri kuruyoruz, onların bakımlarını yapıyoruz. Telekom operatörlerinin gelirlerini artırmaya yönelik çözüm ve yazılımlar geliştiriyoruz.

Bakın bir ülkenin başka ülkelerle iş yapabilmesi için telekom altyapısının ve finansal altyapısının doğru olması lazım. Biz şu anda Türkiye olarak çok iyi standartlara sahibiz. Bizim Gantek olarak yurtdışında bu kadar iyi iş yapabilmemizin sebebi de Türkiye'deki uygulamaların tamamen dünya standartların da hatta bazen daha da iyi olması. Ama biz bunların farkında değiliz.

- Sadece telekom şirketlerine mi hizmet veriyorsunuz?

En büyük bilgi teknolojileri yatırımını yapan sektör telekom, o yüzden en büyük işi onlara yapıyoruz. İkinci sırada finans ve bankacılık var.

- Siz yazılım tarafında ve diğer çözümlerde kendi ürünlerinizi mi satıyorsunuz yoksa başka yerden mi alıyorsunuz?

Bizim için önemli olan müşteri ihtiyacı. İlla ki kendi ürünümüzü kullanacağız diye birşey yok. Yurtdışı firma ürünleri de kullanabiliriz.

Ama mesela son dönemde finans sektörüne yönelik olarak risk yönetimi yazılımı geliştirdik. Bu tamamen Türk malı bir proje ve finans sektörünün yanında KOBİ'ler de kullanabiliyor.

- Siz numara taşıma sisteminin altyapısını yapmışsınız...



Evet, sokaktaki vatandaş bizi numara taşınabilirliği ile bilir. Sistemi başından sonuna kadar biz yaptık ve bakımını da yapıyoruz. Aslında o iş günde 24 bin numara taşınacak diye başladı ama şimdi günde 80 bin numara taşınıyor. Fakat bizim kurduğumuz sistem aynen devam ediyor. Çünkü bu iş için dünyanın en iyi yazılımını seçtik ve gerekli tüm eğitimleri verdik.

- Yurtdışında faaliyetleriniz var mı?

Biz ilk kez 7 yıl önce açıldık yurtdışına. Moldova, Gürcistan, Azerbeycan ve Kazakistan'a girdik.

Bir yıl kadar önce de batıda Belarus, Ukrayna ve Arnavutluk, doğuda ise Özbekistan ve Kırgızistan'da iş yapmaya başladık. Artık oradaki telekom şirketlerine de hizmet veriyoruz.

- Ağırlıklı BDT ülkeleri mi?

Öyleydi ama şimdi yeni gireceğimiz ülkeler var. Geçenlerde Suudi Arabistan'da bir prens ile ortak olarak Gantek Arabia firmasını kurduk. Oraya genel müdür atamak ve ekibi kurmak üzereyiz. Bu sektörde ilk yerleşik Türk firması olacağız.

- Suudi Arabistan'da potansiyel var mı?

Hem de çok büyük bir teknoloji pazarı var. Suudi Arabistan tek başına Ortadoğu'dan büyük. Biz senelerdir bakıyorduk ama ortağımızı yeni bulduk. Yerel bir ortak almadan giremiyorsunuz Suudi Arabistan'a...

Ayrıca Mısır'da da yüzde 50-50 ortak olarak bir şirket kurduk.

- Sırada neresi var?

Libya var sırada. İlk ziyareti yaptık, 12 ay içinde ısıtırız. Orada da yüzde 50-50 ortaklı gideceğiz.

- Yurtdışında iş hacmi olarak ne bekliyorsunuz?

Bu sene 30 milyon dolarlık iş yaparız. İçerisi ile beraber de 85 milyon dolara ulaşırız.

- Avrupa hedefi var mı?

Yok çünkü zaten orada pazar oturmuş durumda. Biz zor yerlerin çözüm ortağıyız. Ruslar bile bizim gittiğimiz bölgelerde çalışmak istemiyor. Ama biz gidip şirketimizi kuruyor ve çalışıyoruz.

- Eleman sıkıntısı oluyor mu?

Kendi elemanlarımızı kendimiz yetiştiririz bölgede. Yurtdışında bir pozisyon açıldığı zaman önce Türkiye'de başarılı olanlara daha değişik şartlarla teklif ediyoruz. Yerel mühendis de alıyoruz ama idari kadro tamamen bizim arkadaşlarımız.

Yazının orjinal adresi: <http://arama.hurriyet.com.tr/arsivnews.aspx?id=14410587>