"Batı'yla yarışın zamanı geldi"

2023 hedefi olarak Avrupa'nın ilk beş oyuncusu içine girmeyi planlayan Index Grup'un CEO'su Erol Bilecik, grubun büyüme stratejisini *Optimist*'e anlattı.

/ METİN ÜNDER

Akıllı mobil ürünler ve Bilişim Teknolojileri (BT) lojistiği alanlarında ses getiren yatırım ve girişimleriyle öne çıkan Index Grup, 2012'ı büyüme yılı ilan etti. "Geleceğin teknoloji dağıtım grubu" vizyonunu belirleyen Index'in bünyesinde Indeks Bilgisayar, Datagate Bilgisayar, Casper Bilgisayar, Neteş, Necotech, Artum Bilişim ve Teknos şirketleri bulunuyor. Grup, amiral gemisi Indeks Bilgisayar'ın yünde 20 hissesini Avrupa'da teknoloji alanında önemli yatırımları olan MCI'a satarak Doğu Avrupa'nın en büyük BT ürünleri dağıtımlarından ABC Data ile stratejik ortaklıklarına bir yenisini ekledi. Grup böylece, Balkanlar, Türki Cumhuriyetler ve MEA bölgesinde (Ortadoğu ve Afrika) varlığını hissettirmeyi planlıyor. Önümüzdeki iki yıl içinde 75 milyon dolar gelir beklediği yayınevi projesiyle de adından söz ettiren Index'in odaklandığı katma değerli yapı yatırımı hedefinin detaylarını grubun CEO'su Erol Bilecik anlatıyor.

Index Grup, "geleceğin teknoloji dağıtım grubu" vizyonuyla bu yıldan itibaren katma değerli bir yapıya odaklanma kararı aldı. Bu yapının temel taşları neler olacak?

Teknoloji ülkesinin Türkiye'de adında ç(ep)li bunlarda denebilecek kadar geniş bir sektör. Özellikle 1990'lı yıllar bu sektörün miladı. Çünkü insanımızın PC ile tanışmaya başladığı, ilk heyecanlar çok, hizmetler doğru ürünlerin açıldığı bir süreç yaşandı. Şirketler maksimum 10 yılda bir hem kendi stratejilerini yenilemek hem pazara çıkış modellerini gözden geçirmek zorundalar. Eğer teknoloji dünyasındayseniz bu değişmiş iç yıla bir olmak gerekiyor gibisiniz. Bizim öyküsünün de başlangıcı 1989'a dayanır. Biz de beş ve yaptığımın değil, ne yapmamız gerektiğini biraz daha fazla sorgulayan bir grup olduk. Önümüzdeki yıllar için de ana sorumlusunuz olmanı gerektiği noktasında hemfikirdik.

Nedir bunlar?

Bir tanesi bireysel tüketici tarafımız. Bireysel tüketicinin de ha fazla ürünle buluştuğu ve gittikçe büyüyen bir kulvar var. Bu Türkiye'nin de yeni yıldızı adında. Kullanım alışkanlıkların, refahlarını değiştiği bir yılı. Orada muazzam derecede bir ürün yaşılanzamma ve servislerimiz var. İkincisi al-sat'ı arasına muhakkak başka değerlerin de katıldığı alanlar. Burada da kurumsal müşteri grubuna hitap eden bir yapımız var. Index'in genel olarak pazara çıkış modeli müşteri ve ortağına kadarlar. Çok net bir yüzümüz var. Ürünü satılan iş ortağına kadar taşı, onları sonra bireysel veya kurumsal anlamda son tüketiciye kadar dokunma. Ama son tüketiciye iş ortaklarıyla beraber gitmek, kurumu anlatırken bireysel iş ortağımıza yardımcı olmak bizim için önemliydi. Bu noktada ali dediğimiz, grup şirketlerimiz içinde müşteri katma değer çıktılarını üretebilecek kontratlarımız var. Bu bunlara da birlikte bu dönemdeki dönemler itibarıyla tek bir noktada toplanmamız, bir konsolidasyon durumuna getirmemiz, bir yapılanma durumuna getirmemiz, bir

teknoloji devi arasına Apple da katıldı. Apple'ın dahil olma süreci nasıl gelişti?

Ben Apple'ın Türkiye'ye gelmesinden dolayı, teknoloji dünyasındaki kurumsal firmalardan biri olarak farkındayım. Çünkü Apple gibi bir devin Türkiye'yi radarına alıp "Ben bu işte büyüyeceğim" demesi çok önemli bir katkı Türkiye için. Çünkü bu demektir ki Apple yeni yatırımlara yöneleceik, bu anlamda piyasanın toplam faydasını yukarı çekecek bir devrenç modeli içine girecek. Gördü her ülkede de bu hareketi rahatlıkla izleyebiliyoruz. Apple, geçen yılın ortasında okuyucumuz netley tirdiği için bulundukları pazar payını çok farklı bir noktaya götürmek istedi. Bu sadece iPhone ya da iPad'le ilgili değil, bilgisayarlarının pazar payının yukarı çekilmesi anlamında önemli bir hedef almış vaziyetteler. Dolayısıyla bunu yapmak için distribütör sayısını ikiye çıkarmaya karar verdiler. Bu davet gelince biz de çok iyi bir hazırlık yaptık. Elbiz gerek seçildeki gerekse bu konuyu yapmak isteme heyecanı Apple tarafından da takdir edildiği için bizi tercih ettiler.

BT pazarında önümüzdeki dönemde nasıl bir gelişme bekliyorsunuz?

Pek olgıtız beklemiyorum. Pazarda bireysel tüketicinin payı artmaya devam edecek. Aşağı yukarı yedi kılsız milyar dolarlık bu oyunun artan tarafı tüketicilerin lehine gelişmiş vaziyette. Bu, yaklaşık yünde 60'lara doğru bir yükselmek. Bu yıl son tüketicinin toplam pazarda alacağı payı yünde 47'ler civarında bekliyorum. Yani tüketiciler oyunun galibi. Önümüzdeki üç, belki beş yıl içinde trend bunu doğru devam edecek. Ondan sonra ben BT pazarının KOBİ'lerin lehine dönecefine inanıyorum. Ürün yapısı olarak mobil her şeyin çok ötesine geçmiş vaziyette. Spesifik baktığımızda de bu dünya içinde geometrik olarak büyüyen ürün grubu tabletler.

Arkasından KOBİ'lerin geleceği beklentiniz neye dayanıyor?

Pazar bireysel tüketicideki yünde 60'lar dilimine döndükten sonra, şu an yünde 13 civarında olduğunu tahmin ettiğimiz KOBİ'lerin yünde 20'lere doğru ilerleyeceğini düşünüyorum. Bir ülkenin orta gelir seviyesi ne kadar güçlü bir yapıda olursa o kadar sağlıklıdır. Ben Türkiye ekonomisinin de bu parametrelere doğru hareket ettiği görüyorum. Bu tabii bizim sektörde de kendi değişimini sağlayacaktır.

ABC Data ile iki farklı coğrafyada konularında lider iki farklı şirketin ortak birtakım işbirlikleri olabilir mi noktasındayız.

Sosyal sorumluluk alanında Index Grup hangi faaliyetleri yürütüyor?

Uzun yıllar devam ettirdiğimiz sosyal sorumluluk projelerimiz var. Mahro bağıştarımız arasında Antakya'da eğitim ve okul bağıştarımız var. Antakya Kongre Merkezi. Milli Eğitim'e verdiniz vaziyette. Harşıyspor'un önemli bir sponsoryası olan zamanda. İş tarafına döndüğünüz zaman IBM'le beraber Index Grup'un yaptığı Antakya Müzesi'nin asal ortasına taşınması işi dünyada önemli projelerden biri oldu. Geçen sene yaptığımız ve devamını olmasından da çok mutluluk duyduğumuz "Anadolu'nun Genç Yüzü Bilişimle Aydınlanıyor" projesini başlattık. Doğu ve Güneydoğu. Anadolu'da doğmuş, bilişim fakültelerinde okuyan öğrencilerimize gerek Index bünyesinde gerekse de Microsoft'tan IBM'e, HP'den Cisco'ya bünyle hülüle olan birtılı büyük yelpaze içinde staj imkânları sağlamış olduk. Orada üniversitelerde devam etmeleri kayıtlıyla.

Index Grup'ta yönetim inovasyonu kapsamında ne gibi yenilikler gerçekleştirdiniz?

Yönetim olarak ne yapıyorsanız çok basit kurallar dahilinde yapıyor olmanız gerekir. Ben birkaç tane kuralın çok önemli olduğunu düşünüyorum. Yönetim kurulunun ve yöneticilerin gerçekten samımı, olması, iyi derişinde bulunmaları, kişilerinin açık olması gerekir. İletişimin çift taraflı olması gerekir. İnovasyonda bizim en önemli gördüğümüz noktalardan birincisi şirkette kadın sayısını arttırmak, ikincisi de çalışanları gençleştirmek. Bunun dışında özellikle yeni jenerasyondaki yönetici arkadaşlarımızın hem pazar eğilimleri bakımından hem de sosyal hayatlarını ilgilendiren noktalarda daha fazla eğitim almalarını sağlayan bir yapımız var. Bunun yanında grubumuzdaki insan yönetim yöneticilerimizin, özellikle yeni giren arkadaşlarımıza her çeyrek için bir mentorluk programı verdiı.