

# İnsanlar hayalleri kadar yaşıyorlar

Dört İTÜ'lü arkadaşın girişimi ile hayat bulan Index Bilgisayar, bugün dünyanın teknoloji devleriyle çalışan bir grup şirketi artık. Grubun Yönetim Kurulu Başkanı Erol Bilecik'in "İnsanlar hayalleri kadar yaşıyorlar, hayalleriniz ne kadar büyük olursa yolunuz çok daha kıymetli olacaktır" demesi boş değil yani. İş yaşamı, 'an'ları ve anılarıyla Erol Bilecik var bu hafta Dünya +da.

## ANEKDOT

DOĞAN SELÇUK ÖZTÜRK  
dsouzurk@gmail.com



### ● Erol Bey, sizi tanıyarak başlayabilir miyiz?

1962 Antakya-Hatay doğumluyum. İlk ve orta eğitimimi orada bitirdikten sonra İTÜ'de okumak üzere İstanbul'a geldim ve hayatımın geri kalanını burada geçirdim. İTÜ Bilgisayar Mühendisliği bölümünün ikinci dönem öğrencilerindenim. Türkiye'nin bilgisayarla yeni tanıştığı dönemler... Mezuniyetim 1987 yılı şubat ayına denk düşer. Yaklaşık 35 yıllık bir iş hayatım var, bilgisayarla tanışıklığım ise 40 yılı geçti. İş hayatına kurumsal bir firmada başladım ancak içimdeki girişimcilik tutkusunu, kısa bir süre sonra beni kendi işimi kurmak için harekete geçirdi. Böylece 1989 yılı temmuz ayında Index Bilgisayar'ı kurduk. Rahmetli babam Antakya'da esnafta, ticarete bakışından öğrendim, tecrübelerini hayata yansıtabilmeğin büyük şansım oldu. İkinci şansım, o dönemlerde pazarın neredeyse kişisel bilgisayar ile tanışmamış olmasıydı. Bir yandan da bu durum muazzam derecede avantajlıydı çünkü belli ki pazar tanışacak ve patlayacaktı.

### SLOGANIMIZ: ONE STOP SHOPPING

● Index'i kurarken hangi noktaya hedeflemiştiniz, perakende alanında olmadığınızı biliyoruz, örneğin.

Index'i üç bilgisayar mühendisi ve bir makine mühendisi olmak üzere dört İTÜ'lü olarak kurduk. Şu anda 2 milyar dolara yakın cirosu olan bir yapıdan bahsediyoruz. Index'in bu kadar büyümesinde ve bugünlere gelmesinde, aramızda yaptığımız iştişareler sonucunda ortaya koyduğumuz vizyon ve iş modelinin yattığını görüyoruz. Kuruluş amacımızda uygun bir sloganımız var: One stop shopping (tek noktadan tedarik). "İyi bir bayi örgütümüz olsun, iyi bir ürün portföyümüz olsun. Hardware (donanım) anlamında nihai tüketiciye değil, satıcılara odaklanalım. Bayilerimiz gelsinler ve kendi müşterilerine satabilecekleri ürün portföylerini bizden alsınlar." İş modelimizi bunun üzerine inşa ettik.

Bir de şirketleşme modelimizden bahsetmek istiyorum. Kendi kulvarındaki ürün gruplarını ayrı şirketler altında birleştirdik ve front ofis yapımızı böyle kurduk. Şunu kast ediyorum: Örneğin; tüketim malzemelerinde uzman kuruluşumuz Despec. 3S dediğimiz server, software, storage (sunucu, yazılım, depolama) gibi katma değerli ürün-

lerin distribütörlüğünü yapan firmamız Netex. Tüm şirketlerimize ortak hizmet veren finans, muhasebe, ithalat ve ihracat gibi birimlerimizden oluşan güçlü bir back ofis yapılandırdık. Bize özgü bu yapı muazzam derecede hızlı çalışmamızı, hızlı karar vermemizi, finansal araçları etkin kullanmamızı sağladı. Dolayısıyla ülkemize onlarca kez yabancı sermaye getirme şansımız oldu. Genç girişimci arkadaşlarımıza da bundan 10-15 sene sonrası düşünerek kurgularını yapmalarını öneriyorum her zaman.

### ● Şirketi kurduktan sonra yaşadığınız enteresan bir anınızı dinleyebilir miyiz?

Biz Index'i 1989 temmuzunda kurmuştuk, bu anlatacağım olay 1990 yılının ocak ayında gerçekleşti. İş hayatına tutunmaya çalıştığımız dönemlerdi. 3M firmasında çalıştık, çok yakın bir arkadaşımız vardı. Post-it ürünü çıkarmışlar, onun lansmanını yapacaklardı. Bize renkli ekran bulup bulamayacağımızı sordu. O dönem ekran bulmak zor, hele bir de renklisini bulmak... Biz ne yapıp edip bir tane renkli ekran bulduk ve 3M firmasının birkaç günliğüne kullanmasını sağladık. Arkadaşımız için yaptığımız küçük bir jestti. İş bitince renkli ekranı iade ettiler. Bizim için de mesele kapandı.

Daha sonraki günlerde, 3M firmasının o dönemki yöneticisi bizi aradı, kendisini tanıyıyordu. Bizimle görüşmek istiyordu, ortak bir gün belirleyip kendisini ziyaret etti. "Bir keresi onun faturasını ödeyelim" dedi. "Katien olmaz, biz arkadaşınıza yardım ettik." dedim. Biraz daha sohbet edip ayrıldık yanından. Birkaç gün sonra tekrar aradı. "Sizin satabileceğinizi düşündüğümüz bir ürün grubu var. Gelin bunlarla ilgilenin." dedi.

Bize gösterdiği ürünler disketler, data kartuşları, manyetik bantlar gibi ürünlerdi. O dönem için iyi ürünlerdi ancak yeterli kadar pazarı yoktu. Bizim için hiç cazip olmayan bir teklifti. Çünkü biz o dönem için yüksek teknoloji eğitimi almıştık, tüketim malzemelerini tabiri caizse küçümsüyorduk. 3M'in o dönemki yöneticisinin ısrarı olmasaydı kabul etmezdi herhalde. Oysa o kabul bize distribütörlük yapma, kontrat yönetme, pazarlama kanalı oluşturma gibi konularda bir know-how kazandırdı. 3M gibi uluslararası bir firmayla "Adan Z'ye nasıl çalışılır?" konusunda deneyim edindik. Bu kontrat Index'in nüvesini oluşturdu. 1998 yılında da tüketim malze-



## Misafirperverlik de kıvamında olmalı

### ● Bayilerinizle veya iş ortaklarınızla unutamadığınız anılarınız oldu mu?

Maalesef 10 yıldır pek fazla kanal ziyareti yapabildiğimi söyleyemem. Anadolu insanı çok misafirperverdir. Urfa'da unutamadığım bir anımdı. Urfa'daki dostlarımız bizi yine her zamanki gibi müthiş ağırlamışlardı. Şahane akşam yemekleri, keyifli sohbetler. Gece çok sıcak olmuştu, uyanmıştım. Hava almak için dışarı çıktığımda bizim bayilerin hepsinin orada oturduklarını gördüm. Bir

ihtiyacımız olabilir diye nöbetlerdi! Biraz fazla bir misafirperverlik olabilir bazen. Bunun bir de tam tersi var. Bize yatırım yapan Polonyalı bir girişim sermayesi grubunu İstanbul'da gayet iyi ağırlamıştık. Hem gün içi toplantılarda hem de akşam yemeklerinde. Neredeyse kuş sütü eksikti. Urfa kadar olmasa da... (Gülüyor) Daha sonra Polonyalı dostlarımızın önerileri ile ben de

orada küçük bir yatırım yapmıştım. Ara sıra gidiyordum yönetim kurulu toplantılarına. O ziyaretlerde bakıyorum akşam yemeğine çağırıyor. Öğlen zaten yemek yok, birkaç tane sandviç eklemiş, yanında tereyağı. Bir de termos, ağırlıklı olarak kahve. Benim baskılarım sonucunda çay da eklemişlerdi. Diyeceğim o ki hayattaki her şey gibi misafirperverlik de kıvamında olmalı.



Hayatta yenilgiler de var. Yenilgiler de zaferler de birbirinin ortağı. İnsan hakikaten düştüğü zaman kalkmasını bilmeli. Dünyanın sonu olmadığını bilmeli.

meleri alanında Despec ile ülkemize çok ciddi bir yabancı sermaye girişini sağladık. Birkaç yüz milyon dolar işlem hacmi olan Despec Türkiye, bugün halen yapımızın içinde halka açık bir şirket olarak faaliyetlerine devam ediyor. Günün sonunda karşılıklı beklemekten yaptığımız küçük bir iyilik yerini buluyor.

### IBM'İN ÖNÜNDE GEÇERKEN İÇERİ GİRMEME KARAR VERDİM

● Başladığımız zamanın en önemli markası IBM idi. IBM'le işbirliğiniz nasıl başladı?

O dönemlerde dünyada en büyük PC pazar payı doğal olarak IBM'e aitti. Ardından gelen 20-30 firmaya baktığımız zaman neredeyse 10 tanesi IBM'in çözüm ortaklarıydı. Böyle bir yapının içinde olmak, rüyalarımızdan bir tanesiydi ama bildiğimiz kadarıyla distribütörlük vermek gibibir niyetleriyoktu. Kendilerine ait 6-7 ana bayi vardı, bir de o ana bayilerden alıp satanlar vardı ki biz de onlardan bir tanesiydik. 1994 yılında Levent'te IBM binasının önünden geçerken içeri girmeye karar verdim. Randevum yoktu. IBM firmasının o dönemdeki yöneticisi ile görüşmek istediğimi söyledim. Beni yukarı aldılar. Derdimi anlattım. Garip garip baktı. "Ben bu anlattıklarınızı bir düşünüyüm" dedi. 8 ay sonra bize kontrat verdiler. O bizi bambaşka bir noktaya götürdü.

### ● Neydi onları ikna eden?

Şöyle bir şey olduğunu sonradan öğrendik. IBM'de dünya genelinde distribütörlük yapısına geçme hazırlıkları varmış. Ama hiç böyle bir şey söylemediler bize. Başlangıçta bizi klasik bir çözüm ortağı olarak atadılar. 1995 başı itibarıyla toplam sekiz çözüm ortağı vardı.

Yedisini klasik alıp satan firmalar, biri de distribütör görünümü bizi bizim firmamız. Tarih çok güzel aktı, aşağı yukarı 6 ay sonra Amerika'dan distribütör atayacağız dediler. Geri kalan yedi firmamızın formasyonunu değiştirip atayacakları distribütöre bağlama olacaktı. Böylece distribütörlüğümüz tescillendi. Bu IBM kontratı sonrasında HP ve Compaq, ardından da Cisco ve Intel geldi.

İnsanlar hayalleri kadar yaşıyorlar, hayalleriniz ne kadar büyük olursayolunuz çok daha kıymetli olacaktır. Yeter ki o hayalinize siz inanın, çevrenizdekileri de buna inandırın.

### MAÇI ÇEVİRİNCE BAMBASHKA HİSSETTİM

● HP kontratı sizi açık ara birinciliğe taşımış. Bu hikâyeden biraz söz eder misiniz?

1994 yılında, yıllık yaklaşık 20 bin adet PC'nin satıldığı zamanlarda,

8 günde 4.500 adet IBM PC ürünü (Aptiva) satarak müthiş bir rekor kırmış ve distribütörlük alanında artık çok hatırı sayılır bir yere gelmiştik.

1996'ya geldiğimizde, HP'nin tüketim malzemelerini satıyorduk ancak donanımda herhangi bir unvanımız yoktu. IBM'den aldığımız güçle, sahip olduğumuz know-how ve kanal becerimizle HP kontratını almak adına şanslı hissediyorduk kendimizi.

Kısa listeye iki firma kalmıştı. Alamadık, maalesef bizi tercih etmediler. Dünyanın sonu gibi hissetmişim. Özgüvenin çok dikkatle kullanılması gerekiyor. Bizim yerimize seçilen firma bir, bir buçuk yıl içerisinde bu işten tamamen çekilmeye karar verince tekrar ortaya dahil olduk ve 1998'de kontratı aldık. 2000 yılı itibarıyla da ciro değeri, karlılık değeri, EBITDA, kanal sayısı gibi hangi değeri alırsanız alın açık ara bir numara olduk.

Hayatta yenilgiler de var. Yenilgiler de zaferler de birbirinin ortağı. İnsan hakikaten düştüğü zaman kalkmasını bilmeli. Dünyanın sonu olmadığını bilmeli. Tabii geri dönüp yorum yapmak çok rahat oluyor. Yoksa o yaşadığımız günleri unutmam mümkün değil. 1998'de maçı çevirince bambaşka hissetmiştik.

