



İNDEKS BİLGİSAYAR CEO'SU EROL BİLECİK

"ANADOLU'NUN TEKNOLOJİDEN ALDIĞI PAY YÜZDE 25"

HATAY'DAN 19 YAŞINDA İSTANBUL'A GELEN, TAM 23 YILDIR İNDEKS BİLGİSAYAR'I ZİRVEDE TUTAN EROL BİLECİK, ANADOLU'DA YER ALAN 71 İLİN NÜFUSUN YÜZDE 60'INI OLUŞTURDUĞU VE BU NÜFUSUN TEKNOLOJİDEN ALDIĞI PAYIN YÜZDE 25 OLDUĞUNA DİKKAT ÇEKEREK, BU DENGİYİ DEĞİŞTİRMENİN TÜRKİYE'Yİ GELİŞTİRECEĞİNE İNANDIĞINI SÖYLÜYOR.



CEM KIVIRCIK • cemk@elekomdunyasi.com

Türkiye'de bilişim alanında girişimci olmanın en önemli örneklerinden biri Erol Bilecik... Yaşadıklarından ders çıkartılması, adeta bir rehber gibi izlenmesi gereken cesur bir girişimci. 23 yıldan bu yana, birçok ekonomik krizi kolaylıkla aşmış, şirketini karlılık rekorlarına götürmüş bir iş adamı ve bugün itibarıyla de dünyanın en önemli markalarından biri olan Apple'ın, Türkiye'deki ikinci dağıtıcısı.

HATAY'DAN ÇIKILAN YOL

Her ne kadar soyadı Bilecik de olsa, Erol Bey, Hataylı... Daha 19 yaşında İstanbul'a doğru yola çıktığı Hatay'dan asla ve kata kopmamış. Aksine toprağıyla arasındaki bağları daha da güçlendirmiş, Hatay'a bir Endüstri Meslek Lisesi yaptırmış. İlk mezunlarını veren lisenin üzerinden elini de çekmemiş. Liseye yatırıma devam ediyor. Öyle ki okul, Türkiye'nin en kaliteli 5 okulundan biri olarak seçilmiş. Aslında, İTÜ'de Elektrik Mühendisliği okumak isterken gönüllü Bilgisayar Mühendisliği bölümüne meyletmiş. Öğrenim görürken çalışmak istemiş ama girişimci ruhu onu durdurmuş. O günlerde bilgisayar denince tek marka olan IBM'in çözüm ortağı olmak üzere yola çıkmış. Ama kolay mı IBM'in kapısını çalabilmek? Tam o noktada 3M yetmişmiş imdada... Firma bilişimle ilgili ürünleri olan manyetik kart, kartuş ve disketlerini Türkiye'de dağıtacak bir dağıtıcı arıyormuş. Bilecik, önceleri soğuk bakmış bu teklife ancak daha sonra kerhen de olsa evet demiş. Ancak 3M'le birlikte Indeks adı her yere ulaşmış. Daha sonra dağıtımda uzmanlaşan, Anadolu'ya da ulaşan şirket birçok bilişim markasının ürününü dağıtmaya başlamış.

Anadolu, Erol Bilecik'in tüm söylemlerinde en önde yer alıyor. Kendisine bu hassasiyetini sorduğumuzda bakın kendisi nasıl yanıtlıyor bizi: "Antakya, Hatay'dan çıkmış bir insanım. Dolayısıyla büyük şehir veya metropollerdeki insanların yaşam kalitelerinin Anadolu insanına yolculuk yapmasını çok özlemle bekliyorum. Anadolu'nun bütün şehirlerinin kendi içerisinde çok keyifli bir yolculukları var tabii herkes kendi bölgesinde kurduğu düzen doğrultusunda. Ama tabii teknoloji olmazsa olmaz gözüyle baktığınız zaman en ücra köşeye kadar gitmeli çünkü bunu her konuştuğumuzda hep aynı kelimeleri kullanacağım. Anadolu'nun birçok kesiminde daha denizi görmemiş birçok insan var, hatta milyonlarca insan var. Yani hiç olmazsa ama sanal ortamda bizim



İndeks Bilgisayar CEO'su Erol Bilecik, 2015 yılında 2 milyar dolar ciro hedefliyor.

bunları göstermemiz gerekir. Hiç olmazsa daha rekabetçi, daha küresel dünyanın içerisinde kendilerini hissetmeleri için. Hala alınacak uzun yollar var. Bu konu bizim ilk günden beri sevdamız, devam ediyoruz ilk günkü heyecanla..."

"ANADOLU TEKNOLOJİDEN YÜZDE 25 PAY ALIYOR"

"Acaba Anadolu'da bir pazar oluştu mu?" diye merak ediyor, soruyoruz. "Bir toplam yüzde olarak konuşmamız gerekirse yani İstanbul, Ankara, İzmir üç büyük şehir olarak baktığımız zaman isterseniz bunların içine çevre illeri de katar isek toplam 10 ilin pazardaki toplam payları %75 civarı" diye sözlerine başlayan Bilecik, şöyle devam ediyor: "Bakın 10 il diyorum, 71 ilin nüfus toplamı yüzde 60'lar civarında olmasına rağmen teknolojiye aldıkları pay sadece yüzde 25... Alınması gereken en az iki misli bir yol var gibi gözüküyor."

Her ne kadar bilişim kökenli de olsa Erol Bilecik'in finansal becerilerinin sırlarını öğrenmeye çalışıyoruz. Krizleri bertaraf etmesi, Türkiye'de halka açılan ilk bilişim firmalarından biri olması, yabancı sermayeyi ülkeye çekmesi, bilişim dışında tamamlayıcı ancak farklı yatırımlar yapması, hatta finans kurumlarıyla işbirliği yaparak bayilerine kredi sağlaması... Bu finansal öngörülerin kaynağını merak ediyor ve soruyoruz. Bilecik, "Burada hani bir kişiden, bir isimden büyük bir keyifle bahsetmek isterim" diyor ve ekliyor: "Sevgili Prof. Dr. Atilla Gönenli... Bu kendi gelişim öykümüz içerisinde çok kısa bir süre de olsa masanın diğer tarafı dediğim profesyonel yaşamda aşağı yukarı 1.5-2 yıllık küçük bir tecrübem olmuştu. Orada da Genel Müdürümüz o zamanki firma ismiyle Nixdorf Computer AŞ yani Maliye Bakanlığı ve İş Bankası kuruluşlarına hatta Türkiye'deki hakikaten IT öncülüğünü yapan firmalardan bir tanesidir. Sonra isim değiştirdi Siemens Nixdorf oldu. Şimdi biliyorsunuz Fujitsu tamamen bambaşka bir isimle anılan bir yapı oldu. O kökler buraya kadar uzandı anlamında söylüyorum. Genel Müdürümüz Prof. Dr. Atilla Gönenli'yi, iktisat profesörüdür, hatta bu konuda da hocaların hocası diye geçer. Hakikaten ilkin biz de, işte Teknik Üniversite'den mezun, bilgisayar mühendisliğinden mezun bir insan olarak çünkü fevkalade iş tecrübesi O'a yakın bir yapı olarak baktığım zaman kendi kendime hep şu soruyu sormuştum; bir iktisat profesörü bir yabancı sermayeli bir bilişim şirketinin genel müdürü. Bu bizim için tabi o inanılmaz genç tecrübesiz dönem için tuhaf bir durumdu. Ama hem o kısa süre içerisinde bir iktisat profesörünün veya daha doğrusu finansal kontrolü fevkalade iyi yapabilecek ama aynı zamanda şüphesiz satış ve pazarlama yetileri olan insanların şirket yönetiminde çok daha başarılı olacaklarını, olduklarını ben bu anlamda hem gözlemledim hem de inandım en nihayetinde. Burada hakikaten sevgili hocamız diyeceğim genel müdürümüz o dönemdeki Atilla Gönenli'den biz inanılmaz bir feyz almıştık."

"APPLE'İ İSTEYEREK, ARZU EDEREK BÜNYEMİZE KATTIK"

Ülkemizde uzun yıllar tek dağıtıcı ile çalışan Apple'ın ikinci dağıtıcısı olan Bilecik'e bunun piyasaya nasıl yansıtacağını soruyoruz... "Şöyle söyleyeyim, şirketlerin kendi süreçleri içerisinde bir yol haritası koydukları zaman bir çıraklık, kalfalık dönemleri var. Ben bizim ustalık evresini yaşayacağımızı düşünmüyorum. Çok iyi bir kalfalık evresinin devamı veya ustalık öğrenimi olabilir" diye sözlerine başlayan Bilecik, şöyle devam ediyor: "Bu Apple işi, elma işimiz hakikaten ustalığı öğrenmeye çalıştığımız dönemi çok taçlandıran bir dönem oldu. Çok isteyerek, çok arzu ederek aldığımız bir ürün grubuydu. Rekabetin doğal olarak getirdiği bir yapı olacak. Dünyada artık "exclusive distribütörlük" diye bir şey yok. Apple Türkiye, Apple varlığını bu anlamda çok farklı noktalara getirme niyetinde. Dağıtıcı olarak bizi ilan etmeleri de bu alandaki hedeflerini çok daha kolay gerçekleştirmelerini sağlar. Tabii baktığımız zaman bizim kanal yönetimi konusunda, alternatif kanallar konusunda özel bir tecrübemiz var. Yıllardır bu anlamda yaşadığımız hoş gelişmeler var. Geçmişte Sony Vaio'da da yaptık, Canon Photo'da da yaptık farklı ürün grupları olsa da tüketiciden bahsediyoruz. Apple Türkiye ile beraber geliştireceğimiz insanların Apple ürünlerini farklı görebileceği şeyler olabilir bunlar dâhilinde Apple ile yapılacak iş planları doğrultusunda. Tabii doğal olarak rekabetin yapısından dolayı tüketicie, servis olarak, fiyat olarak, hızlı tedarik olarak otomatik olarak faydaya dönecek."

EROL BİLECİK KİMDİR?

1962 yılında Antakya'da doğdu. 1986'da İTÜ Bilgisayar Mühendisliği'nden mezun oldu. 1987'de Nixdorf Computer'de sistem analisti olarak çalışmaya başladı ve 2 yıl boyunca bu görevini sürdürdü. 1989 yılında İndeks Bilgisayar'ın kurucu ortaklarından olarak firmanın Genel Müdürlük görevini üstlendi. Halen Index Grup bünyesindeki İndeks Bilgisayar A.Ş., Despec A.Ş., Datagate A.Ş., Neteks A.Ş., Neotech A.Ş. ve Teklos A.Ş.'nin CEO'sudur. 2001-2005 yılları arasında, TÜBİSAD'ın (Türkiye Bilişim Sanayicileri ve İşadamları Derneği) başkanlığını yaptı. ARA SPOT: . Anadolu'nun birçok kesiminde daha denizi görmemiş birçok insan var, hatta milyonlarca insan var. Yani hiç olmazsa ama sanal ortamda bizim bunları göstermemiz gerekir.

