

“DEVLET DESTEĞİ VE YURTDIŞI KAYNAKLI FONLAR ARTMALI”

300’den fazla müşterisinin 5 milyardan fazla belgesini yöneten Aksis, akıllı içerik yönetimi, dijital arşivleme, mobil tarama gibi çözümleriyle kurumsal hafıza oluşturuyor. Müşteri deneyimi yönetimi de yapacaklarını söyleyen Aksis Yönetim Kurulu Başkanı Cavit Akşehirlioğlu, “2017’de 2 milyon dolarlık ek satış bekliyoruz. Ortadoğu ve Afrika’da çalışma konusunda görüşmelerimiz var” diyor. Akşehirlioğlu, bilişim sektörünün gelişmesi için devlet desteklerinin ve yurtdışı kaynaklı fonların artması gerektiğini düşünüyor.

Ceren Oral coral@ekonomist.com.tr

1994’te kurulan Aksis Bilgisayar Hizmetleri ve Danışmanlık, şirketlere butik yaklaşımla proje çözümleri sunarak kişi ve zamandan bağımsız olarak kurumsal hafıza oluşturuyor. Şirketin çözümleri arasında akıllı içerik yönetimi, yapay zekâ uygulamaları ile dijital arşivleme, iş süreçleri uygulamaları, Elektronik Belge Yönetim Sistemi (EBYS), mobil tarama gibi dijitalleşen ve rekabetin her gün daha da arttığı bir dünyada bir kurumun varlığını sürdürebilmesi için gerekli olan hemen her hizmet bulunuyor. Aksis Bilgisayar Hizmetleri ve Danışmanlık A.Ş. Yönetim Kurulu



Başkanı Cavit Akşehirlioğlu, “Rekabette en önemli avantajımız, bu çözümleri ‘uçtan uça çoklu kanal yönetimi’ ile sunmamız. Süreklilik, inovasyon, müşterilerimizden teknoloji konusunda önde olmamız da bizi öne geçiriyor” diyor. Bu amaçla sürekli yeni ürün ve çözümler üzerine çalıştıklarını kaydeden Aksis Bilgisayar Hizmetleri ve Danışmanlık A.Ş. Genel Müdürü Burak Müjdecı de, 2017 yılı itibarıyla DOX adında yeni ürünlerini piyasaya sunduklarını, bu ay içinde Turkcell ile Türkiye’de

bir ilk olacak Güvenli Dijital İmza Projesi’ni hayata geçirecekleri ifade ediyor. Cavit Akşehirlioğlu ile Aksis’i, gelecek dönem planlarını ve bilişim sektörünün gelişmesi için yapılması gerekenleri konuştuk. Burak Müjdecı’den ise yeni ürünleriyle şirketlere sundukları avantajları öğrendik.

Aksis’in kuruluşundan bahsedersiniz? Aksis, hangi ihtiyaçtan doğdu?

Aksis’i 1994 yılında eşim Birgül Akşehirlioğlu ile beraber kurduk ve bu açıdan bir aile şirketiyiz. Her ikimiz de banka ve teknoloji kökenli olduğumuz için,

“Bankalara yeni teknoloji olarak ne getirebiliriz” sorusundan yola çıktık ve bankaların ihtiyaçlarını gözlemledik. Görüntü işleme ve içerik yönetimi alanlarının bankalar için önemli olduğu sonucuna vararak bu alanlara odaklandık.

Müşterilerinize hangi alanlarda çözüm sunuyorsunuz?

Aksis olarak finans, telekomünikasyon, sigorta, perakende, otomotiv, eğitim ve kamu başta olmak üzere hemen hemen her sektörden şirkete butik bir yaklaşımla proje çözümleri sunuyoruz ve böylece kişi ve lokasyondan bağımsız olarak bir kurumsal hafıza oluşturuyoruz. Dijital dönüşüm vasıtasıyla elektronik ortamda yönetim olanağı sağlıyoruz. Akıllı içerik yönetimi, yapay zekâ uygulamaları ile dijital arşivleme ve iş süreçlerinin yönetimi konularında yazılım ve donanım bileşenleri ile her türlü dokümanın, resmin ve dosyanın elektronik ortamda arşivlenebilmesi, web arayüzlerinden erişilebilmesi ve iş süreçleri uygulamalarının oluşturulması uçtan uca çözüm sunduğumuz iş alanlarını oluşturuyor. Böylece hem verimliliği hem de şirketlerin satışlarını artırıyoruz. Çözümlerimiz arasında Elektronik Belge Yönetim Sistemi (EBYS), mobil tarama, dijital imza da bulunuyor. Müşteri deneyimi yönetimine de başlayacağız.

Sizi rakiplerinizden ayıran en önemli avantajlarınız neler?

Rekabette en önemli avantajımız, tüm bu çözümleri ‘uçtan uça çoklu kanal yönetimi’ ile yapıyor olmamız. Süreklilik, inovasyona verdiğimiz önem, müşterilerimizden teknoloji



Cavit Akşehirlioğlu

konusunda önde olmamız, müşteri memnuniyetimizin yüksek ve global referanslarımızın fazla olması bizi bir adım öne çıkarıyor.

Sektörde ilkeleriniz var mı?

Birçok ilkimiz var. 1997’deki nüfus sayımında ilk optik karakter tanıma (OCR) ve elyazısı karakterlerin

okunup tanınmasında kullanılan teknoloji olan ICR’ı uygulayan şirket olduk. 1998’de Koçbank ile ilk bankacılık dijital arşiv sistemini hayata geçirdik. 1999-2006 yılları arasında da Pamukbank ile başlayan, Akbank ve Garanti Bankası ile devam eden kağıtsız bankacılık uygulamalarını yaptık.

Burak Müjdecı Aksis Bilgisayar Hizmetleri ve Danışmanlık Genel Müdürü

“TÜRKİYE’DE BİR İLK OLAN GÜVENLİ DİJİTAL İMZAYI HAYATA GEÇİRİYORUZ”

İNNOVASYON ‘OLMAZSA OLMUZ’: Aksis olarak her zaman ‘sektörün diğer oyuncularından farklı olarak ne yapabiliriz’in üstüne odaklanıyor, kendimizi tekrar etmekten kaçınarak yeni ürün ve çözümlere yöneliyoruz. Bu açıdan inovasyon bizim ‘olmazsa olmaz’ımız. Global trendleri her zaman takip ediyor, yeniliklerden faydalanıyor, kendimizi geliştiriyoruz. Bu stratejimiz bizi rakiplerimizin önüne geçiren nokta oluyor. Bu yıl için yeni ürün ve hizmet planlarımız bulunuyor. Mobil cihazlarda yapay zeka ile gerçek zamanlı belge işleme (cognitive capture) üzerine bir ürün geliştiriyoruz. Bu ürün için TÜBİTAK’a da başvuru yaptık.

GÜVENLİ DİJİTAL İMZA: Türkiye’de bir ilk olarak Turkcell ile ‘Güvenli Dijital İmza’ diğer adıyla B-İmza projesini başlattık. Ön lansmanını yaptığımız bu çözüm, Turkcell’in de katılımıyla 12 Nisan’daki özel etkinliğimizde katılımcılara tanıtılacak. Nisan sonunda da ABD’de başarı hikâyemizin sunumunu gerçekleştireceğiz. Bu

çözümde amaç, mobil cihazlar üstünde özel kalemle dijital imza atmayı sağlayarak kâğıt süreçlerini ortadan kaldırıyor ve yapılan işlemi hızlıca tamamlamayı sağlıyor. İmza almak ve yönetmek daha kolay, hızlı ve güvenli hale geliyor.

TASARRUF SAĞLIYOR: Kimlik bilgileri fotokopi mobil cihazlarla alınıyor, üzerinden veriler çıkarılıyor, formlar oluşturulduktan sonra dijital imza atılıyor ve süreç dijital ortamda tamamlanıyor. Müşterinin imzası dijitalde kilitlenerek sözleşmeyle kaydediliyor. İmza sözleşmeye entegre, kopyalanamaz, başka yerde kullanılamaz şekilde kimlik ile saklanıyor. Müşteriler istediği zaman Turkcell’in internet sitesine girerek kendi sözleşmelerini görüntüleyebiliyor. Bu da ‘uçtan uça müşteri deneyimi’ anlamına geliyor. Kısa vadede yaklaşık 40 milyon TL’lik tasarruf yaratması öngörülen uygulamanın Türkiye ekonomisine yaklaşık 300 milyon TL’lik katkı sağlaması bekleniyor.

Bunlara ek olarak, 2004’te Turkcell ile telekom sektöründeki ilk kurumsal içerik yönetimi projesini, 2012’de aynı projenin otomotiv ayağını Tofaş ile yaptık. 2014’te Koç Fiat Kredi ile ilk akıllı mobil yakalama projesini ve TEB BNP Paribas ile ilk yapay zeka teknolojisini kullanarak bankacılık projesini; 2016’da ise LC Waikiki ile tekstildeki ilk içerik ve süreç yönetimini, BİM ile perakendede vaka yönetim projesini Aksis olarak biz yaptık.

Ekibiniz kaç kişiden oluşuyor? İş ortaklarınıza ve müşterilerinize örnek verebilir misiniz?

80’in üzerinde uzmanlık sertifikasına sahip 30 kişilik



Burak Müjdecı

uzman kadromuzla, toplamda 5 milyarın üzerinde belge yönetiyoruz. Microsoft, IBM, Bicom, Kodak Alaris, Kofax-Lexmark, Atalsoft, Adobe, Ity Solutions birlikte çalıştığımız iş ortaklarımızdan bazıları arasında yer alıyor. IBM, Kodak ve Atalsoft’tan birçok ödül de aldık. Yaklaşık 300 müşterimiz bulunuyor. Telekomda Turkcell, Avea, Türk Telekom, TNet, Superonline; kamuda Eximbank, Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), Borsa İstanbul, İstanbul Ticaret Odası; finasta Garanti Bankası, Akbank, Yapı Kredi Bankası, Halkbank, TEB, HSBC, QNB Finansbank, Türkiye İş Bankası; farklı sektörlerden Eczacıbaşı, Garanti Filo, Garanti Emeklilik, Garanti Leasing, Doğuş Oto

gibi şirketler müşterilerimizin bir kısmını oluşturuyor. 20 yıla yakın süredir birlikte çalıştığımız müşterilerimiz de var. Bu da iş sürekliliğimizin bir göstergesi.

2016 yılı Aksis için nasıl geçti?

2016’da yeni sektörlerle odaklandık ve büyüme de bu taraftan geldi. Giyim perakendesi alanında LC Waikiki’yi, gıda perakendesi alanında BİM’i, eğitim alanında ise İstanbul Kültür Üniversitesi’ni müşteri portföyümüze kattık. 2016’da ciromuzda yüzde 20, kârlılığımızda yüzde 35 büyüme gerçekleştirdik. Kriz denebilecek bir yılda ciromuzu ve kârlılığımızı arttırmamızın en önemli nedeni, yıllardır AR-GE’ye yaptığımız yatırımlar. Yıllık ciromuzun yaklaşık yüzde 10’unu AR-GE’ye ayırıyoruz ve bu yatırımların geri dönüşlerinin ilerleyen yıllarda katlanarak artacağına inanıyoruz.

2017 yılı için planlarınız ve rakamsal hedefleriniz nedir?

2017’de AR-GE yatırımlarımızı artırmayı planlıyoruz. Hem bayi ve destek sağlayıcı olarak hem de satış tarafında daha aktif çalışacağımız 2017’de, 2 milyon dolarlık ek satış bekliyoruz. Ortadoğu ve Afrika bölgesinde çalışma konusunda görüşmelerimiz var. Ayrıca Boğaziçi Üniversitesi ile Borsa İstanbul’un ortak projesi olan Finans Teknopark’a da tamamlanmasını takiben bu yıl içinde taşınacağız.

Türkiye’de yazılım ve bilişim sektörünün problemleri nedir, bunların çözümü nasıl olur?

Küresel çapta yapılan araştırmalara göre, şirketlerin yüzde 90’ı bilişim teknolojilerinde dönüşüme ihtiyaç duyduklarını belirtiyor. Bununla beraber bu grubun yüzde 55’inin henüz ciddi

bir planı bulunmuyor. Türkiye’de sektörü geliştirmek için devletimiz tarafından gelecek destekler ve yurtdışı kaynaklı fonlar artırılmalı. E-fatura, e-imza, e-sağlık, e-belediye dönüşümleri de hızlandırılmalı.

Türkiye’nin 2023 vizyonu doğrultusunda bilişimdeki hedefleri neler olmalı?

Ülke olarak bilişimde hedeflerimizi temel altı başlık altında toplamamız gerektiğini düşünüyorum. Bu altı başlık; bulut, analitik, mobilite, sosyal alan, güvenlik ve nesnelerin interneti (IoT) olmalı. Bu alanlardakendi çözümlerimizi geliştirmeliyiz. Aynı şekilde bilişim sektörünün ilerleyebilmesi için her yerden internete erişimin sorun olmaktan çıkması gerekiyor. Bilgiye bedelsiz ve hızlı erişimin yolu açılmalı. ■

Burak Müjdecı Aksis Bilgisayar Hizmetleri ve Danışmanlık Genel Müdürü

“DOX İLE BELGELERİNİZ EMİN ELLERDE”

İŞİNİZİ GELECEĞE TAŞIYIN: Yazılım ve bilgi teknolojileri şirketi olarak, Endüstri 4.0, Big data, Cloud, bilişim gibi alanlar sektör için olduğu gibi bizim için de çok önemli başlıklar. Bu açıdan Big Data ve Cloud bizim faaliyet alanlarımızın çatısını oluşturuyor. İçerik yönetimi, yapay zekâ ve yeni ürünümüz Dox ile bu alanlardaki çalışmalarımızı artırıyoruz. Müşterilerimize “Dox ile belgeleriniz emin ellerde. Dox’u kullanın, işinizi geleceğe taşıyın” diyoruz.

500 BİN DOLAR YATIRIM: Dox, yaklaşık bir buçuk yılda ekibimizle hayata geçirdiğimiz ve TSE onayını aldığımız yeni bir ürün. Kurumsal içerik ve doküman yönetimi alanında çözüm sunan Dox’u 500 bin dolarlık yatırımla 2017 itibarıyla kullanıma sunduk ve İstanbul Kültür Üniversitesi ve Kuşadası Ticaret Odası olmak üzere iki müşterimiz var. Bu

da, bu ürününün farklı birçok sektörden şirketler tarafından kullanılabilirliğini göstermesi açısından önemli. İki yeni müşteriye daha bünyemize katmak için görüşmelerimiz sürüyor. Yakın zamanda Dox’un bulut çözümünü de sunmayı planlıyoruz.

KURUMSAL HAFIZA: Dox erişimin yapıldığı mobil cihazların ekran özelliklerine adapte olabilen bir altyapı. Kurumsal hafızayı kuruma kazandırmak Dox’un da temel amacını oluşturuyor. Bu ürünün fark yaratan yönlerini güvenlik, üstün kullanıcı deneyimi, performans olarak üç başlıkta sıralayabiliriz. Güvenli e-imza, mühür sistemleri, kolay kullanım, mobil deneyim, ileri ve gelişmiş arama teknolojileri, esnek iş akışı tanımlama sağlayan Dox, elektronik belge yönetimi, dokümana hızlı erişim, hızlı arama bulma yetenekleri, süreç performans yönetimi olanakları da sağlıyor.