

“ÇÖZÜMLERİMİZ FARK YARATACAK”

Aksis Yönetim Kurulu Başkanı Cavit Akşehirlioğlu, önümüzdeki yıl yurtdışı pazarlara ziyaretlerde bulunarak çözümlerini sunacaklarını söylüyor. “2023 vizyonumuz dahilinde, yenilikçi çalışmalarımızı ürünleştirmeye devam edeceğiz” diyen Akşehirlioğlu, bu ürünleri Türkiye’ye ve yurtdışı pazara sunarak ekonomik faydalar elde etmeyi hedeflediklerini kaydediyor. Cavit Akşehirlioğlu, dijital dönüşümde fark yaratan dönüşümleri sunmayı sürdüreceklerini de vurguluyor.

Ceren Oral coral@ekonomist.com.tr



Bilgi teknolojileri konusunda 1994’ten bu yana çözümler sunan Aksis Bilgisayar Hizmetleri ve Danışmanlık, dijital dönüşüme odaklandı. Şirketin sunduğu çözümler arasında dijital (biyometrik) imza, omni-channel verimlilik çözümleri, kurumsal içerik yönetimi, robotik süreç otomasyonu yer alıyor. Aksis Yönetim Kurulu Başkanı Cavit Akşehirlioğlu, bu çözümleri başta finans, telekom, sigorta, perakende ve enerji olmak üzere birçok sektöre ve kuruma sunduklarını söylüyor. Bu çözümlerin her bir alanda fark yarattığını belirten Akşehirlioğlu, “2019’da AR-GE ve ürün geliştirme yatırımlarımıza devam ederek bu alanda yetkin kişileri bünyemize katarak, süreçlerimizde ve hizmetlerimizde ivmelenerek ilerliyoruz” diyor. 2019 büyüme



hedefini yüzde 20 olarak belirlediklerini kaydeden Akşehirlioğlu, yurtdışından gelen taleplere sıcak baktıklarını da kaydediyor. Cavit Akşehirlioğlu Aksis’in yeni dönem planlarını anlattı...

Faaliyetlerinizden kısaca bahseder misiniz?

Aksis, kurulduğu 1994’ten bu yana tüm sektörlere kurumsal içerik yönetimi çözümleri sunuyor. Bilgi teknolojileri konusundaki deneyimini ve bilgi birikimini kanıtlayan şirketimiz, dijital dönüşüm konusunda Türkiye’nin lider kuruluşlarından. IBM Dijital

Business Automation platformu üzerinde geliştirdiğimiz kurumsal içerik yönetimi çözümleriyle, kurumların çalışmalarında ihtiyaç duydukları bilgilerin denetimini otomatik hale getirebilmelerini, iş süreçlerinin verimliliğini artırabilmelerini mümkün kılıyoruz.

Müşterilerinize sunduğunuz çözümler ve ürünler konusunda detaylı bilgi verebilir misiniz?

Aksis’in çözüm sunduğu ürünler arasında kurumsal içerik yönetimi çözümlerinin ana bileşeni IBM FileNet ile birlikte doküman tarayıcılar tarafında dünya lideri Kodak, tarama ve



görüntü iyileştirme teknolojisi olarak Atalasoftware, doküman sınıflandırma ve işleme çözümleri alanında yapay zeka teknolojilerine sahip olan ITYX bulunuyor. Ayrıca doküman üzerinden bilgi toplamada IBM DataCap, Robotik süreç otomasyonunda Automation Anywhere ve dijital imzayla

dijital doküman projelerinde B-İmza (Biyometrik İmza) çözümlerimiz yer alıyor.

İş ortaklarınıza ve müşterilerinize örnek verebilir misiniz?

Başlıca müşterilerimizin sektörlerine dağılımına bakıldığında finans, telekom, sigorta,

perakende ve enerji alanları öne çıkıyor. Finansa Garanti Bankası, Akbank, Yapı Kredi, İş Bankası; telekomda Turkcell, Türk Telekom ve Digitürk müşterilerimiz arasında. Sigortada BNP Cardif, Metlife, Sompo Japan; perakendede LC Waikiki ve BİM; enerjide ise İGDAŞ ve Hattat ile çalışıyoruz.

2018’i nasıl kapattınız? Ciro, istihdam ve büyüme rakamlarınız nasıl bir performans izledi?

Ülkemizde kur dalgalanmasıyla yaşanan gündem değişikliği, kanun ve yönetmeliklerin gecikmesine, kurumların yatırımlarında ve bütçelerinde kısıtlamalara neden oldu. Bu değişim, Aksis olarak sağladığımız yeni nesil çözümlerin kurumlar bünyesindeki yatırımlarını ileri bir tarihe çekmeleri sonucunu getirdi. Bu değişime rağmen, yatırıma devam eden şirketlerde kurumsal içerik&süreç yönetimi, yapay zekâ ve biyometrik imza alanları başta olmak üzere birçok proje gerçekleştirdik. 2018 yılı için belirlediğimiz hedeflerimize ulaşmayı başardık.

Türkiye ekonomisi zorlu bir dönemden geçiyor. Siz kurumlar nezdinde neler gözlemliyorsunuz?

Bölgesel ve ülkemizde yaşanan tüm politik ve ekonomik gelişmeler yatırımların 2019’un ikinci yarısına kaymasına neden oldu. Şu anda birçok kurumun “bekle ve gör” stratejisi izlediğini gözlemliyoruz. Kurumlarda sadece regülasyon ve güvenlik gibi zorunlu alanlarda yatırım yapılması, teknolojik gelişim gösteren yatırımların bekletilmesi söz konusu. Bu dönemde teknolojik olarak kendini önde hisseden

AKSİS'İN İDDİALİ OLDUĞU ÇÖZÜMLER

Aksis Genel Müdürü Burak Müjdeci, Aksis olarak sundukları çözümlerin detaylarını şöyle özetliyor:

■ **Dijital (Biyometrik) imza çözümleri:** Müşteri deneyimlerini biyometrik imzalı dijital bir süreç üzerinden dönüştüren çözümler sunuyoruz. Bu çözüm; Türkiye'de ilk olarak Turkcell tarafından kullanılmaya başlandı. Aksis ihaleyi kazanarak, kısa bir sürede hayata geçirdi. 2017'de bin 400 adet Turkcell İletişim Merkezi'nde yaygın olarak kullanıma geçti. Biyometrik imza çözümü, ISO 32000 ve ISO 19794-7:2014 standartlarını temel alarak kişinin el yazısı imzasının dinamiklerini doğrulama metodu sunuyor. Kişiyi özel olan, kalem baskısı ve imzalama sürecinin süresi bir algoritmayla kaydediliyor ve gelecekteki imzalarla karşılaştırılıyor.



■ **Omni-channel verimlilik çözümleri:** Yapay zekâ teknolojilerini kullanan, operasyonel süreçlerde ve call center operasyonlarında konumlandırabileceğimiz akıllı içerik yakalama çözümlerimiz var. Doküman, içerik, mail, çağrı, voice, web, sosyal medya gibi her tür kanala uygulanabilen içerikler üzerinden veri yakalama, çıkarma, analiz, yorumlama, yönlendirme, işleme aşamalarında yapay zeka teknolojilerini kullanarak çok önemli

verimlilik artışları sağlayabiliyoruz. Bu konuda TEB-BNP Paribas, Halkbank ve Albaraka Türk'te ilk uygulamaları gerçekleştirmekten dolayı çok

memnunuz. Finans ve telekom sektöründen bu tür teknolojilerin yoğun talep göreceğine inanıyoruz.

■ **Robotik süreç otomasyonu (RPA):** Sektör bağımsız olmak üzere robot süreç otomasyonu işlerin vazgeçilmez parçası oldu. Robotik süreç otomasyonu bileşenleri aracılığıyla otomasyon etkinliklerini yerine getiren ve bir kullanıcı tarafından yönetilmesi gereken altyapılar demek. Otomasyon dünyasında yaşanan bu değişimler teknoloji dünyasında 'otomasyonun otomasyonu' dediğimiz yeni bir

yaklaşımının temelleri olma özelliği taşıyor. Bu çözüm aracı sayesinde, rutin işleri insandan bağımsız olarak 'Dijital WorkForce' adı verilen yetkin robotlar gerçekleştiriyoruz. Süreçlerde önemli işgücü ve maddi kazanımlar sağlanıyor.

■ **Kurumsal içerik yönetimi çözümleri:** Doküman yönetimi, doküman tarayıcı, tarama ve ocr çözümleri, vaka yönetimi, kayıt, imaj, E-mail yönetimi, web içerik yönetimi bu çözümlerde ana başlıklarımızı oluşturuyor.

şirketlerin gerisinde kalan tüm diğer kurumlar yatırımlarına devam edip, rekabet tarafındaki eksiklerini kapatarak güçlü birer rakip haline geliyor.

2019'da büyüme, ciro hedefiniz nedir?

2019 yılı hedefimizi yüzde 20 büyüme olarak belirledik. Özellikle katma değerli hizmet ve sektör bağımsız çözümlerimizle bunları gerçekleştirmek adına önemli yatırımlar ve adımlar attık. Bu çözümlerimizle alanımızda fark yaratıyoruz.

Yatırım planlarınızdan söz eder misiniz?

Yatırımlarımızı iki ana kol

üzerinde yapıyoruz. İlk ana yatırımımız, 'DOX ailesi' ismini verdiğimiz kendi çözümlerimiz üzerine. Aksis'in uzman ekibi tarafından geliştirilen DOX ürün ailesine iki yeni ürünü kattık. Bunlardan biri olan 'DOX Cognitive Capture', yeni nesil bir çözüm olan yapay zekâ ve makine öğrenmesi içeren mobil görüntü yakalama çözümü. Bu çözüm ile farklı ortam şartları altında olursa dahi dokümanların ve evrakların görüntüsünü alabilmenin takibindeki otomatik sınıflandırma ve veri çıkarma işlemlerini yapıyoruz. Bu çözümümüz sayesinde kurumlar süreçlerinde operasyonel verimlilik sağlayabiliyor ve

sahtekarlıkları engelleyebiliyor. Söz konusu çözüm; Koç grubunda aktif olarak kullanılıyor.

Şirketinizin yurtdışında girişimleri var mı?

Yurtdışından gelen taleplere sıcak bakıyoruz. Yurtdışı projeler konusunda geçmişimizde birçok proje gerçekleştirdik. Yurtdışı projenin iş alanımızla ve şartlarımızla örtüşüğü durumlarda görüşmeler ve tekliflendirmeler yapıyoruz. Yurtdışı pazarları bizzat ziyaret ederek ve orada kendi çözümlerimizi sunarak ilerleme aksiyonlarımız önümüzdeki yılın planlamaları içinde bulunuyor.



AKSİS ÖDÜLENDİ

Aksis, başarılı olarak biten projelerini takiben birçok uluslararası ve yerel ödül almaya hak kazandı. Bu ödüller, şöyle:

- IBM-Yılın Yazılım Çözüm Ortağı, 2008, 2015, 2016, 2018
- Kofax-Yılın Dijital Dönüşüm Çözümü, 2017
- Kodak-Special Plantium Award in EMEA, 2007, 2008, 2010
- Atalasoftware-European Reseller, 2009

İstihdam stratejinizden söz eder misiniz?

2019'da AR-GE ve ürün geliştirme yatırımlarımıza devam ederek bu alanda yetkin kişileri bünyemize katarak, süreçlerimizde ve hizmetlerimizde ivmelenecek ilerliyoruz. Kadromuzda yüzde 20 oranında büyüme planımıza uygun olarak işe alımlarımıza devam ediyoruz.

Şirket olarak 2023 hedefiniz nedir? Bu süreçte hangi vizyonla ilerleyeceksiniz?

2023 vizyonunda oluşturduğumuz beş yıllık plan dahilinde de olan AR-GE faaliyetlerimizle yaptığımız yenilikçi çalışmalarını ürünleştirme süreçlerine devam edeceğiz. Bu ürünleri Türkiye'ye ve yurtdışı pazara sunarak ekonomik faydalar

elde etmeyi hedefliyoruz. Dijital dönüşüm alanında fark yaratan çözümleri sunmayı sürdüreceğiz.

Yeni dönemde büyüme atağınız hangi alanda olacak?

1994'ten bu yana bilişim sektörünün önemli şirketlerinden biriyiz. Müşterilerimize vizyoner, yenilikçi ve fark yaratan çözümler sunuyoruz. Kurumların stratejik ve teknolojik planları içinde dijital dönüşüm süreçlerine ait bileşenlerimiz en üst seviyelerde yerini koruyor. Özellikle yerli ve kendi çözümlerimiz olan DOX CC,

biyometrik imza ve yapay zeka alanlarında büyüme aksiyonlarını finans ve enerji sektörlerinde göreceğiz.

Sektörün 2023 hedefi için neler düşünüyorsunuz?

Bilişim sektörü olarak, ülkemiz içinde ürettiğimiz çözümlerimizle yurtdışı bağımlılığımızı azaltacağımızı, öncelikle Avrupa ve Türk Cumhuriyetleri başta olmak üzere ihracat gerçekleştireceğimizi öngörüyoruz. Bilişim sektöründe, yetkilendirilen AR-GE merkezleri ve artan devlet teşvikleri sayesinde finansal olarak çok daha katma değerli şirketler haline geleceğiz. Yatırımcıların dikkatini daha fazla çeken ve kısa vadede yatırımları kazanımlara dönüştüren en önemli sektör olacağız. Bu gelişmeler, bilişim sektörünün hedeflerine ve üstüne çıkmasını sağlayacak. ■