



Levent Kocatürk
Skyatlas CEO'su

2015 yılını şirketiniz ve sektör açısından değerlendirir misiniz ?

2015 birçok açıdan zor ve sıkıntılı bir yıl oldu. Kimsenin dolar tahmini yapamadığı ve maalesef teknolojik olarak dışarıya çok bağımlı olduğumuzdan üretimde önemli bir girdi olduğundan kimsenin maliyetlerini kontrol edemediği ve belki de korkusundan dolayı üretimde kısıntıya gittiği siparişlerini azalttığı bir yıl oldu. Doların artacağına inanan insanlar yatırımlarını erteledi. Tabi ki seçim ekonomisine giren ülkede her zaman bir belirsizlik olur ve bu belirsizlikten hemen her sektör etkilendi.

2015'te sıkıntı yaşayanlar işletmeler 2016'da alternatif pazar arayışına girdiler. Firmalarda daha fazla bilgi ve tecrübe paylaşımı yapacak notaya geldiler ve IT firmaları, Telekom firmaları birlikte hareket edebiliyorlar. Hem masrafları hem tecrübeyi paylaşmak hem de ürün gamında birbirini tamamlamak anlamında bu tür yakınlaşmalar

2016'dan çok yüksek beklentilerimiz var...

önemli ölçüde arttı.

2014 yılında ilk ticari yılını tamamlayan Skyatlas özelinde bakarsak, 2015 yılını yaklaşık olarak 2014'ün iki katı bir ciro yaparak geçirdik. 2016'da da bunun bir parça daha üzerinde olarak yani iki katının biraz daha üzerine çıkarak ilerlemek hedefindeyiz. Bu tür kriz zamanları bizim gibi firmalar adına fırsat. Çünkü biz firmalara tasarruf vadediyoruz yani satın almak yerine ihtiyacını kirala diyoruz. 5 katı yatırım yapmak yerine 5'te birine kiralama sunduğumuz için böyle zamanlarda çözümlerimiz daha cazip görünebiliyor. Sunduğumuz çözümlerle firmalara IT giderlerinde yüzde 50'ye varan avantaj sağlıyoruz. Sunduğumuz hizmet bazında Türkiye'de rakibimiz olmadığı için bizim çözümlerimiz dışında bulutu kullanan firmalar sunucuları dışarıda olan Amazon, Azure, Google gibi global rakiplerimizi kullanıyor. Bizim farkımız sunucularımızın Türkiye'de olması dolayısıyla kurumlara hem kimlik bilgilerinin gizliliği, hem işlem hızlarındaki süre azlığı ve maliyet konularında kontrol sağlayarak daha çok avantaj sunuyoruz. Büyük holdinglerde kendi IT departmanları ve çalışanları bulunduğu için onlara genellikle sadece bulut hizmeti sunuyoruz. Genel olarak toparlamak gerekirse 2015 sıkıntılı geçse de biz bu sıkıntıyı çok hissetmedik ve bir önceki yıla göre iki katı oranla kapattık.

2016'dan beklenti ve hedefleriniz nelerdir?

2016 hem fırsatları hem de tehditleri bir arada getirecek bir yıl gibi görünüyor. Çünkü hala korktuğumuz çekindiğimiz bazı şeyler var. Bir seçim

atmosferinden çıktık ama başka sıkıntılar ve çevresel faktörler var. 2016 yılında biz kendimize koyduğumuz iki katı ve üzerinde büyüme hedefini tutturacağımızı şu anda görüyoruz. 2016 yılında hâlihazırda bulut tarafında sunduğumuz infrastructure as a service hizmetinin bir üst servis seviyesi olan platform as a service tarafında da yeni ürünler devreye almak ve bu konuda öncü olmak istiyoruz. Biz bir nevi cari açığın kapanması konusunda pozisyon almış durumdayız. Yurtdışına giden paranın yurtiçinde kalmasını sağlıyoruz yani ekonomiye bu anlamda bir katkı sağlıyoruz. Bir de biz bunu yapmak istiyoruz yine ekonomiye katkı olarak özellikle yazılım ve uygulama geliştiren KOBİ'ler ürünlerini satmak konusunda önemli maliyetlere katlanıyorlar. Bu ürünleri genelde o firmanın sunucusuna kurduruyorlar biz ise onlara bulut üzerinden yazılımlarımızı ve uygulamalarımızı satan bir model haline getirin ve hiçbir firmayı ilave sunucu maliyetine sokmayın diyoruz. Bizden sadece bir kullanıcı adı ve şifre almaları yeterlidir herhangi bir yatırıma gerek yoktur. 2016'da biz bu anlamda da yazılım firmalarına daha çok gitmek istiyoruz. Çeşitli sektörlerde güzel yazılımları olan firmalar var bunlardan bazılarıyla biz şu anda proof of konsept çalışmaları yapmaya başladık. Zaman içerisinde bunların duyurusunu yapıyor olacağız. Biz 2016'da bu alandaki bilgilendirme çalışmalarımızı artırmak istiyoruz. Ayrıca Skyatlas olarak bilinirliğimizi artırmak için 2016 içinde pazarlama ve bilinirlik yatırımlarımızı artırmayı hedefliyoruz. Bu yatırımla da müşteriler tarafından bilinirliğimizi artırmayı ve geri dönüşlerin hızlanmasını amaçlıyoruz. Dolayısıyla 2016'dan beklentilerimiz çok yüksek.