



“Beşorak İletişim ve Beşorak FBR Türkiye’de Bilişim 500’de yer almaktadır”

30 yıldır telefon santrali ve iletişim sektöründe faaliyet gösteren Beşorak İletişim Şirket kurucusu Mehmet Beşorak ile bir söyleşi gerçekleştirdik.

I-)Beşorak İletişim’i tanıyabilir miyiz? Hangi alanlarda faaliyet gösteriyorsunuz?

Mehmet Beşorak olarak telefon işine 1978 yılında başladım. 1993 yılında Limited Şirket olarak bugünkü kurumsal kimliğimizi aldık. Kurulduğumuz tarihten itibaren aralıksız olarak iletişime odaklandık. Kazandığımız deneyim ve geliştirdiğimiz çözümlerle iletişimde sektörün önde gelen uzman firmaları arasında olmayı hedefledik. Telesis Yetkili Satış ve Servisi olarak faaliyet gösterdiğimiz 1986–2000 yılları arasında ciddi satışlar ve projeler yaptık. Telefon santrali satışları ve bağlı servislerle birlikte müşteri portföyü genişledi. Büyüme Beşorak Ltd. Şti’ne Ericsson temsilciliği, bağımsız satış, projelendirme ve kendi sattığı sistemlere teknik servis verme yetkisini kazandırdı. Ulaştığı satış seviyesi, hizmet verdiği geniş müşteri portföyü ve birçok kez kazandığı Ericsson “En Başarılı PBX Satıcısı” ve “En İyi Çözüm Ortağı” ödülleriyle başarısını tescil etti. Sağlık Bakanlığı’nın yeniden yapılanması sırasında PBX sistem faaliyetlerimiz için Ericsson’dan bu kurum ile çalışmalarımızda destek talebimiz oldu. O dönemde Ericsson

Distribütörü CPG firması Atila Özcan ile talebimize cevap verdi. Türk Sağlık Sektörü’nde yer edinmemiş markayı ve sistemlerini müşteri hizmetlerine odaklanarak 10.000 ler seviyesinde abone sayısına ulaştırdık. Maddi değeri milyonları aşan sistemlerin bakım ve onarım desteğini sürdürmekteyiz. 2000 li yıllar ile birlikte gelişen teknoloji, birlikte ses dahil tüm iletişimi hatta yaşam biçimini değiştiriyordu. Uygulama, servis, yazılım alanlarında da değişimler oluyordu. İletişim, sağlık, iş, finans, eğitim, eğlence ve diğer alanlarda uygulamalar geliştikçe geniş bant ve yüksek hız ihtiyacı artıyordu. Bu değerlendirmeden yola çıkarak faaliyet alanımızı fiber optik teknolojileri olarak belirledik.

Ericsson’u seçmemiz bir tesadüf sonucu oldu. Bir sohbetimizde Atila Özcan İsviçre’de gördüğü üflemlerle fiber uygulamasını anlattı. O sırada Kültür Bakanlığı alt yapısını değiştirme kararı almıştı. Müteahhit firmaya bu uygulamayı anlattığımızda ilgilendi. 2007 ortalarında tanıştığımız üflemlerle fiber uygulamasının fark yaratacağı kesinleşmiş oldu. İsviçre’de Ericsson’un üflemlerle fiber uygulaması Micro-net™/ Ribbonet® eğitimini aldık. 2008 itibarıyla Ericsson’un iş ortağı ve

sistem entegratörüyüydük. Türkiye’nin ilk üflemlerle fiber uygulamasını Kültür Bakanlığı’nda yaptık. Bu “ilk”i hayata geçirmek burada yazdığımız kadar kolay olmadı ama...

Takip eden projeler fiber teknolojinin gerektirdiği eğitim ve deneyimi Yeni ortaklarımız Fatih Gemalmaz ve Remzi Turtanak ile BeşorakFBR’nin çatısının altına taşıdık. Bugün itibarıyla Ericsson’un optik performans garantisi ön koşul olan resmi uygulayıcı sertifikasına sahip tek Türk firmasıyız. Fiber optik altyapısının kullanıcı tarafındaki sonlandırıcı cihazda tercihimiz PacketFront oldu. Yine 2008 itibarıyla bu firmanın da distribütörlüğünü aldık. Genexis grubuna geçen DRG (Ev Ağ Geçidi) ürünlerinin de satış, mühendislik hizmetlerini veriyoruz.





2-)Gerçekleştirdiğiniz ve devam eden projeler ile ilgili detaylı bilgi verir misiniz?

Fiber optik uygulamalarını FTTx başlığı altında topluyoruz. "Fiber To The X" kısaltmasında "x" herhangi bir noktayı temsil ediyor. Eve, binaya, masaya fiber erişimini FTTH (H= Home/EV), FTTB (B= Building/BİNA), FTTD (D= Desk/ MASA) olarak tanımlıyoruz.



Bu uygulamaların hepsinde referanslarımız var.Türkiye'de ilk triple play uygulaması, fiber optik altyapısında RFTV taşınması, rüzgar enerjisinde ilk üflemleri fiber altyapı uygulaması sayılabilir.

Triple Play uygulamasının ilk örneği Kefaluka Resort, Bodrum'da IPTV, IP telefon, hızlı internet, VOD (video on demand), MOD (music on demand), kapalı sistem reklam servisleri odaya kadar saç telinden ince bir fiber üzerinden taşınıyor. Bu projede sistemin Aastra marka IP telefon santrali Atekis tarafından tedarik edilmiştir. Eksim Holding tarafından yatırımı yapılan Susurluk, Balıkesir Rüzgar Enerji Santrali 18 adet rüzgar türbününün den oluşmaktadır. Kurulu güç 45 MW dır.Tirbünler arası SCADA bağlantısını Ericsson'un Micronet® / Ribbonet™ çözümüyle yapılandırdık.



Aynı altyapıda MM (Multimode) ve SM (Single Mod) kullanarak yıldız ve ring topolojisinde iki ayrı scada kurduk. Fiber optik ile ilgili olanların ilginç bulacağı konu "9 km tüp" içerisinde "43km fiber" üfledik. 43 km fiberin 26 km'si SM, 17 km'si MM.

Yapılmamışları uygulamak beni heyecanlandırıyor. Durum böyle olunca da anlatmakla bitirebileceğimi sanmıyorum . Beşorak İletişim ve Beşorak FBR olarak amacımız yenilikleri, ilkleri uygulayarak sektöre öncülük etmeye çalışıyoruz. Dünyadaki gelişmeleri inceliyor, uygun olanları ülkemizde kullanmaya çalışıyoruz. Bunları yaparken de teknoloji çöplüğü yaratmamaya özen gösteriyoruz. Triple play diye bahsettiğimiz projede 1500 \$ lık IP telefon kullanabileceğiniz gibi 20 TL'ye satılan eskiden beri üretilen DTMF telefonları da kullanabilirsiniz. Televizyon tercihiniz IP HDTV ya da siyah beyaz tüplü olabilir. Proje aşamasında müşteriye en iyi, en yeni teknolojiyi alırken en ekonomik, en ucuz cihazları tercih edebileceğini söylüyoruz. Böylece teknolojinin uç noktasını kullanıyor ve eski yatırımı, cihazları da çöpe atmıyoruz.

Devam eden projelerimiz arasında Tarım Bakanlığın'da bir birimin network alt yapısını, Bilim ve teknoloji Bakanlığı binasının network altyapısını, İl Sağlık Müdürlüğü Binası telefon sistemi güncellemesini, eski hızıssihha Enstitüsü'nün ve ek binalarının telefon sistemlerinin yapılandırılmasını sayabiliriz.

3-)Santral sistemlerine yönelik çalışmalarınızdan bahsedermisiniz?

30 yıldır sürdürdüğümüz santral sistemleri için faaliyetimiz devam ediyor. Fakat sektör yok olmak üzere. Telefon santrallerinde birden fazla teknolojiyi gören kuşakta yer alıyorum. İşe ilk başladığımda fişli CB sistemler ile tanıştım. Arkasından "crossbar switch" olarak adlandırılan santralleri kurmaya başladık. Bu arada kullanıcı crossbar santrallara paralel olarak küçük ve lokal şef sekreter sistemleriyle de tanıştı. Daha sonra küçük hacimli elektronik santraller piyasaya girdi. Peşinden elektronik santrallerimiz sayısallaştı. Derken IP dünyasında telefonlar da



yerini aldı. Sektöre artık Ethernet üzerinde yoğunlaşıyor. Üreticiler Ethernet üzerinde ürün geliştiriyorlar. Bunların hepsi 100 yıllık bir süreçte olmadı. 30 yıl gibi kısa bir süre içinde bu değişime şahit olduk. Her çıkan teknoloji bir öncekinin yok etti. Bence Ethernet de uzun ömürlü olmayacak. İşğe doğru gidiyoruz. Daha fazla uygulamayı bir üründe toplamak istiyoruz. İletişimi bir portalın içindeki uygulama olarak göreceğiz. Çalışmalarımızı buna göre şekillendirmeye çalışıyoruz. Gerçi söylediklerim bu gün için çok erken gibi gözüküyor ama teknoloji artık bir ay içinde kendini yenilemeye başladı. Bakın IP telefon kelimesini ilk kullandığınız an ile görüntülü telefon kelimesini kullandığınız an arasında yıllar yok.

Her ticari kurum gibi bizimde projeler, satışlar yaşam kaynağımız. Santral sistemlerinde müşteri odaklı çalışmaya devam ediyoruz. Ülkemizde sayısal sistemler hala kullanılıyor, talep ediliyor. Sayısal telefon sistemlerinin satışı, yedek parça teminin yanı sıra Ethernet ile çalışan telefon sistemleriyle ilgileniyoruz. Santral sistemleri genelde sabit sistemler, buna bağlı aboneler de genelde yerleşik cihazlardan oluşuyor. İnsanlar artık mobiliteye önem veriyor. İletişme bu yönüyle de odaklanıyoruz. Mobilité de kendini yeniliyor. Bildiğiniz FCT cihazlarının PRI FCT olanları da piyasada. Bu ürün ve uygulamaları da faaliyetlerimiz arasında. Dünya devlerinden Microsoft da kendi ürünü Link ile pazarda yerini aldı. Bu ürünü de müşterilerimize sunduk. Kısaca bahsettiğimiz ürünlerin iletişimini soft ortama taşıdığımızı söyleyebiliriz. Bu

sistemlerin hepsini kapsayacak şekilde elimizden geldiği kadar çalışmaya devam ediyoruz.

4-)Aastra ürünleri ve Ateksis ile çalışmalarınız nasıl başladı? Tercihlerinizde rol oynayan faktörler neler oldu?

Aastra ile tanışmamız Ericsson PBX sistemlerinin Aastra tarafından alınması ile başladı. Daha önce Aastra ile direkt çalışmamız olmadı. Şu anki durumu Ericsson çalışmalarımızın devamı olarak görüyoruz. Ateksis ile çalışmalarımıza Sayın Atila Özcan ile başladık. Çok değişken olan sektörümüzde insanlar artık ürün markası ile birlikte ürünü sunan kişiye de önem veriyor. Ürün markası çok kuvvetli olsa bile yanında tanıdığı güvendiği doğruluğuna inandığı biri yoksa insanlar tercihlerinde haklı olarak çekiniyorlar. Ateksis'in distribütörlüğünü yaptığı Bosch'un kurucusunun da dediği gibi "insanların güvenini kaybetmekten-se para kaybetmeyi tercih ederim". Bugün karşındakine güvenmek en az cihazlar ve firmalar kadar önemli. Bu bağlamda Atila Bey'e duyduğumuz güvenin Ateksis'i tercih etmemizdeki ilk unsur olduğunu söyleyebilirim. Tabiki Ateksis'in sektördeki yeri ve marka portföyünün de önemi büyük.

5-)Sektörün genel olarak sorunları sizce nelerdir? 2012 yılını hem sektör genelinde hem de firmanız açısından değerlendirir misiniz?

Sektörün sorunu bilgisizlik, deneyim-

sizlik, cehalet. Derginizdeki bu yazıyı okuyan bir çok kişi bana kızacak ama maalesef bu böyle. Telefon Santral sektörüne bir bakalım, 100 firma seçelim eminim bunlardan %30'u ilk okul mezunu, %30'u deneyimsiz, %30'u sermayesiz kalan %10'u da bunların için de var olmaya çalışanlardan oluşuyordur. Elektrik ile uğraşan veya bir telefon firmasında çalışan birisi kendi adına çalışmaya karar verdiği an telefoncu olabiliyor. Nedeni çok kolay bir takım tornavida seti ve matkabı varsa bir han içinde ayda da 200 tl karşılığın da kiralık bir oda bulmuş ise tamam artık bir telefon santralı satan bir firmamız var demektir. Bu kadar inanın. Sermaye gereksinimi yok, ülkemizde ki yerli üreticiler fiyatları belirlemişler ve %..... bu kadar da indirim vermiş bilmem ne kadar da sonrasına vade yapmış veya kredi kartına borçlandırmış, böylece üründe temin edildi. Baktığımız da ne bir fiyat çalışması yapacak finansal bilgiye, ne sistemi kurmak için mühendisliğe, ne de müşteri için ihtiyaç olabilecek ürünleri seçmeye yardımcı olacak deneyime sahip değiller. Ben bu firmalara konforlu telefoncular diyorum. Her şeyleri hazırlanmış önlerinde bir A4 dosyasında duruyor. Teknolojinin bu günkü yapısından çoğu arkadaşımızın haberi yok. Kutu halinde ürünü alınıyor müşteri zaten teknolojiden bilgilendirilmediği için talep de yapmış durumda, üretici de bu talepleri bayileri ile paslaşarak ezber devam ediyor. Ülkemizde telefon sektörü bu şekilde oluşturulmuş durumda. Ben de aynı yolları dan geçtim. Sermaye gerektirmediği için gittim çekimi verdim ürünü aldım ezber devam ettim.

Ama bu sistemin böyle olmaması gerektiğini düşündük. Bakın şimdi benim yaşında olanlar bilirler. Eskiden sokaklarda televizyon tamircileri vardı hemen hemen her marka televizyon tamir ederlerdi. Dükkanın önünde elektrik direği varsa oraya bir şofben asılırdı anlardık ki orası bir sıhhi tesisat ustasının dükkanı. Sanayi de tabelalar vardı BMW ci hasan usta, Mercedes ci Hüseyin usta. Şimdi bunlar yok artık. Tv için her markanın kendi servisi var. Beyaz eşyada da aynı, her markanın eğitilmiş kalifiye elemanlarından

oluşan düzgün tabelası asılı mağazaları var. Bu dükkanlar ve mağazalara baktığımızda ciddi bir görüntü var. Neden? Firma milyarlarca TL sermaye yatırmış, adamlarını eğitime göndermiş, karşılama için personel yetkilendirmiş vs. Ama bizim sektörümüzde tek başına veya 2-3 kişi ile çalışan bir sürü firma var. Müşteri karşısında mühendis çalıştıran bir firma olsanız da diğer firmalar ile aynı terazide tartılıyorsunuz. Sermaye yoğun bir sektör olarak çalışmıyor bizim sektörümüz genellikle emek yoğun bir sektör olarak çalışıyor. Emek vermek güzel bir şey de biraz yanında sermaye, mühendislik, deneyim, bilgi de olsa daha güzel olacak sanıyorum .

2012 de cirolarımızın 2008 gibi olmadığı kesin . Beşorak iletişim ve Beşorak FBR ayrı ayrı olarak Türkiye de ilk 500 firma sıralaması organizasyonu olan Bilişim 500 de yer almıştır. 2012 yılını krizden sıyrılma yılı olarak düşünüyorum . Etrafınıza baktığınızda artık küçük iş yok genelde büyük işler var. Gene eski ile kıyaslayalım sokaklarımızda 10 dairesi 20 dairesi, az da olsa 50 dairesi apartman inşaatları yapıldı . Bu inşaatların altlarında dükkanlar olur ve bir daire parasına satılırlar dı . Hatta bazı semtlerin caddelerindeki dükkanlardan içindeki çıksın da biz iş yapalım diye hava parası telif edilirdi. Böylece bizim gibi firmalarda buralarda (apartman) içindeki ticari ofislere altındaki dükkanlara küçük sistemler satarak ticaret yapardık daha doğrusu genelde ticaret böyle yapılıyordu. Günümüz de inşaatlara ve dükkanlara tekrar bakalım . Her taraf da 1000 daire 3000 daire 7000 daire gibi inşaatlar var . Dev alışveriş ve iş merkezleri var, artık küçük ofisler ve dükkanlar bitiyor. İş yapacaksanız 20 dairesi bir binada telefon veya network yapamayacaksınız çünkü artık yapılmıyor. 3000 – 5000 dairesi telefon tesisatları network tesisatları kamera sistemleri telefon sistemleri yapmak zorundasınız. Bizde Beşorak olarak bu tesislere ticari tekliflerimizi verebilmek ve kabul görmek için yapılanıyoruz. Bir örnek ile bu soruyu bitireyim İsmi lazım değil diyelim bir bankanın iştiraki olan firma networkü için aktif cihazlar istemişti.



Firmamızdan Remzi bey görüşmele-re başladı ve gelişmeler son derece güzel gidiyordu. Ürün marka olarak beğenildi, ürünün yetenekleri süperdi, vs . Satış aşamasında teklif ettiğimiz ürün seçildi ve müşteri firma bilgilerimizi istedi. Firma bilgilerimiz incelendiğinde müşterimiz tatmin olmadı her şey iyi ama "biz 100-150 kişilik bir firma ile çalışmak isteriz" talebi aslında beni şaşırtmadı doğru bir istekti. Biz de markamızın ürün tedarikçisi olan firmamızı yanımızda götürdük ve tedarikçi üreticimiz bizim firmamıza kefaletini açıkladı teklifimizin altına imzasını attı ve satış gerçekleşti. 2012 ve sonrasında sanıyorum bu tip istekler ile ve büyük projeler ile daha çok karşılaşacağız.

6-)Firmamızın 2013 yılına dair hedefleri ve beklentileri nelerdir?

Beşorak İletişim ve Beşorak FBR olarak hedefimiz yeni teknolojileri uygulayan ilk firmalar arasında yer almak. Stratejimizi şöyle anlatabilirim: Ericsson gibi teknoloji üreten firmalarla işbirliği yapmak. Bilgiye, yeni teknolojiye, erişimde farkı yaratacak sinerjinin bu olduğuna inanıyoruz. Yeni teknolojilerin sadece takipçisi değil uygulayıcısı olarak çalışıyoruz.

Çalışma alanlarımızı genişletmek istiyorum. Şu anda yaptığımız Telefon santrali ile bu sistemlerin kabloları işlerimiz devam edecek . Fiber alt yapı çalışmalarımız, FTTX çalışmalarımız devam edecek bu sistemler ile ilgili ürün desteğimiz de devam edecek. Bakır UTP kabloları işlerine , Data center işlerine, Uzun mesafeli fiber kabloları işlerine de teklif vermek ve bu işlere de girmek istiyoruz . Beklentilerimizde bu isteklerimiz ile doğru olarak gelişiyor. Projelerdeki deneyimlerimizi yurt dışına taşımak için çalışacağız. Büyük inşaat firmalarının çözüm ortağı olmak da hedef ve beklentilerimiz içinde olacaktır. Bizlere vakit ayırdığınız için teşekkür ederiz.

