

► VERİ  
Sektörün İçinden

# BİLİŞİMİN KRİTİK ORANI

PANDEMİ DÖNEMİNDE EVE KAPANMA, DİJİTALLEŞMENİN, GÜÇLÜ TEKNOLOJİK ALTYAPININ NE KADAR ÖNEMLİ OLDUĞUNU ORTAYA ÇIKARDI. ŞİRKETLER TEKNOLOJİK ALTYAPILARINI GÜÇLENDİRMEK İÇİN YENİ YATIRIM KARARLARI ALIRKEN, KARAR SÜREÇLERİNE KATKI SAĞLAMAK İÇİN KRİTİK ORANIN NE OLDUĞUNU SORDUK. BİLİŞİM SEKTÖRÜNÜN LİDERLERİ, "KRİTİK ORAN" LARINI FAST COMPANY TÜRKİYE OKURLARI İÇİN PAYLAŞTI...



## 2.2 MİLYON ADET

"IDC'nin verilerine göre, 84 milyon nüfusu olan ülkemizde 2020 senesinde oluşan kişisel bilgisayarlar pazarı yüzde 37'lik bir büyüme ile 2.2 milyon adet oldu. 2021'de de pazarın büyümeye devam edeceği beklentisi bulunuyor. Bu rakam bize Türkiye'ye gelen kişisel bilgisayar adedi ne kadar artarsa, hem sektörümüzün ticaret hacminin artacağını, hem de ülkemizde teknoloji üretimi için gerekli farkındalığın oluşmasına katkıda bulunacak bir pazar oluşacağını söylediği için sektörümüz için oldukça önemli bir donedir. Sektörün doğası gereği, minimal marjlar ile yapılan ticarete, alacak-borç ve stok dengesini çok yakın izlemek ve yüksek maliyetli dış kaynak kullanımını sınırlandırmak işimizin en kritik noktalarından bir tanesi olarak öne çıkıyor. Bizim ticaretimizde bu denklemi sağlıklı oluşturmak için, nakit döngü hızının 15 gününü geçmemesi esastır."

**BANU SÜREK**  
İndeks Bilgisayar Genel Müdürü



## 208 MİLYAR DOLAR

"Gartner'a göre 2020 yılında dünya genelinde bulut hizmetleri pazarı yüzde 17,2 büyüyerek 208 milyar doları aştı. 100'den fazla bulut çözümü ile SAP, müşterilerine en geniş bulut portföyünü sunuyor ve SAP Türkiye olarak bulut bilişimde son yıllarda yüzde 100'e varan bir büyüme elde ettik. SAP Yazılım Geliştirme Merkezi ile Türkiye'de inovasyon merkezi kuran ilk global yazılım şirketiyiz. SAP olarak global gelirlerimizin yüzde 17'sini Ar-Ge'ye yatırıyoruz. Ar-Ge alanında 30 binin

üzerinde çalışmamız var. Bu yüksek orandaki yatırımlarımızın getirisi olarak gelirlerimizin de yüzde 10'unu yeni geliştirdiğimiz ürün ve çözümlerden elde ediyoruz. Sunduğumuz bulut bilişim, büyük veri yönetimi, yapay zeka, nesnelerin interneti, analitikler gibi yüksek teknolojiler ile kurumların birer akıllı işletmeye dönüşmesine ve daha hızlı inovasyon yapmasına destek oluyoruz. Kurumların bu alanda en yakın iş ortağı olduğumuz için yeni müşterilerimiz de artıyor. Gelirlerimizin yüzde 25'ini yeni kazandığımız müşterilerimizden elde ediyoruz."

**UĞUR CANDAN** SAP Türkiye Genel Müdürü

## 2 MİLYON SENSÖR

"Türkiye'nin katma değerli teknoloji ürünlerine yapacağı yatırımın global ligde rekabet edebilmek için hayati önem taşıdığını düşünüyorum. Bu bakış açısı ile KoçSistem ve yüzde 100 iştirakimiz KoçDigital ile yönettiğimiz 2 milyon sensör, ileri analitik ve nesnelerin interneti alanında bizim için kritik. Sektörümüzde bu dönemin en önemli konusunun, kurumlarımızın pandemi ile de artık yaşamsal ihtiyaç haline gelen teknoloji yatırımlarına verdiği önem olduğunu düşünüyorum. TÜBİSAD 'Bilgi ve İletişim Teknolojileri Sektörü 2020 Yılı Pazar Verileri ve Trendleri' araştırmasına katılan şirketlerden 'Teknolojik altyapımı adapte ettim/yeniledim' diyenlerin oranının yüzde 61 olmasını sektörümüz için kritik buluyorum."

**MEHMET ALİ AKARCA**  
KoçSistem Genel Müdürü



**GÜNGÖR KAYMAK**  
HPE Türkiye Genel Müdürü

## 200 MİLYAR TL

"Pandeminin getirdiği belirsizlik ortamı birçok sektörü farklı şekillerde etkiledi. Uzaktan eğitim ve özellikle beyaz yakalıların uzaktan çalışma tercihleri nedeniyle hem kurumsal hem de bireysel pazarda bilişim çözümlerine olan ihtiyaçta artış gözlemlendi. Şirketler dijitalleşmeye yönelik yatırımlara hız verdi. TÜBİSAD'ın 'Bilgi ve İletişim Teknolojileri Sektörü 2020 Pazar Verileri Raporu', Türkiye bilgi ve iletişim pazarının 2021 yılında TL bazında yüzde 10 büyüyerek 200 milyar TL'lik bir büyüklüğe ulaşacağını öngörüyor. Sektör şirketlerinin mevcut pazar paylarını koruması ve artırması için bu oranın üzerinde bir büyüme gerçekleşmesi önemli."

**%29**

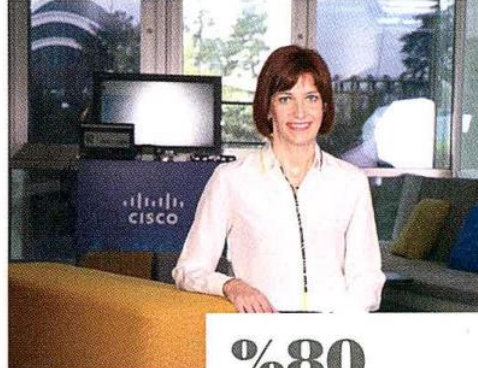
"Pazar için en kritik oran nedir diye baktığımızda, benim ilk dikkatimi çeken şey buluttaki büyüme potansiyeli oluyor. IDC'nin yaptığı çalışmaya göre, Türkiye Bulut pazarı için yıllık ortalama yüzde 29 büyüme öngörülüyor. Microsoft Türkiye olarak, bulut bilişimin, gerek ülke ekonomisinde gerekse teknoloji ekosisteminde yaratacağı ivmeye ve katma değere ilk günden bu yana inandık; dolayısıyla bu oran bizim için önemli bir göstere. Şirketimiz özelinde, önümüzdeki 3 yıl içerisinde 2 kat büyüme hedefimiz var. Bu paralelde bulut bilişim pazarının hızla büyümesi ve güçlenmesi de bizi yakından ilgilendiriyor. Söz konusu büyüme hedefimiz doğrultusunda, bu alandaki yatırımlarımızı artırmaya devam edeceğimizi söyleyebilirim."

**LEVENT ÖZBİLGİN****Microsoft Türkiye Genel Müdürü****%20**

"Bizim için en önemli oran, kendi hizmet ve ürünlerimizden elde ettiğimiz gelirin, toplam gelirimize oranıdır. Bunun yüzde 20'nin üzerinde olmasını isteriz. Bu oranı yakalamamız, kârlılık ve sürdürülebilirlik açısından çok önemlidir."

**ARET KILLIOĞLU****Cyberwise Genel Müdür****%400**

"Pandemi süreci başladığından beri Huawei için sektördeki en kritik oranlar, taşınabilir bilgisayar ile sağlık ve spor uygulamalarına yönelik akıllı saat ürünlerimizin satışlarındaki yükseliş oranları oldu. Bu süreçte tablet ve laptop satışlarımızda önemli bir artış sağladı. MateBook Serisi satışlarında yüzde 400 artış kaydettik. Ayrıca 23 Ağustos itibarıyla yine MateBook Serisi diz üstü bilgisayarlarımız özelinde başlattığımız okula dönüş kampanyamızdan da güzel geri dönüşler almaya başladık. Bunun yanı sıra giyilebilir cihazlara verilen önem de arttı. Pandemi nedeniyle birçok tüketici sporlarını evde yapmaya başladı ve sağlık kontrolleri daha önem kazandı. Giyilebilir ürünler kategorisinde de pazar payımız yüzde 100 büyüdü."

**ALLEN YAO****Huawei Türkiye Tüketici Elektronik Grubu Ülke Müdürü****%80**

"Pandemi döneminde yeni iş yeri modelleri ve sonrasında ofise güvenli dönüş için şirketlerin iş planlaması devam ediyor. Geleceğin İş Gücü araştırmamıza göre güçlü bir şirket kültürü, yeni çalışma biçimlerinin sürdürülebilir olmasını sağlayan en kritik unsur olacak. EMEAR bölgesinde araştırmaya katılan çalışanların yüzde 80'i, bu süreçte liderlerin etkili bir iş ortamı sağlamak için daha yoğun bir iletişim sağlaması gerektiğini kabul ediyor. Cisco olarak şirketlere dijital iş yeri dönüşümü, hibrit model kurulumu, konumdan bağımsız olarak çalışan deneyimini gerçek anlamda dönüştüren teknolojik çözümler ve hizmetler, bulut temelli iş birliği platformları sunarak çalışan beklentilerini ve verimliliğini tam karşılamalarını sağlıyoruz."

**DİDEM DURU Cisco Türkiye Genel Müdürü****%61**

"Sektörümüz için ciro ve ciro büyümesinin, kârlılığın, pazar büyüklüğünün, pazar payının ve ayrıca global ölçekte yeni teknolojilere yapılan Ar-Ge yatırımlarının önemli olduğunu düşünüyoruz. Lenovo Türkiye olarak 2020 yılı ciro büyümemiz yüzde 51 ve 2021 yılı ilk 6 ay ciro büyümemiz ise yüzde 61 olarak gerçekleşmiştir. Lenovo Türkiye kârlılığını 2020 yılında, yıldan yıla 2 katına çıkartmıştır. Türkiye Bilgi ve İletişim Sektörü 2020 yılında yıldan yıla büyüyerek 27 milyar dolara ulaştı. Türkiye PC pazarı ise yüzde 36 büyüyerek 2.2 milyon adet oldu. Lenovo Türkiye, yüzde 25.4'lük pazar payı ile 2020 yılını PC pazarında lider olarak kapamıştır. Türkiye PC pazarı ilk 6 ayda yıldan yıla yüzde 30 büyüdü ve biz, yüzde 26.7'lik pazar payı ile 2021 yılının ilk 6 ayını pazar lideri olarak kapadık. Lenovo Global olarak Ar-Ge'ye 1.43 milyar dolar bütçe yatırımı yapılmaktadır. Lenovo önümüzdeki 3 sene içerisinde bu bütçeyi 2 katına çıkartmayı planlıyor."

**EMRE HANTALOĞLU Lenovo Türkiye Genel Müdürü**