

Probil'in bu ayki röportaj konuğu Barış Öney: İletişim Sektörü ve çevresinde geliyör olan Bilişim Teknolojileri Sektörü Türkiye'de ekonominin motoru olacak güce sahip

Globalturk Capital'in kurucusu Barış Öney, şirket satın alma ve evliliklerinde, girişim sermayesi yatırımlarında, uluslararası halka arzlarda, yabancı stratejik ve finansal ortaklı şirketlerin yönetim kurulu ilişkilerinin yürütülmesinde ve üst düzey stratejik ve finansal yönetimlerinde, uluslararası stratejik iş geliştirmede, ABD ve AB ilişkileri konularında zengin deneyim ve bilgi birikimi denildiğinde ilk akla gelen isimlerden biri. Yirmibeş yılı aşkın kariyerinin ilk yıllarına yüksek mühendis olarak başlayan Öney; Libya, ABD ve Türkiye'de Fluor Daniel, Procter & Gamble ve Türkiye Petrolleri gibi sektörünün önde gelen şirketlerinde proje yöneticiliği yaptı. Globalturk Capital öncesinde Mobilera Holding BV'nin CEO'su, Deloitte'da Kurumsal Finansman Danışmanlığı Ortağı, Yapı Kredi Yatırım'da Kurumsal Finansman Bölüm Başkanı, Türkiye Sınai Kalkınma Bankası'nda Kurumsal Finansman Yöneticisi, Turkcell'de Turkcell ve iştirakleri için uluslararası stratejik iş ve ilişki geliştirmeden sorumlu üst düzey yönetici olarak çalıştı. TED Ankara Koleji ve Orta Doğu Teknik Üniversitesi Mühendislik Fakültesi ardından, Fulbright bursiyeri olarak okuduğu University of Texas at Austin Mühendislik Fakültesinde Yüksek Lisans yapan Öney, University of Tulsa'dan İşletme Sertifikası, New York Institute of Finance'den International Corporate Finance Sertifikası ve The Institute of Chartered Accountants in England and Wales (ICAEW)'dan Kurumsal Finansman Diploması sahibi. Şu anda Globalturk Capital'in kurucusu olarak İcra Kurulu Başkanlığı görevini yürüten Öney'in TUBİSAD'da yönetim kurulu, DEİK bünyesinde faaliyet gösteren Türk-Amerikan İş Konseyi'nde yürütme kurulu ve TÜSİAD Mali İşler Komisyonunda komisyon üyelikleri bulunuyor.

Yakın zamanda yabancı stratejik ve girişim sermayesi ile kurulmuş ve kurulacak olan satın alma ve ortaklıklarda, kuruluş öncesi ve daha da önemlisi sonrasındaki yönetim deneyimlerini "yatırımcı, danışman, yönetim kurulu üyesi ve/veya bizzat icracı" olarak paylaşabileceği bir yapı olan **Globalturk Capital'ı kuran Barış Öney, teknoloji ve telekomünikasyon sektöründe girişim sermayesi fonu oluşturma ve bu sektöre kaynak yaratılmasını sağlama konusunda TUBİSAD'da aktif olarak görev yapmayı sürdürüyor.**

Sorular:

Globalturk Capital den ve kuruluş amacından kısaca bahseder misiniz?

Türkiye çok uzun yıllardır yakalayamadığı bir konjonktürü yakaladığını düşündüğüm bir döneme girmekte. Bu dönem, son yıllarda dünyada yaşanmış olan krizden ötürü özellikle batı dünyasındaki büyümenin yavaşladığı, yatırımcıların yükselen pazarlara daha fazla yatırım yapma iştahı olduğu bir dönem. Burada Türkiye yabancı yatırımcıların yatırım yapmayı planladıkları bir noktada. Bu dönemi Türkiye olarak çok doğru geçirmemiz

gerektiğini düşünüyorum. 2005-2009 arasında Türkiye'ye daha önce benzeri olmayan bir miktar ve hızda 80 milyar dolar üzerinde girmiş olan yabancı doğrudan sermayenin neredeyse tamamı şirket satın alma veya ortaklıklar yoluyla girdi. Buna ilk dalga dersek, şimdi ikinci dalganın başındayız. Bundan çok daha fazlasının Türkiye'ye geleceğini düşünüyorum. Gerek bu gelen sermaye gerekse bundan sonra gelecek olan sermayenin Türkiye'de iyi kullanılabilmesi adına hem yabancı yatırımcıların hem de Türk hissedarların çok dikkatli davranmaları gerekiyor. Hem yabancı hem Türk hissedar bu yatırımlardan mutlu olmalı. Ancak şu anda bu ilişkilerde ciddi bir deneyim eksikliği olduğunu görüyoruz. Yabancı yatırımcıların ve Türk hissedarların birbirlerine bakış açısı ve birbirlerinden beklentileri arasında ciddi farklılıklar ortaya çıkıyor. Bu aslında Türkiye için çok kritik bir süreç. Türkiye bir taraftan yabancı yatırım ve kaynağı kullanırken bir taraftan da kendi iş adamlarını ve yöneticilerini aslında küresel rekabete hazırlıyor olacak. Türkiye'nin küresel dünyada giderek daha aktif yer almasına, Türk hissedarların ve yabancı yatırımcıların birbirlerini doğru anlamaları ve bu kritik ortaklık ilişkilerini sürdürülebilir kılmaları çok büyük katkıda bulunacak.

Globalturk Capital küresel dünyada iş yapan, kendini buna hazırlamayı hedefleyen Türk hissedarlara, ve bu doğrultuda ilerleyen Türk şirketlerine yatırım yapmış, ve yapmayı planlayan yabancı yatırımcılara, yatırım öncesinde ve yatırım gerçekleşikten sonra, iş ve ilişkilerin stratejik seviyede ve kurumsal olarak yönetilmesinde destek olma amacıyla kuruldu. Bu hızda ve miktarda yabancı yatırım çekmiş olan ve çekmesi beklenen Türkiye'de bu bilgi ve deneyime sahip kişi sayısı oldukça sınırlı.

Globalturk Capital bir taraftan bu hizmetlerini sürdürürken bir taraftan da Türkiye'nin gelecek 10 yılda büyüme beklenen sektörlerindeki küçük ve orta boy olan ancak küresel düşünen şirketlerine, bugün Türkiye'de pek de olmayan boyutlarda girişim sermayesi şeklinde yatırım yapabilecek bir fon oluşturma hazırlıklarını yürütüyor.

Mobil Pazarlama ve Reklam konusunda bizleri gelecekte ne gibi yenilikler bekliyor?

Mobil pazarlama ve mobil reklam aslında adı mobil ama interaktif olan her türlü pazarlama ve reklamı kapsayan bir tanım. Mobil artık sadece cep telefonları ile özdeşleşmiyor. Mobil insanla özdeşleşiyor. Bugün herkes mobil. Zamanınızın %70-80 ini belki de mobil olarak yaşıyorsunuz. İnsanlar sürekli hareket halinde. Ofiste veya evde geçen saat sayısı oldukça kısıtlı. Her ortamda cep telefonlarınızla, mobil PC lerinizle, sosyal medya kanallarıyla sürekli bağlı pozisyondasınız. İş yapış biçimleri 18 saatlere çıktı. Gün boyu mail bombardımanı yaşıyorsunuz ve bu maillere cevap vermeniz gerekiyor. O kadar hızlandı ki dünya, örneğin mail geliyor, şöyle bir bakıyorsunuz, 15 saniye de aklınızda proses ediyorsunuz ve mesajınızı yazıyorsunuz. Bu kadar süratlenmiş bir hayatta algılama süresi son derecede

kısaladı. Artık televizyon seyretme, gazete okuma, sinemaya gitme, plan yapma gibi faaliyetler bile azalmış durumda. Diğer taraftan ürünlerini ve servislerini pazarlamak isteyen büyük bir dünya var ve tüketici olarak bunlardan faydalanmak istiyoruz. Ama zaman kısıtlı. Dolayısıyla markalar tüketicilerine klasik yollardan ulaşabilmeyi bir noktadan sonra artık başaramakta zorlanacaklar. O yüzden mobil mecralar, interaktif mecralar gündeme geliyor.

Burada önemli olan tüketicinin de bu mecralardan yapılacak olan pazarlama ve reklamı talep etmesi. Mesaj, mail gelmesi büyük bir kesim için rahatsızlık verirken, büyük bir kesim de bunu aslında istiyor. Markalar ve şirketler bunu düzgün bir şekilde yapıyorlarsa o zaman tüketici tarafında istenen bir şekle dönüşüyor. Benim kullandığım, kullanabilme durumum olan ürün ve servislerle ilgili gelen mesajlara ve haberlere ben bakıyorum. Ama hiç alakam olmayan konularda mesaj gelirse istemiyorum. Dolayısıyla bu ince ayrımlar yapılırsa bu iş daha iyi oturacak. Bu da düzgün müşteri ilişki yönetim sistemlerinin çalışması ve teknik altyapıların oturmasıyla daha da iyi bir noktaya ulaşacak. Gerek notebook, gerek cep telefonu, gerek interaktif herhangi bir ekrandan ikili iletişim sağlanacak. Interaktif olduğu için kime ne mesaj gitmiş ve o mesaja nasıl bir cevap gelmiş ölçülebilir. Dolayısıyla söz konusu mecraları kullanarak yapılan pazarlama ve reklam giderek daha hedefli ve ölçülebilir olacak.

Burada bir parantez açmakta fayda görüyorum. Bu pazar gelişecek ama hemen olmuyor. Örneğin internet 90ların başında ortaya çıktı. Ancak ticaretleşmesi 10-15 sene sürdü. Teknolojik gelişmeler tabii giderek hızlanıyor. Bundan 10 sene evvel doğan kişiler cep telefonlu, bilgisayarlı, internetli bir dünyaya doğdular. Bizim jenerasyondafaks bile yoktu. Bizim neslin adaptasyonu ile yeni iş hayatına başlayan kişilerin bu dünyaya adaptasyonu çok farklı. Bizim çocuklarımız birlikte televizyon seyretmekten hoşlanmıyorlar. Kendi odalarında tek başlarına notebookdan DVD seyrediyorlar. Onu seyredirken bir taraftan mesajlaşıyor, chatleşiyor, sosyal medyada gezinti yapıyorlar. Dolayısıyla herkesin hemen bu dünyaya adapte olması çok kolay olmayacak. Büyük yapıları, çok uluslu şirketleri düşünecek olursak, bu kurumlar bir anda pazarlama, reklam stratejilerini de değiştiremiyorlar. Bu bir öğrenme, bir hazmetme ve yeni ortama ayak uydurma süreci.

Akıllı Telefonlar ve Tablet pazarındaki hareketlilik mobil dünyayı nasıl etkileyecek?

Akıllı telefonlar ve tablet pazarı çok yeni bir konu, şu an küçük bir Pazar, Türkiye’de %5’ler civarında, ama giderek gelişiyor. Tahminen 2012’den sonra akıllı telefonların notebook PC’leri geçeceği beklenmekte. Zaten bu cihazlara artık akıllı telefon da demek doğru değil, akıllı cihazlar demek lazım ki tabletler de bunun bir parçası aslında. Bütün notebooklar, PCler, tablet bilgisayarlar, cep telefonları bir noktadan sonra tek bir cihaza indirgenecek. Bu araçlar hem araştırma geliştirmenin sonucu olarak, hem de operatörlerin altyapısındaki yeniliklerden dolayı gündemimize gelecek. 3G teknolojisi Türkiye’ye yeni geldi. Ama dünyada yeni değil. Hem teknolojinin hızlı artışı, hem de akıllı telefonlar veya akıllı

cihazlardaki gelişmeler bir noktadan sonra pazarı ciddi anlamda penetre edecek. Sonuçta bulunduğumuz sektöre bakacak olursak pazarda pazarlama ve reklam faaliyetleri bunların üzerinden yapılmaya başlanacak. Burada Türkiye'nin ciddi bir atılım yapabileceği bir durum var.

Türkiye'de bilişim sektörünün gelişimini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Bilişim çok geniş bir konu olduğu için biraz bölerek değerlendirmek lazım. Ben daha çok bilişimin iletişim tarafına değinmek istiyorum. İletişim ekosisteminde yer alan operatörler, katma değerli servis üreticileri, içerik sağlayıcılar, internet hizmet ve teknolojileri, dijital interaktif pazarlama, reklam ve sosyal medya şirketleri oldukça süratli bir gelişim gösteriyor. Bu sektörümüz dünyada iyi bir durumda. Türkiye'deki birçok uygulama çok az ülkede mevcut. Bu sektörün çok iyi değerlendirilmesi ve devlet tarafından da küreselleşme yolunda teşvik edici adımlar atılması çok yerinde olur diye düşünüyorum.

Bu sektörün etrafında software endüstrisi ağırlıklı olarak bizim geliştirmemiz gereken bir endüstri. Bunu bir noktaya getirip, dünyaya da pazarlayabilir hale getirmemiz önemli.

Türkiye'de önemli gördüğüm bir konu da her şirket kendi ihtiyaçlarını kendisi gidermeye uğraşiyor. Outsourcing yapmaktan çekiniyor. CEO ve CIO'ların daha dışa dönük olması ve outsourcing ile bir takım işleri yapabilir hale gelmesi, bunun faydalarını öngörmeleri yararlı olacaktır. Bunun kendileri açısından verimliliği arttırıcı etkilerini değerlendirmeleri, bunu hissetmeleri lazım. Tabi burda güvenlik gibi sorunlar ön plana çıkıyorsa da, güvenliğe çok takılmadan verimliliğe odaklanmak daha doğru diye düşünüyorum. **Tübisad gibi dernekler bilinçlendirme açısından çok önemli.** Bunun aslında şirketler açısından verimlilik arttırıcı bir yöntem olduğunu, şirketlere güvenli bir şekilde ciddi faydalar sağlayabileceğini düzgün anlatmaları lazım.

Sektörün de hem iletişim hem de IT alanında bütünleşik hizmet sunabilen bir formasyona geçmesi ve şirketlere kendisini daha iyi anlatması bu sorunun aşılmasında biraz daha yardımcı olabilir. Bilgi teknolojisi ile Telekom endüstrisi birbiri içine geçiyor, bilişimde bu yakınsamanın daha iyi gerçekleşebilmesi lazım ki şirketlere de daha güzel hizmetler sunulabilir hale gelsin.

Türkiye'ye bilişim yatırımları konusundaki öngörülerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Bilişim teknolojileri sektörü Türkiye'deki bütün ekonomilerin motoru olacak güce sahip. Önümüzdeki 5-10 yıllık gelişmeler de hep iletişim teknolojileri etrafında dönecek. İletişim teknolojileri derken bunun merkezine telekom operatörleri veya internet servis sağlayıcıları gibi kuruluşları koyuyorum. Hem buralardaki gelişmeler, hem bunların etrafındaki donanım ve yazılan her türlü içerik, software, bütün aplikasyonların yazılımlarından bahsediyorum.

Bugün mobil sağlık konuşuluyor. İnternet üzerinden tedavi, teşhis gibi unsurlar ele alınıyor. Bu konularda büyük yatırımlar yapılıyor. Yine enerji ile ilgili bir takım yatırımlar yapılıyor, bu cihazlar, teknolojiler bunun merkezinde olacak. Ama Türkiye'deki ciddi sıkıntı, finansman konusu. Çünkü Türkiye'de bu sektöre gelen finansman son derece kısıtlı. Telekom operatörlerini bir kenara bırakacak olursak etrafındaki ekosistemde yer alan firmaların çoğu software firmaları ve genel olarak küçük ve orta ölçekli firmalar. Böyle baktığınız zaman software endüstrisine bankalar genel olarak kısıtlı kaynaklarla kredi veriyorlar. Çünkü teminat gösterilemiyor. Çünkü bu sektör, sabit kıymetin olmadığı bir sektör.

Girişim sermayesine baktığınızda onlar da küçük yatırım yapmıyorlar. Ağırlıklı olarak 20-30 milyon doların üzerinde yatırımları tercih ediyorlar. Bu ekosistemde yer alan ve bu gelişimi sağlayacak olan şirketler daha çok küçük şirketler olduğundan ciddi boyutta finansman sıkıntısı yaşıyorlar. Dolayısıyla küçük boy şirketlere yatırım yapılabilecek girişim sermayesi tarzı unsurların Türkiye'de hızla gelişmesi çok önemli. Zaten bu konuyla ilgili de son zamanlarda ciddi anlamda girişimlerde bulunuyoruz. Bu tür sermayenin bu sektöre yönelmesiyle ilgili çalışmalarımız var. Bu sektörün ağırlıklı olarak gelişmesi aslında buna çok bağlı bir konu. Bunu başarabilirsek Türkiye'de önümüzdeki dönemde bu sektör öne çıkacak. Ben buna çok yürekten inanıyorum. Türkiye bu sektör anlamında dünyadaki birçok ülkeden çok daha iyi bir konumda. Türkiye'deki telekom operatörleri, internet servis sağlayıcıları ve ekosistem içerisinde birçok şirket yurtdışında çok ciddi rekabet edebilir özelliklere sahip. Dolayısıyla finansmanını da sağlayabilirsek, bu sektör çok iyi bir noktaya gidecek.

Günümüz CIO'larının şirketlerin stratejik yönetimindeki artan rolleri konusunda neler düşünüyorsunuz?

CIO'lar bugüne kadar ağırlıklı olarak maliyet merkezi olarak görüldüler, ama çok daha önemli gelir artırıcı rolleri olması gerekir aslında. CIO'nun şirketine yön gösterebilen özelliği olması gerekir. Dolayısıyla o zaman maliyet merkezi olmaktan, gelir merkezi olmaya gidebilir. CIO'dan teknolojiyi takip edip şirketinin bir takım ihtiyaçlarını herkesten daha önce görüp bunları gündeme getirmesi beklenmeli. Eğer siz CIO olacaksanız bu görevi ele almalısınız ve CEO'larınıza, yöneticilerinize, şirketin genel stratejilerinin belirlenmesinde gidişatla ilgili çok önemli bir görev üstlenmelisiniz. Türkiye'de birçok şirketin buna çok ihtiyacı var. Çünkü Dünya'da teknoloji anlamında, inovasyon anlamında, yaratıcılık anlamında bir takım gelişmeler oluyor. Bunları takip edebilme yeteneğine sahip olan kişidir aslında CIO. İş planlarına hem yatırım anlamında, hem de vizyon anlamında katkı sağlaması gereken bir kişi. Dolayısıyla bugünün CIO'su aslında CEO'nun baş yardımcılarında bir tanesi olarak proaktif olarak, dünyadaki gelişmeleri de takip etmeli. Birşeyleri önceden görülebilir kılmak ve şirketin yönetim yönünü doğru tahmin edebilmede büyük bir etkisi olması gerekir. Inovasyon ve o sektörün özelliklerini teknolojiyle bağdaştırma yeteneğine sahip olması gerekir.

Kuşaklar arası tam bir ortak çalışma diye bahsettiğiniz Pul Koleksiyonunuzu ve gelişimini Probil e-bülten okurlarına da anlatır mısınız?

1923'ten itibaren 5 sene öncesine kadar getirdik biz bu pul koleksiyonunu. Önce rahmetli dedem başladı, babam devam ettirdi. Küçükken babamla pulculara gide gele öğrenip, bir süre de ben devam ettirdim. Türkiye Cumhuriyeti pullarını biriktiriyoruz. Pullar seri seri çıkar. Her yılın çıkan 10-15 serisi vardır yılına göre. Genellikle damgasız olanlar daha makbuldür. Şu an 4 klasör civarında damgasız pul kolleksiyonumuz var. En fazla 15-20 seri eksiktir. Artık eskisi gibi kimse birbirine mektup yazmıyor. Artık e-maile yazıyoruz, dolayısıyla PTT de çok fazla pul basmıyor. Ama pulun şöyle bir önemi var; pula baktığınız zaman o yılda olmuş olan önemli olayları görebiliyorsunuz. O sene olimpiyatlar vardır, büyük bir konferans yapılıyordur veya Anadolu'yu tanıtmak ön plandadır. Pullar önemli olaylar veya politikalar doğrultusunda basılır. Dolayısıyla onlara bakarak aslında hissedebiliyorsunuz ait olduğu önemli olayları. O açıdan biraz da tarihi yansıtır pullar. Onun için de enteresandır.

Küçükken mektuptan pul ayrıştırılması arkadaşlar arasında çok popülerdi. Zarfın pullu kısmı kesilir, suya konulur, pul zarftan ayrıştırılırdı Tabi bunlar damgalı pullardı. Öyle de biriktiren arkadaşlar vardı. Bizimkini oldukça profesyonelliğe yakın sürdürmeye uğraşıyoruz. Zaman zaman ara veriyoruz. Sonra gidip yine bir 3 yıllık tekrar alıyoruz.

Rock müziğe olan merakınızdan bahseder misiniz?

Rock müziğe meraklıyım, kendim çalamam ama iyi bir dinleyiciyimdir. Grupların kim olduklarını bilir, bu gruplardan ayrılan kişileri takip eder onların da ayrıca CD'lerini alırım. Uzun yıllar bunu yaptım. Son dönemlerde çok fazla ilgilenemiyorum ama yıllardır birikmiş iyi bir CD koleksiyonum oluştu. Hala CD alıyorum. İnternette download etmiyorum. Müziklerimi ne zaman ipod'a veya hard diske yükleyeceğim bilmiyorum ama yakında yapacağım herhalde. Çünkü oraya yüklediğin zaman karışık çalma imkanı var. Çok fazla hafızaya sahip. Buna bir vakit bulup, hard diske çekip karışık dinleyebilmeyi arzu ediyorum.

Buraya ilk ekleyeceğiniz albüm hangisi olur? Birkaç tane album olur. Deep Purple, Pink Floyd, Dire Straits, Rainbow gibi gruplar olur. Herhalde oraya ilk olarak onları alırım.

Size göre son yüzyılın en önemli icadı nedir?

Ben bunun hep telefon olduğunu düşünmüşümdür. Çünkü iki kişinin yer ve mekan olmaksızın birbiriyle konuşabilmesi çok önemli. Bugün buradan Avrupa'dan, Asya'dan biriyle interaktif konuşmayı sağlıyorsa, bu bence müthiş bir şey. İnsan olarak baktığımda telefon bana göre tartışmasız en önemli icat diye düşünüyorum.

"Keşke icat edilseydi de hayatımızı kolaylaştırıyorsa" dediğiniz bir şey var mı?

İşinlanma. Bir anda "orada olmak istedim" dediğinde istediğin yere anında gidebilmek güzel olurdu. İşinlanma sanırım daha uzun yıllar pek olamayacak ancak uçak teknolojisinde ciddi gelişmeler olması çok iyi olurdu. Uçak teknolojisinin, uçak konforunun son teknolojik gelişmeler yanında çok gelişmediğini düşünüyorum. Amerika'ya 12 saatte uçuyorsak, 3

saatte uçmamız lazım veya Avrupa'daki bir yere 3- 4 saat yerine 1 saatte ve konforlu bir şekilde uçabilmemiz lazım. Uçak endüstrisi bunu geliştirebilirdi. Bu teknoloji var ama tahmin ediyorum çeşitli mali veya stratejik sorunlar yüzünden geliştiremedi.

Bize zaman ayırdığınız için çok teşekkür ederiz...