

BİR BAŞARI HİKAYESİ:

LC Waikiki, Hitachi All-Flash Solutions ile Büyüyor



“Hitachi Vantara çözümü, esnek, yüksek performanslı, stabil ve güvenli. Büyürken gerekli olan desteği sağlaması ve kesintisiz, problemsiz bir lojistik operasyonuna sahip olmak, rekabetçi moda sektöründe olmazsa olmaz değer taşıyor.”

AYŞEN GÜNEY

Altyapı ve Destek Direktörü
LC Waikiki

LC Waikiki’de kurulan Hitachi All-Flash Solutions altyapısı sayesinde, kuruluş artık global çaptaki ciddi büyüme hedeflerine doğru daha emin adımlarla ilerliyor.

İŞ HEDEFLERİ

Orta Doğu ve Asya pazarının en büyük tekstil perakendecisi olan LC Waikiki, Türkiye’deki merkezinden tüm bölgeye hizmet veriyor. Herkesin iyi giyinme hakkının olduğuna inanan firma, kaliteli ürünleri uygun fiyatla tüketici ile buluşturmayı hedefliyor. Günümüzde 43.200 çalışanı olan LC Waikiki 45 farklı ülkede 950 mağaza ile hizmet veriyor. 2023’te Avrupa’nın en iyi üç moda perakendecisinden biri olmayı hedefliyor.

Bu hedefe ulaşmak için firmanın her yıl %25-30 büyüme gerçekleştirmesi ve giderek artan müşteri taleplerine yanıt vermesi gerekiyor. LC Waikiki altyapı ve destek direktörü Ayşen Güney, "Giyim perakende pazarında çok büyük bir rekabet söz konusu. Başarılı olmak için çok iyi bir lojistik operasyonunuz olması gerekli. Doğru ürün doğru zamanda doğru mağazada olmalı. Herhangi bir gecikme müşteri sadakatini, firmanın imajını zedeliyor ve doğal olarak da satışlara yansıyor" diyor.

Dağıtım, satış, müşteri davranışları, stoklar, müşteri geribildirim... Bunların hepsi çok önemli veriler. LC Waikiki'nin IT Depolama ve Veritabanı Yöneticisi Gökhan Belindir de moda ve tekstil pazarının çok hızlı değişen bir pazar olduğuna dikkat çekiyor ve verinin kritik önemine şu sözlerle değiniyor: "Müşteri tercihlerinin değişimine paralel olarak firmaların da kendisini hızla değiştirmesi gerekiyor. Dolayısıyla pazardaki değişimlere ayak uydurabilmek için yeni stratejiler geliştirmek durumundayız ve bunun için gerekli olan verinin doğru ve güvenli bir şekilde depolandığından, hızlı bir şekilde erişilebildiğinden emin olmalıyız."

HEDEFLERE ULAŞTIRACAK BİR BT ALTYAPISI

LC Waikiki, söz konusu büyüme stratejisi kapsamında önce BT varlığını gözden geçirdi ve görev-kritik SQL veri tabanı ve ürün dağıtım planlama uygulamalarının baskı altında kalmaya başladığını tespit etti.

"Fiziksel ve online mağazalarımızın sayısı arttıkça veri miktarı da artıyor" diyen, LC Waikiki Altyapı ve Destek Direktörü Ayşen Güney, bu verinin aynı zamanda LC Waikiki yönetiminin daha hızlı ve daha iyi karar alabilmesi için de kritik önem taşıdığını belirtiyor.

Avrupa'nın en iyi üç moda markasından biri olmak için operasyonlar hızlı olmalıydı ve çabuk tepki verilebilmeliydi. Böylece, depolardan mağazalara dağıtım sırasında gecikmelerin yaşanmaması için, veriyi hızla erişilebilir kılmak ve güvende durmasını sağlamak üzere altyapının yenilenmesine karar verildi.

ÇÖZÜM

LC Waikiki altyapı yenilemesi için bir ihale açtı ve sektörün üç lider firmasını davet etti. Güney, "Hitachi'nin sunduğu güvenlik, performans ve

Amaç: Miyadını doldurmak üzere olan altyapıyı, yeni büyüme planları ve artan veri miktarına yanıt verecek şekilde güncellemek. Bu doğrultuda eski disk sürücülerini ve eski depolama altyapısını değiştirerek, bir yedekleme modernizasyonu ve teknoloji yenileme projesi gerçekleştirmek.

Çözüm: Esnek, yüksek performanslı ve güvenilir All-Flash depolama çözümleri.

yüksek teknolojiden etkilendik. Özellikle Hitachi patentli flash sürücülerin (FMD) performansı etkilemeden verilerimizi sıkıştırmaya imkân vermesi çok işimize yaradı” diyor.

Hitachi Vantara projede kurulum ve premium destek servislerini sağladı. Bunların arasında yeni mimariyi uygulamak ve verileri transfer edip 7/24 saha içinde destek hizmeti vermek de vardı. Güney “Yeni mimarinin uygulanması, 7/24 Sahada Destek ve Veri Transferi, yerel Hitachi Vantara ekibinin desteği ile sorunsuz bir şekilde uygulandı” diyor.

Hitachi Virtual Storage Platform (VSP) G serisi ve all-flash VSP F serisi, LC Waikiki'nin karar verme süreçlerini ve ürünlerin mağazalara dağıtımını kontrol eden kritik hizmetlerin temelini oluşturuyor.

Çözümde ayrıca Hitachi Advanced Server platformu kullanıldı. Virtual Storage Platform G400 ve Hitachi NAS Platform (HNAS) sistemlerinin sağladığı dosya paylaşımı ve yerel uygulamalar için veri ambarı kullanıldı.

“ Yeni altyapı lojistik operasyonlarımızı hızlandırdı ve stoklarımızdaki ürünleri mağazalara daha hızlı göndermeye başladık. Kazanılan zamanı karar süreçlerinde kullanıyoruz ve bu sayede daha geniş bir ürün yelpazesi üretme imkanı buluyoruz. ”

FAYDALAR

- >> IT altyapısı basitleştirildi.
- >> Maliyetler ve kaplanan alan azaldı.
- >> Karar alma süreçleri iyileştirildi ve hızlandı.
- >> Veri tasarrufları elde edildi ve yönetim görevleri azaltıldı.
- >> PROD / DR sitelerinde güvenli kopyaların saklanması mümkün oldu.
- >> Büyüme planları altyapı tarafından da desteklenir hale geldi.

İş uygulamalarını optimize etmek için veri depolama performans yönetimi ve bakımı Hitachi Infrastructure Analytics Advisor (HIAA) tarafından gerçekleştirildi. Veri koruma ve yönetimi de Hitachi Data Instance Director (HDID) uygulamasına emanet edildi. Bu yazılımlar sayesinde LC Waikiki disk klonlama ve yedekleme işlemlerini daha kolay halleder oldu.

İlerleyen dönemlerde ise PROD / DR siteleri için Commvault'un birinci kademe ve uzun vadeli yedekleme hedefi kapsamında Hitachi Content Platform (HCP) sağlandı ve eski blok depolaması Hitachi Virtual Storage Platform (VSP) 5500 ile yenilendi. Ayrıca Hitachi FCIP Router kuruldu. Projenin bu fazında, fide yazılımı koruması, Commvault ile uyumluluk ve alan verimliliği öne çıkan faydalar arasındaydı.

SONUÇ

LC Waikiki Hitachi Vantara sayesinde altyapısını hem sadeleştirdi hem de tek noktada toplamayı başardı. Veritabanı sorgulamaları büyük ölçüde hızlandı. Lojistik daha kolay ve daha hızlı hale geldi, envanter kontrolü daha iyi yapılırdı oldu. Güney, “Yeni

altyapı lojistik operasyonlarımızı hızlandırdı ve stoklarımızdaki ürünleri mağazalara daha hızlı göndermeye başladık” diyor ve ekliyor: “Kazanılan bu zamanı da karar süreçlerinde kullanıyoruz ve bu sayede daha geniş bir ürün yelpazesi üretme imkanını kazandık.”

LC Waikiki IT Veri Depolama ve Yedekleme Uzmanı Abdurrahman Erol da, “All-flash çözümüne geçtikten sonra farklı departmanlarda çalışan elemanlarımız veriye artık daha hızlı erişebildiklerini belirttiler” diyor.

Stok kontrolünün iyileştirilmesi sayesinde müşteriler artık mağaza raflarında aradıkları her şeyi bulabiliyorlar. LC Waikiki yeni altyapıya geçtikten sonra mağazadan satın alma yapmadan çıkan müşteri sayısında da bir düşme gözlemlendi. Müşteri sadakatinin artması, LC Waikiki’nin rekabette kendi pazar payını koruması ve geliştirmesi anlamına geliyor. FMD’nin veri sıkıştırma imkânı sunması sadece maliyetleri düşürmekle de kalmıyor. Hitachi all-flash veri depolama çözümleri performansı da artırıyor. Veri depolamanın sanallaştırılması, işlemleri kolaylaştırıyor ve yönetimi tek noktada toplamaya imkân veriyor. Uyarlamalı veri azaltma servisleri, veri depolama için gerekli olan kapasiteyi minimize ediyor ve enerji tüketimini düşürüyor. Bunun yansıması daha uygun maliyetli barındırma, enerji ve soğutma hizmetleri oluyor.

LC Waikiki’de kurulan yeni Hitachi altyapısı sayesinde firma artık ciddi büyüme hedeflerine doğru daha emin adımlarla ilerliyor. Güney son olarak “Hitachi Vantara çözümü esnek, yüksek performanslı, kararlı ve güvenli bir çözüm. Büyümemiz için gerekli olan desteği sağlıyor ve kesintisiz, problemsiz lojistik operasyonlarını garanti ediyor. Bu da rekabetçi perakende sektöründe başarının anahtarlarından biri. Hitachi’ye güveniyor ve artık firma olarak işimizi geliştirmek ve gelecek hedeflerimize doğru ilerlemek için yoğunlaşıyoruz” diyor.

LC WAIKIKI başarı hikayesi

ENDÜSTRİ

- Perakende

ÇÖZÜM

- Sınır bilişimden Buluta veri altyapısı
- Veri depolama
- All-Flash Çözümleri
- Veri koruma
- Fidye yazılımı koruması

DONANIM

- Hitachi Virtual Storage Platform G1500 ve VSP G400, Hitachi NAS Platform (HNAS)
- Hitachi Virtual Storage Platform F900
- Hitachi Virtual Storage Platform (VSP) 5500
- Hitachi Content Platform HCP
- Hitachi FCIP Router

YAZILIM

- Hitachi Data Instance Director
- Analyzer

SERVİSLER

- Hitachi Vantara’dan hizmet alımı
- Redington Türkiye Premium Destek Hizmetleri

ORTA SINIF DEPOLAMADA SAHNE ONUN!

Yeni E-Serisi ile Hitachi Kalitesi Şimdi Daha Uygun Fiyatlarla

Hitachi, büyüme odaklı işletmelerin çevikliğini artırmak ve inovasyona hız kazandırmak için "E Serisi" depolama çözümlerine bütçe dostu fırsatlarla erişmenizi sağlıyor. Gelin sizde işletmeniz için en yenilikçi çözümlerle size özel ücretsiz demo fırsatlarıyla tanışın, şirketinizin büyüme hızında fark yaratın.



%100 veri erişim garantisi



Depolama maliyetlerinde tasarruf



Otomatize süreçler sayesinde %90'a kadar daha hızlı kapasite



4 kata kadar daha hızlı sorun giderme



Kolay kurulum ve yönetim



IT harcamalarında %20'ye varan maliyet tasarrufu

“ Redington Türkiye Faaliyetlerimizde Merkezi Bir Rol Üstleniyor ”

Hitachi Vantara, uzun süredir yüksek performanslı veri depolama alanında altın standardın belirleyicisi konumunda ve artık bu standartları orta ölçekli depolama segmentine de taşıyor. Kuruluşun Kıdemli Kanal Müdürü Özlem Köklü Avcı, hem bu yeni gelişmeyi hem de içinden geçtiğimiz süreci ve Redington Türkiye ile işbirliklerini değerlendirdi.



ÖZLEM KÖKLÜ AVCI

Kıdemli Kanal Müdürü
Hitachi Vantara

Sizden öncelikle Hitachi hakkında kısa bir bilgi alabilir miyiz ve hemen ardından da Hitachi Vantara'nın özellikle Türkiye'de hangi alanlarda öne çıktığına değinebilir misiniz?

ÖZLEM K. AVCI: Hitachi 1910 yılında Japonya'da kurulmuş global bir şirket. Şirketin ismi 'yükselen güneş' anlamına geliyor. Kurulduğu şehir Hitachi'den alıyor ismini. Yaklaşık 80 milyar dolar ciro, 3 milyar dolara yakın Ar-Ge harcaması yapan ve 300 bin kişinin çalıştığı bir Fortune 100 şirketi. Faaliyet gösterdiği beş ana iş kolundan en önemlisi bilişim teknolojileri ve bu alanda Hitachi Vantara öne çıkıyor. İkinci önemli iş kolu mobilite. Mobilite ile ilgili benzersiz çözümleri var. Raylı sistemler, trenler, monoraylar, metrolar,

sinyalizasyon çözümleri bu kapsamda. Hitachi, raylı sistemlere ait her konuda çözüm geliştiriyor.

Biz de Türkiye'de Hitachi Vantara olarak müşterilerimizin satışlarını ve operasyonel verimliliklerini arttıracak çözümler sunuyoruz. Verinin önemini kavrayan ve bu değerli aktifi doğru kullanmayı hedefleyen firmalar için stratejik bir çözüm ortağıyız. Çünkü bu çözümleri ortaya koyarken, bir endüstri devi olan Hitachi'nin operasyonel teknoloji konusundaki tecrübesini de sunuyoruz. Örneğin, imalat sektöründe, öngörülebilir bakım konusunda yaptığımız çalışmalar sayesinde, yıllık gelirler üzerinde yüzde 4'lük bir iyileşme sunuyoruz. Buna süreçlerin

“Makine Öğrenmesi ve Yapay Zekâ’yı destekleyen, değer yaratan veri yönetimi çözümlerimiz sayesinde, müşterilerimizin verilerini saklamalarına, korumalarına ve maddi değere dönüştürmelerine yardımcı oluyoruz.”

düzeltilmesi, arızalı ya da hatalı ürünlerin azalması, kesintiden dolayı işçilere ekstra para ödenmemesi gibi kalemler dahil. Makine öğrenmesi ve Yapay Zekâ’yı destekleyen, değer yaratan veri yönetimi çözümlerimiz sayesinde, müşterilerimizin verilerini saklamalarına, korumalarına ve maddi değere dönüştürmelerine yardımcı oluyoruz.

Dünya Covid 19 salgını nedeniyle zorlu bir süreçten geçerken, sizce merkeze hangi teknolojiler, hangi özellikleri nedeniyle oturdu?

ÖZLEM K. AVCI: Covid-19, tüm dünyayı etkilediği gibi hem bizim ve müşterilerimizin hem de üreticisiyle kullanıcısıyla tüm sektörün hayatını etkiledi. Bu dönemde, senelerdir kullandığımız dijital dönüşüm kavramı hiç olmadığı kadar öne çıktı. Covid-19, dijital dönüşümü hızlandırmak için ciddi bir güç oldu. Beraberinde veri hızla büyüdü ve veriye ulaşım, verinin yönetimi, verinin kalitesi ve paraya dönüştürülebilirliği büyük önem arz etti. Özetle, bu dönüşümle birlikte büyüyen veriyi saklamak, yönetmek, veriyi paraya çevirmek artık en büyük önceliğimiz.

İşte bu noktada, Hitachi Vantara olarak Yapay Zekâ ve Büyük Veri çözümlerimiz öne çıkıyor. Bizi Türkiye’de eski ismimizle HDS olarak bilir müşterilerimiz. Geçtiğimiz iki senede Hitachi Vantara ismini aldık. Ürünlerimizi üç ana segment çerçevesinde sunuyoruz. Bunlardan ilki Veri Depolama. Veri Depolama, pandemi

Orta Ölçekli İşletmeler için VSP E Serisi

Pandemi döneminde veri hacimlerinde kaydedilen artışın BT bütçelerine kıyasla neredeyse iki kat daha hızlı olduğu günümüzde (%19 Y/Y vs. %10 Y/Y)¹, verileri depolamak, hem müşterilerin hem de uygulamaların kullanımına sunmak zorlu bir görev haline geldi. Bu ortamda, sınırlı kaynaklarla ve az sayıda BT personeliyle faaliyet gösteren orta ölçekli kuruluşlar, veri depolama masraflarını azaltan ve etkinliği artıran güvenilir çözümlere ihtiyaç duyuyorlar. Hitachi Vantara’nın yeni çözümleri, müşteriler ve iş ortakları için sunduğu olağanüstü değer ve fiyat avantajı sayesinde orta ölçekli kuruluşların en önemli ihtiyaçlarına yanıt veriyor.

Hitachi Vantara uzun süredir yüksek performanslı veri depolama alanında altın standardın belirleyicisi konumunda ve artık bu standartları orta ölçekli depolama segmentine de taşıyor. E Serisi orta ölçekli kurumsal ürünler, VSP 5000’in başarısını garanti ederek, en ileri yetkinlikleri ve akıllı yazılımları içeriyor. Üstelik bu özellikler, uygun fiyat düzenlemeleri ve geliştirilmiş kullanım kolaylığı avantajıyla destekleniyor.

Hitachi Vantara’nın özel tasarlanan yeni VSP E Serisi çözümleri ve Storage-as-a-Service bulut hizmeti, orta ölçekli işletme pazarına yoğunlaştırdığı faaliyetler açısından, iş ortağı ekosistemine kritik bir rol biçiyor.

döneminde büyüyen veri ile inanılmaz bir ihtiyaç haline geldi. İkinci segment Veri Yönetimi ve burada da Object Storage çözümlerimiz bulunuyor. Bir üçüncü segment olan Veri Analitiği kapsamında ise Analytics ürün ailemizi görüyoruz. Burada Pentaho ile hem bir analitik çözümden, hem de bu analitik süreçte uçtan uca destek olan Lumada platformumuzdan bahsediyoruz. Covid 19 salgınının etkileri devam ederken, bütün bu ürün ve çözümlerimizle, müşterilerimizin veriyi daha efektif hale getirmelerini sağlıyoruz. Böylece onlar işlerine odaklanabilirken, verileri de güvenle depolanıyor, yönetiliyor, analitik çalışmalara konu edilebiliyor. Tabii yapay zekânın yanı sıra nesnelerin interneti de bu süreçte önemli bir rol oynuyor. Covid 19'un hızlandırıcı etkisiyle birlikte Endüstri 4.0'a doğru yol alırken, nesnelerin interneti kapsamındaki çözümleri hayata geçirmek ve makinelerin birbiri ile iletişim halinde olduğu ortamları yaratmak, Hitachi Vantara olarak bizim de önceliklerimizden.

Sadece veriyi depolayan bir şirket değiliz, o veriyi işleyen, o veriden anlamlı sonuçlar çıkaran bir üreticiyiz. Ayrıca, Hitachi şemsiyesi altında baktığımızda Identity Management ve mobilite çözümleri de öne çıkıyor. Hitachi'nin sağlık ve güvenlik tarafında da çok ciddi yatırımları var. Hitachi çatısı altında olmanın sağladığı sinerjiyi de kullanarak, Türkiye'de sağlık ve güvenlik sektörlerinde fark yaratan projeler gerçekleştirmek niyetindeyiz.

Hangi alanlarda hangi kurumsal faydaları yaratıyorsunuz müşterilerinize? Hayata geçirdiğiniz çarpıcı projelerden örnekleyebilir misiniz?

ÖZLEM K. AVCI: Müşterilerimizin, operasyonel teknoloji uzmanlığımızdan ve dijital yolculuklarını hızlandırmak için geliştirdiğimiz yaratıcı yaklaşımlarımızdan yararlanmaları mümkün. Kurumsal müşterilerimize, kanıtlanmış yöntemlerimiz ve gelişmiş araçlarımızla, verimliliklerini geliştiren, teslimat hızını artıran, nihayetinde daha iyi ve hızlı iş sonuçları sağlayan

“Vizyoner bir üretici olarak temel hedefimiz, dönüşümü hızlandırmak, veri silolarını ortadan kaldırmak ve dijital inovasyon için Üretim 4.0'a olan yolculuğumuzu hızlandıracak bir temel oluşturmak.”

çözümler üretiyoruz. Vizyoner bir üretici olarak, “dönüşümü hızlandırmak”, “veri silolarını ortadan kaldırmak” ve “dijital inovasyon için Üretim 4.0'a olan yolculuğumuzu hızlandıracak bir temel oluşturmak” gibi hedeflerimiz doğrultusunda Türkiye için çalışmaya devam ediyoruz.

Türkiye'den, veri analitiği kapsamında Tüpraş'ta ve veri yönetimi ve felaket kurtarma kapsamında DenizBank'ta gerçekleştirdiğimiz iki projeyi bu anlamda örnek verebilirim. Her iki projede de vizyoner yaklaşımımızı destekleyen faydaların ortaya çıktığını görmekten memnuniyet duyuyoruz.

İş ortaklarınızla birlikte 2021 yılı için öncelikli gördüğünüz bir büyüme alanı var mı?

ÖZLEM K. AVCI: Hitachi, büyük kurumsal yapıların veri merkezlerinde zaten önemli bir yer tutuyor. Telekom, finans, üretim sektörlerinde ciddi sayıda müşterimiz bulunuyor. Bugüne kadar, sunduğumuz performans en çok bu sektörlerin ihtiyaç duyduğu gibi bir algı oluşmuştu. Ancak verinin büyüme hızı, verinin saklanması için ayrılan BT bütçelerinin bir anda iki katına çıkmasına neden oldu. Bu hız, mevcut yatırımlarla yönetilemeyecek, daha yüksek performans gerektiren bir veri yığını oluşturdu. Dolayısıyla biraz önce de söz ettiğim gibi büyüyen veriyi daha verimli ve doğru şekilde depolama ve yönetebilme ihtiyacı arttı.

Geçtiğimiz Aralık ayında tüm dünyada, oldukça rekabetçi bir fiyat yaklaşımı ile E Serisi ürünlerimizin duyurusunu yaptık. Bu ürün grubu ile büyük kurumsal müşterilerimizin kullandığı makinelerimizdeki performansı, orta ölçekli kurumsallara da sunabilir hale geldik.

Fiyatlar, bildiğiniz gibi 2021 yılında çok daha önemli hale geldi. Biz de fiyat/performans değerlerimizle bu alanda da hızla yeni müşteriler elde etmeye başladık. Hitachi Vantara olarak büyük kurumsallar tarafında, çok mutlu bir müşteri kesitine sahibiz. Sahip oldukları performanstan, satın aldıkları makineden memnunlar. Hatta, veri merkezine kurulduktan sonra makineyi neredeyse unutuyorlar. Disk değiştirmek dışında herhangi bir bakım maliyetine katlanmaları gerekmiyor. İşte biz, aynı başarıyı orta ölçekli kuruluşlarda da iş ortaklarımızla birlikte yeni ürünlerimizle elde etmeyi hedefliyoruz. 2021 yılını orta ölçekli kuruluşlar segmentinde büyüme yılı olarak görüyoruz.

Bu yıl, yol haritanızda başka neler var?

ÖZLEM K. AVCI: Zaten ciddi bir müşteri bazımızın olduğu büyük kurumsal müşterilerde de farklı yeni ürünlerimizle derinleşmeye devam ediyoruz. Aralık lansmanımızda sadece depolama ürünlerimizi duyurmadık. Aynı zamanda "Storage as a Service" olarak adlandırdığımız, veri depolama servislerini de sunmaya başladık. Malum, pandemiyle birlikte bulut çözümlerine ilgi de fazlasıyla

Veri Depolomada Bulut Servisleri

Pandemiyle birlikte bulut çözümlerine ilgi tüm dünyada arttı. Hitachi Vantara da "Storage as a Service" olarak adlandırdığı veri depolama servislerini 2021 yılı itibariyle sunmaya başladı.

“ Büyük ölçekli kurumsal şirketler tarafında çok mutlu bir müşteri kesitine sahibiz. Sahip oldukları performanstan, satın aldıkları makineden memnunlar. Disk değiştirmek dışında herhangi bir bakım maliyetine katlanmaları gerekmiyor. İşte biz, aynı başarıyı orta ölçekli kuruluşlarda da iş ortaklarımızla birlikte yeni ürünlerimizle elde etmeyi hedefliyoruz. ”

arttı. Dolayısıyla bulut servislerimiz de 2021 yol haritamızda çok ciddi bir pay aldı.

Diğer taraftan Analytics ve yapay zekâ tarafında da yeni müşteri kazanımlarımız devam ediyor. Üretim sektöründe, Pentaho ürünümüzle hizmet ve destek verdiğimiz çok büyük bir müşterimiz var. Verilerin farklı platformlardan toplanıp, kamera datasının ERP datası ile birleştirildiği, analitik çalışmalarla verinin gerçek anlamda paraya dönüştürüldüğü bir çalışma yürütüyoruz.

İş ortağı ağınız ve büyüme hedefiniz hakkında bilgi verebilir misiniz?

ÖZLEM K. AVCI: Biz, tüm faaliyetlerimizi iş ortaklarımız üzerinden yürütüyoruz. Sayıları 40'a yaklaşan iş ortağı ağımız bulunuyor. En önemli hedeflerimizden biri, iş ortaklarımızın daha da güçlenmesi, ürünlerimizi pozisyonlama konusundaki yetkinliklerinin artması ve projeleri bizden bağımsız yönetebilir hale gelmeleri. Bunun için gerekli destekleri de sağlıyoruz.

Bu yıl, E Serisi ürünlerimizle birlikte iş ortaklarımızla çok daha yakın çalışma imkânı buluyoruz. Daha önce çok ciddi bir pazar payımızın olmadığı orta ölçekli müşteri segmentinde hep birlikte büyümeye başladık.

Yeni serimiz, yüksek performans sağlarken, müşterilerimizin büyüyen veriyi en efektif koşullarda, bakım maliyetlerini minimuma indirerek yönetmesini sağlıyor. Bu bizim için yılın en önemli gelişmelerinden biriydi. 2019'dan 2020'ye baktığımızda, orta ölçekli depolama pazarının yüzde 2 küçüldüğünü görüyoruz. 2020'den 2021'e doğru ise bu pazarın yüzde 8 büyümesi bekleniyor. Bu pazarın büyüme hızını yakalamak, hatta pazarın büyüme hızından daha hızlı büyüebilmek için, iş ortaklarımızla birlikte E Serisi ürünlerimizle çalışmalar başlattık. Lansmanın hemen ardından iş ortaklarımız için özel kampanyalar, programlar duyurduk. İş ortağı ağımızın bu ürünlere çok hızlı tepki verdiğini de gördük.

Redington Türkiye'ye bu noktada nasıl bir rol biçiyorsunuz?

ÖZLEM K. AVCI: Redington Türkiye, her anlamda merkezi bir role sahip. Redington Türkiye, katma değerli distribütör kimliğiyle, iş ortaklarının

ürünlere kanalize edilmesi, eğitimlerinin tamamlanması, gerekiyorsa pazar analizlerinin yapılması, bölgesel yoğunluğumuzu artıracak iş geliştirme faaliyetlerinin düzenlenmesi konularında çok kritik bir role sahip. Redington Türkiye ile birlikte oldukça iyi çalışan bir sistem kurmuş durumdayız.

Redington Türkiye'nin aynı zamanda Hitachi Vantara'nın Türkiye'deki yetkili Eğitim Merkezi olduğunu da belirtmek isterim. Bu kimliği de Redington Türkiye'yi hem bizim için hem de iş ortaklarımız için oldukça önemli hale getiriyor. Veri büyürken ve BT yatırımları artarken, eğitim ihtiyaçları da çığ gibi büyüyor. Tabii pandemi ile birlikte yüz yüze eğitimler tamamen online eğitimlere döndü. Redington Türkiye de Hitachi'nin yetkili Eğitim Merkezi olarak, bütün eğitimlerini online verebilecek şekilde altyapısını hızla dönüştürdü. Böylece sadece Türkiye'den değil, çevre ülkelerden de eğitimlere katılım için talep arttı. Pandeminin başında, eğitimlerimizi ücretsiz de verdik. Bu yaklaşım, özellikle evlere kapandığımız ilk dönemde müşterilerimize ve iş ortaklarımıza ulaşmamızda çok etkili oldu.

Redington Türkiye bünyesinde, bölgedeki sayılı eğitim merkezlerinden birine sahip olmaktan büyük memnuniyet duyuyoruz.



CENK SOYLUOĞLU

Satış Direktörü
Redington Türkiye

"Dört yıldır Hitachi Vantara'nın dağıtıcısıyız ve her yıl üreticimizin Türkiye'deki açılımlarına ve büyümesine tanıklık ediyoruz. 2021, bizim için özellikle orta ölçekli Hitachi Vantara ürünlerinin ajandamızda önemli yer tuttuğu bir yıl oluyor.

Hitachi Vantara, E Serisi lansmanı ile birlikte, 2021 yılında ürün gamını oldukça radikal bir şekilde geliştirdi ve çeşitlendirdi. Bu yeni ürün yaklaşımı sayesinde artık daha fazla iş ortağına dokunmamız ve bu iş ortaklarıyla yeni müşterilere ulaşmamız mümkün oluyor. Redington Türkiye olarak bu yıl, Hitachi Vantara'nın vizyonu ve ihtiyaçları doğrultusunda iş ortaklarımızı eğitmek, motive etmek, onlarla beraber iş geliştirmek ve iş yapmak adına pek çok faaliyette bulunuyoruz."