

PTC Türk Endüstrisinin Gelişiminde Kritik Bir Rol Üstleniyor

PTC'nin Türkiye, Yunanistan, Ortadoğu ve Afrika'dan sorumlu Genel Müdürü Bilgehan Baykal ile 2018 yılından bu yana PTC'nin yetkili dağıtıcılığını üstlenen Redington Türkiye Genel Müdürü Cem Borhan bir araya geldi. Baykal ve Borhan, PTC'nin Redington ile yürütmekte olduğu iş birliği üzerine değerlendirmelerde bulunurken, pandeminin tetiklediği değişime de değindiler.

**BİLGEHAN BAYKAL**

PTC Genel Müdürü

Türkiye, Yunanistan, Ortadoğu ve Afrika

Merkezi ABD Boston'da bulunan PTC, dünyanın farklı köşelerinde, tasarlayarak, üreterek, işleterek ya da hizmet sunarak faaliyet gösteren tüm şirketlerin, içinde bulunduğumuz dijital dünyada gidecekleri yolu yeniden keşfetmelerine yardımcı olan, yıkıcı ve yenilikçi ürünleri ile öne çıkan bir teknoloji şirketi. 1986'da dijital 3D tasarımında devrim yaratan PTC, 1998'de internet tabanlı

ürün yaşam döngüsü yönetimi ile öne çıktı. Bugün, alanında lider endüstriyel platformları ve sahada kanıtlanmış çözümleri ile şirketlerin fiziksel ve dijital yapılarını bütünleştirerek, onları dijital dünyaya Endüstri 4.0 bakış açısıyla bağlayarak, yüksek değer elde etmelerini sağlıyor. Bilgisayar Destekli Tasarım (CAD), Ürün Yaşam Döngüsü Yönetimi (PLM), Akıllı Üretim / Endüstri 4.0, Servis Yaşam

Döngüsü Yönetimi, Nesnelerin İnterneti (IoT), Artırılmış Gerçeklik (AR) alanlarında; Uzay ve Savunma, Otomotiv, Elektronik ve Yüksek Teknoloji, Sanayi, Perakende ve Tüketim, Tıbbi Cihazlar sektörlerine hizmet veren PTC'nin 30'u aşkın ülkede 6000'den fazla çalışanı bulunuyor.

CEM BORHAN: Bilgehan, öncelikle dijital yayılımımız Plus'a konuk olduğun için teşekkür ederim. Bu görüşmemizin girişinde PTC hakkında kısa bir bilgi veriyoruz ve özet olmasına rağmen bu bilgi 1986'dan bu yana kat etmiş olduğu yol ve yıkıcı/yenilikçi ürün geliştirme yaklaşımı hakkında epey ipucu veriyor. Redington Türkiye olarak, PTC teknolojilerini, ürünlerini, ülkemizde faaliyet göstermeye başladığı ilk andan bu yana takibimize aldığımızı ve yetkili dağıtıcısı olmaktan büyük memnuniyet duyduğumuzu da bu vesileyle ifade edeyim. Şimdi bu sohbete başlarken, önce senden PTC'deki sorumluluklarına dair özet bir bilgi alabilir miyiz?

BİLGEHAN BAYKAL: Teşekkürler Cem, biz de Redington ile yol arkadaşlığımızdan memnuniyet duruyoruz. Senin de belirttiğin gibi, PTC önce 1986 yılında, 3 boyutlu modelleme tarafında geliştirdiği devrimci teknolojileriyle pazara giriş yapıyor. Ancak asıl yükselişi, Endüstri 4.0 tarafındaki öngörüsü ve bu doğrultuda gerçekleştirdiği satın almalar nedeniyle 2013 yılı itibarıyla başlıyor. Biliyorsun, zaten Endüstri 4.0 ilk olarak 2011 yılında Hannover Fuarı'nda isimlendirilmişti. Özetle, PTC bu konuyu ilk fark eden şirketlerden biri oluyor. Ben PTC'de 2014 yılında göreve başladım ve bölgedeki ilk personel oldum.

CEM BORHAN: Evet, yanılmıyorsam 2011 yılında Hannover Fuarı'nda, bir bakan

tarafından ilk kez ifade edilmişti. Bölgedeki ilk personel olman, aslında senin de bu konuyu ilk fark edenlerden ve PTC'deki değeri görenlerden biri olduğunu gösteriyor bir taraftan.

BİLGEHAN BAYKAL: Çok heyecan verici bir başlangıç yaptığımızı söyleyebilirim. PTC, bölgede gelişen pazarlardan biri olarak Türkiye'ye önem veriyordu. Benim katılımımdan dört ay sonra da Teknik Bölge Müdürü Mete Ömerali aramıza katıldı ve organizasyonu büyütmeye başladık. İlk etapta Türkiye ve Hindistan'dan sorumluydum. Zaten CAD, CAM ve PLM alanlarında dünyadaki en büyük oyuncuların biri olmamız dolayısıyla, Türkiye'de oldukça fazla sayıda, yaklaşık 700 müşterimiz hali hazırda bulunuyordu. Savunma sanayinde, elektronik, beyaz eşya, otomotiv gibi sektörlerde kuvvetliydik.

CEM BORHAN: Dünyaya web tabanlı PLM'i, parametrik teknolojileri ilk tanıtan şirket PTC.

BİLGEHAN BAYKAL: Adımız da Parametric Technology Corporation'dan geliyor. İşte PTC, böyle bir bazın üzerine Endüstri 4.0'ı kurgulayarak ilerlemek istedi. İlerleyen yıllarda sorumluluk alanımız Yunanistan'dan başlayarak, Türkiye, İsrail, Ortadoğu ve Afrika bölgesine genişledi. Bu çerçevede hem gelirlerimizi hem müşteri sayımızı büyüttük. Çok ciddi projeleri hayata geçirdik. Özellikle Endüstri 4.0'ın IoT (Nesnelerin İnterneti) ve Artırılmış Gerçeklik alanlarında, Türkiye'de önemli başarı hikayelerine imza attık. Bu süreçte iş modelimizde de önemli değişiklikler oldu. 2016'dan 2020'ye kadar adım adım abonelik satışına geçtik. Ve önemli bir kilometre taşı da 2018 yılında Redington Türkiye ile çalışmaya başlamamız oldu.

“Redington Türkiye gibi Türkiye'nin en büyük ürün sağlayıcılarıyla çok uzun yıllar çalışmış, Türkiye'nin dinamiklerini bilen, pazara hâkim, güçlü bir distribütör ile çalışmanın avantajlarını net bir şekilde yaşıyoruz.”

BİLGEHAN BAYKAL

CEM BORHAN: İş birliğimiz 2018 yılında başladı ama asıl hacim kazanmamız Informatik'in de portföye katılmasıyla birlikte 2019 yılında oldu. O yüzden bir senelik bir geçiş dönemi yaşadığımızı söyleyebiliriz.

BİLGEHAN BAYKAL: Evet, zaten Redington ile Hindistan'da birlikte çalışıyorduk. Bu söz ettiğin bir yıllık süreçte de Redington ile sadece Türkiye'yi değil, Ortadoğu ve Afrika'yı da içerecek şekilde bir distribütörlük anlaşması imzaladık. Anlaşmaya göre tüm bayilerimiz ve reseller dediğimiz katma değerli satıcılarımız, ticari anlamda Redington ile çalışacaklardı. Redington'ın o dönemde Türkiye'deki yapılanması 2021 yılında isim değişikliğine giderek Redington Türkiye adını alana kadar Link Plus idi. Böylece biz Link Plus ile çalışmaya başladık. Cem, zaten seninle uzun yıllardır birbirimizi sektörden tanıyorduk. Aynı şirkette çalıştığımız bir dönem bile olmuştu. Aynı şekilde ekipteki arkadaşlarla da benzer yakınlıklarımız vardı. Dolayısıyla çok hızlı bir

kaynaşma da yaşadık. Türkiye özelinde çok başarılı iş birliklerine imza attık. Bu esnada, dünyada Rockwell ve Microsoft ile stratejik iş birliklerimizi duyurduk. Hatta Rockwell, PCT'nin bir miktar hissesini de satın aldı. Redington ile geniş çaplı iş birliğiyle birlikte PTC'nin bölgedeki gücü daha da arttı. Özellikle 2019 yılı itibarıyla bölgede ve Türkiye'de çok ciddi projeler almaya başladık.

CEM BORHAN: Sadece Türkiye olarak değil, Orta Doğu ve Afrika'yı da kapsayacak şekilde bölgesel olarak yürüttüğümüz kanal geliştirme çabalarımızın da bu gelişmeye önemli katkıları olduğuna inanıyorum. Bu aslında bizim için de pilot bir çalışma oldu ve başarılı sonuçlarını yaşamış olmaktan biz de çok memnunuz.

BİLGEHAN BAYKAL: Çok doğru! Redington Türkiye gibi Türkiye'nin en büyük ürün sağlayıcılarıyla çok uzun yıllar çalışmış, Türkiye'nin dinamiklerini bilen, pazara hâkim, güçlü bir distribütör ile çalışmanın avantajlarını net bir şekilde yaşıyoruz. PTC, doğuşundan itibaren kanal odaklı bir firma olmadı. Biz de bu dönüşümü zaman içinde yaşadık, yaşamaya da devam ediyoruz. Redington sayesinde, gelişen pazarlar tarafında iyi bir pilot çalışma gerçekleştirmiş ve süreci hızlandırmış olduk. İş hayatımda uzun yıllar kanalla çalışmış biri olarak, bunun çok büyük faydaları olduğunu biliyorum.

CEM BORHAN: Ayrıca, Redington olarak üzerine yoğunlaştığımız IoT, Artırılmış Gerçeklik, Büyük Veri, Yapay Zekâ, Veri Analitiği gibi alanlarla PTC çözümleri arasındaki bağı da vurgulamak gerekir diye düşünüyorum. PTC'yi, Redington portföyü içerisinde salt bir ürün konumlandırması

değil, aynı zamanda stratejik bir hizmet konumlandırması olarak görüyoruz. PTC'nin ülkemizdeki endüstrilerin gelişiminde üstlenebileceği kritik rolünün farkındayız. Endüstri 4.0'a 360 derece bir bakış açısı sunabiliyor olması PTC'yi çok özel kılıyor ve bu iş birliği, dijital dönüşüm yolculuğundaki şirketler konusunda önemli deneyimler elde etmemizi sağlıyor. Globalleşen dünyada ülkeler tek başlarına çok daha kısıtlı bir üretim yapabilirken, global bir ekosistemin sağlayıcısı olduklarında çok daha büyük bir değer yaratabiliyorlar. Siz bir teknoloji geliştirebilirsiniz, mühendislik gücünüzü ispatlayabilirsiniz ama iyi bir ekosistem oluşturamazsanız ilerleyemezsiniz. Biz bu bilgiden hareketle, ekosistemimizi sınırlarımızın da ötesine genişleterek, PTC için yeni kapılar açılmasında rol oynadığımızı inanıyoruz.

BİLGEHAN BAYKAL: Yeni fikirler, yeni iş modelleri, daha büyük pazarlara erişebilme becerileri, çapraz satış ve üst satış fırsatları böyle bir ekosistem üzerinde gelişebiliyor. Bu bize, büyük iş fırsatlarını en iyi şekilde değerlendirebilme olanağı veriyor. Redington'ın bize bu anlamda sağladığı çok ciddi bir katma değer var. Son birkaç yılda elde ettiğimiz başarıyı doğru bir ekosistem içerisinde yer almamıza borçluyuz.

CEM BORHAN: Türkiye'de genel olarak gözlemlediğim bir yanıya dair değerlendirmeni merak ediyorum. Kuruluşların, özellikle üretim sektöründe yer alan kuruluşların, her işi bir ERP alt yapısı üzerinde çözmeye çalışma gibi bir yanıya düştüklerini görüyorum. Sen bu konuda ne düşünüyorsun?

BİLGEHAN BAYKAL: Çok önemli bir konuya

parmak bastın. Dünyada da böyle bir yönelim vardı ama bu yanıştan neyse ki artık dönülüyor. ERP yatırımları adı altında bir kuruluşun bütün dertlerini çözmeye çalışmanın, Türk endüstrisine nasıl zararlar verebildiğini görüyoruz. Bu biraz, bir bulaşık makinesini ya da çamaşır makinesini sadece bir torna makinesi kullanarak üretmeye benziyor. Ben bir makine mühendisi olarak, farklı kalıpları, farklı kalemleri kullanarak bunu yapabilirim. Ancak amaca ve üretimin mantığına hizmet etmez. Gelişimi ve büyümeyi engeller. Benzer şekilde, üretim planlaması ve simülasyonunu ERP içinden yapamazsınız. CRM'i bunun içinden yönetemezsiniz. Biz Ürün Yaşam Döngüsü Yönetimi (PLM) çözümümüz içinden CRM yönetimi yapmak isteyen müşterilerimize de bu nedenle izin vermiyoruz. Çünkü bu tip platformlardan sağlıklı bir kampanya yönetimi, çağrı merkezi entegrasyonu yapamazsınız. Yapıları buna uygun değildir. Çünkü dünya o kadar çevik ve hızlı bir döneme doğru ilerliyor ki siz şirketinizin anahtar performans göstergeleri doğrultusunda adımlar atmak, bunu destekleyecek kurumsal hareketler yapmak zorundasınız.

Yazılım yapılarınız da donanım yapılarınız da buna uygun olmak durumunda.

CEM BORHAN: Sence nasıl bir dönüşüm bekliyor bizleri?

BİLGEHAN BAYKAL: Özellikle ABD'de ERP'lerin tamamen finans ve planlamaya hapsolmaya başladığını, bütçe yönetimi, ürün yaşam döngüsü yönetimi, planlama, simülasyon ve bütün diğer unsurların dışarı çekildiğini, ayrı ayrı ele alındığını görmeye başladık. Bu süreç önümüzdeki dönemde daha da hızlanacak. Ekosistemle çalışma

kültürü de daha fazla önem kazanacak. Tek bir veritabanına bağlı olmamak gerekiyor. Bu nedenle bizim çözümlerimiz hem Bulut'ta hem yerleşik hem de hibrit çalışabilen çözümlerdir. İş yaklaşımımızda da bu esnekliğe sahibiz. Örneğin, Redington'ın distribütörlüğünü yaptığı bütün markalarla iş birliğine son derece hazırız ve zaten bir kısmıyla da hali hazırda iş birlikleri yürütüyoruz. Bu tip yaklaşımlarla ilgili çok ciddi analizler var. Çevikliği yakalayamayan, tedarik zincirindeki hızını yükseltmeyen firmaların yok olacağını göreceğiz. Verimlilik tartışması her zaman olduğu gibi gündemde ama uzun zamandır ihmal edilmiş olan rekabet avantajı tartışması artık daha fazla ön plana çıkmış durumda.

CEM BORHAN: Pandeminin de Endüstri 4.0'ın tetikleyicisi olduğunu ve sözünü ettiğin ayrışmanın bu nedenle de hızlandığını söyleyebiliriz. Bu süreçte teknoloji dünyası da tüketici elektroniği ya da bireysel elektronik üzerinden çok büyüdü ve farklı bir boyuta evrildi. Bu arada bütün kurumsal firmalar, bireylerin uzaktan çalışabilecekleri altyapıları oluşturmaları gerektiğinin farkına vardılar. 2020 senesi, kurumsal dünya için biraz dijital dönüşümün gereklerini algılama, eksikleri, ihtiyaçları tespit etme ve giderme senesi oldu. Sene sonunda dijital dönüşüm projelerinin daha fazla öne çıktığını görmeye başladık. 2021 itibarıyla da bu projeler hızlandı ve baskın bir hal aldı.

BİLGEHAN BAYKAL: Biraz önce söz ettiğimiz ERP tartışmasında olduğu gibi kuruluşların artık dijital dönüşümlerini doğru bir şekilde ele alması, bu yönde hazırlık yapması, yönetim kurulu

“PTC'nin ülkemizdeki endüstrilerin gelişiminde üstlenebileceği kritik rolünün farkındayız. Endüstri 4.0'a 360 derece bir bakış açısı sunabiliyor olması PTC'yi çok özel kılıyor ve bu iş birliği, dijital dönüşüm yolculuğundaki şirketler konusunda önemli deneyimler elde etmemizi sağlıyor.”

CEM BORHAN

toplantılarında bunların konuşulması lazım. Türkiye'de, "Parayı hangi arsaya yatıralım" kısır döngüsü, teknoloji yatırımlarına devlet teşviki beklentisi, bu tip yatırımları yapmada geç kalınmasına ve küresel rekabette geri kalınmasına neden oluyor. Pandemiden geçerken, çok önemli altı değişikliğin hayatımızda yer etmesini öngörüyoruz. Birincisi, ofis çalışanlarının tamamen geriye dönmesini artık hiç kimse beklemesin. Şirketler evden çalışmayı teşvik edecekler. Bu trend yeni bir formda da olsa devam edecek. İkincisi, tıpkı akıllı ürünlerin birbirine bağlanması gibi, bu kez ürünlerle fabrikaların birbirine bağlanacağı bir döneme giriyoruz artık. Dolayısıyla ERP'lerin buna cevap vermesi mümkün değil, çünkü ERP paketlerinin çok büyük çoğunluğu daha Bulut'a bile hazır değil. Üçüncüsü, bu ilk iki trend nedeniyle tedarik zincirlerinin giderek şeffaflaşacağını göreceğiz. Şeffaflaşan

tedarik zinciri içindeki bazı bileşenler rekabet avantajlarını yitirecekler. Yeni, daha küçük, esnek, hızlı hareket edebilen tedarik zincirleri görmeye başladık ve bu devam edecek. Dördüncüsü, yapay zekânın, yani analitiğin yükselişi hızlı bir şekilde gerçekleşecek. Reçete analitiğinin, tahminleyici analitiğin görüntü işleme teknolojisi ve benzeri çok sayıda kullanımın artarak, yapay zekânın rekabet avantajını beraberinde getireceği bir sürece giriyoruz. Bunun en basit örneklerinden biri, 3 boyutlu modellemelerde yapay zekânın tasarımcılara yön göstermesi olacak. Yani, “generative” tasarımlar öne çıkacak. Bu konu 3 boyutlu baskı yöntemleriyle ve katmanlı üretimle de desteklenecek. Beşincisi imalat sektörü için çok önemli. Biz bugüne kadar dijitalleşmeyi saha çalışanlarında değil, daha çok ofis çalışanlarında, bilgi ağırlıklı çalışanlarda görüyorduk. Ancak, küresel iş gücünün

yüzde 25’i bilgi ağırlıklı çalışanlardan, yüzde 75’i saha çalışanlarından oluşuyor. Artık, artırılmış gerçeklik teknolojileriyle birlikte saha çalışanlarının daha fazla dijitalleştiğini göreceğiz. Son olarak da mekânsal hesaplama teknolojileri ile artırılmış gerçeklik ve yapay zekâ bileşiminin tedarik zincirinden perakendeye uzanan bir alanda kullanıma girdiğini görmeye başlayacağız. Pandeminin tetiklediği bütün bu gelişmeler, aslında şimdi yeni bir çağı başlatıyor diyebiliriz. O nedenle bütün planlarımızı, stratejilerimizi yaparken, bu yönelimlere uygun bir organizasyon yapmak ve bir taraftan da bütün bu çabanın, hakikaten çevreye, dünyaya, insanlığa fayda yaratmasını gözetmek durumundayız. Çünkü gerek pandemi gerekse selinden yangınına tüm dünyanın yüzleşmek zorunda kaldığı afetler, bize aslında önemli olan şeyler konusunda ciddi bir uyarı da taşıyor.

PTC Ticari Uyumluluk Tarafında da Redington’a Güveniyor

“Her borsaya açık şirketin uyması gereken ve bizim de kendi içimizde belirlemiştir olduğumuz, compliance yani “ticari uyumluluk” başlığında ele alabileceğimiz bazı kurallarımız var. PTC, özellikle kamu ile olan ilişkilerde, yetkilerin kötüye kullanımı ve benzeri alanlarda çok hassas. Redington da benzer bir kurumsal kültüre sahip. Bu nedenle ticari uyumluluk konusunda da aynı dili konuşabiliyoruz.

Türkiye’de hem biz çalışanlar hem de partnerlerimiz sık sık denetimden geçiriliyoruz. Ancak doğal olarak işler büyüdükçe ve karmaşılaştıkça, bu konuda

daha yapısal bir mekanizmanın kurulması gerekiyor. Biz distribütörümüzden bu anlamda da destek alıyor olmaktan çok memnunuz. Örneğin yetkisiz yazılım kullanımı konusunda ortak hareket edebiliyoruz.

Lisanssız kullanım ya da yetkisiz kullanım, içinde bulunduğumuz coğrafyada en önemli sorunlardan biri. Biz PTC olarak BSA’nın üyesiyiz. Ancak 2016 yılında BSA’nın Türkiye’den çekilmesiyle birlikte, bu denetimi Redington ile birlikte bir takım oyunu sürdürerek gerçekleştiriyoruz ve ciddi bir mesafe kat ettiğimizi de söyleyebiliriz.”