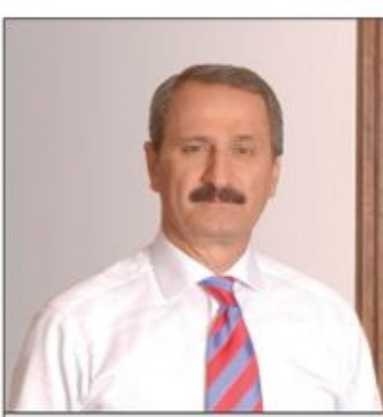




Ali Babacan
Başbakan Yardımcısı



Binali Yıldırım
Ulaştırma, Denizcilik ve
Haberleşme Bakanı



Zafer Çağlayan
Ekonomi Bakanı



Taner Yıldız
Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı

IT network

BİLGİ TEKNOLOJİLERİ DERGİSİ

Yıl: 5 - Sayı: 74 - 15 MART - 31 MART - 2013 - KDV Dahil 9,5 TL

www.img.com.tr

ISSN: 2147-3595

QlikView
Türkiye

**"QlikView
Business Discovery segmentinde
liderliğini sürdürüyor..."**

Müjde Işım
QlikView Türkiye
Genel Müdür Yardımcısı

BİLGİ TEKNOLOJİLERİ DERGİSİ
IT network

2012-2013 Değerlendirmeleri

Müjde Işım
QlikView Türkiye
Genel Müdür Yrd.

2012 yılında yapmış oldukları yatırımların meyvesini toplamaya başladıklarını ve kurumsal alanda birçok referansa imza attıklarını söyleyen QlikView Türkiye Genel Müdür Yrd. Müjde Işım sektörün önemli bir oyuncusu olduklarını ve Business Discovery segmentinde liderliklerini sürdürdüklerini belirtti...

2012 yılının bizim adımıza çok iyi geçtiğini söyleyebiliriz. QlikView firmasından almış olduğumuz hedefin çerçevesinde çalışmalarımızı gerçekleştirdik. Bununla birlikte yıl içerisinde bir yandan yeni sektör ve müşterilere odaklanırken diğer taraftan da mevcut müşterilerimizde müşteri memnuniyetini ve devamlılığını sağlamaya çalıştık. Böylece mevcut müşterilerimizde yeni projeler gerçekleştirme imkanının yanı sıra, yeni sektör ve müşteriler ile QlikView'u tanıştırma fırsatı yakaladık. Finansal açıdan baktığımızda yılbaşında koymuş olduğumuz hedeflerimizin bir miktar üzerinde çıkarak bir önceki yıla göre yüzde 50 oranında bir büyüme ile tamamlamış olduk. Bu hedeflerin dışında bizim QlikView Türkiye olarak kendimize koyduğumuz birtakım hedeflerimiz bulunuyordu. QlikView 2010 yılına kadar daha çok kurumsal olmayan küçük kurumlarda ya da büyük kurumların belirli departmanlarında pozisyonlanan bir üründü. Biz 2011 yılından başlayan çalışmalarımızla bu algıyı yıkıp QlikView'in kurumsal bir ürün olduğunun bilinirliğini arttırmaya çalışarak pozisyonlamaya başladık. 2012 bu anlamda bizim için de bir kırılma noktası oldu diyebiliriz. Bugün itibarıyla Türkiye pazarında kurumsal alanda birçok referansımız bulunuyor. Ürününüz çok rahat

"Business Discovery segmentinde liderliğimizi sürdürüyoruz..."

pozisyonlanabilen ve gerçek katma değeri yüksek bir ürün. Bundan dolayı da müşteri tarafında beğenilirliği yüksek, algısı çok net bir üründür. Geniş perspektiften baktığımızda dünya oyuncuları arasında QlikView diğer iş zekası platformları arasında her ne kadar yeni bir oyuncu olarak görünse de, bizim QlikView operasyonuna başladığımız 2009 yılından bu zamana kadar 130 civarında müşteri kitlesine ulaşmış durumdayız. 4 yılda bu rakamlara ulaşmak gayet iyi bir derece. Yapmış olduğumuz çalışmalar ve başarı hikayeleri ile yakalamış olduğumuz başarımızın tesadüfi olmadığını ve ürünümüzün haklı gururu olduğunu görüyoruz.

2012 yılının bunların dışında pazarlama alanında da çok yoğun çalıştığımız bir yıl olduğunu söyleyebiliriz. Bu kapsamda birçok sektörel faaliyet içerisinde bulduk ve Ankara'da 2012 Mayıs'ta gerçekleştirdiğimiz "Kullanıcı Konferansı" etkinliğimizi geniş bir katılımı gerçekleştirdik. Birçok sektöre çözüm sunmamıza rağmen bizim için 2012 yılı ağırlıklı olarak Finans ve Telekom sektörlerine çözümler sunduğumuz bir yıl oldu. 2012 yılı içerisinde "İş Ortaklığı" modelini daha çok yaymaya ve benimsetmeye çalıştık. İş ortaklığı konusu 2013 yılı içerisinde de çok fazla önemsedığımız bir konu olacak. Kendimiz distribütör olduğumuz halde ana dağıtıcı gibi hareket ederek İş Ortaklığı modeline yatırımlarımızı devam ettiriyoruz. Bunun yanı sıra iş zekası çözümleri alanında sektörde ilk olan OEM bazlı iş ortaklık kavramını oturtmak için çalışmalarımızı gerçekleştiriyoruz. OEM bazlı iş ortaklığı modelimiz ile kendi yazılımını geliştirmiş ama bu yazılımın analiz, raporlama veya veri görselleme bacağına bir aracı olmayan, müşterilerine bu alanda daha iyi hizmet vermeyi düşünen yazılım üreticileri ile bir araya gelerek bu katmanda QlikView'i pozisyonlandırma konusunu hedefliyoruz.

Hedefler devam ediyor...

2013 yılı hedeflerimiz de bu paralele devam ediyor olacak. 2012 yılına nazaran daha

yüksek finansal hedeflere sahibiz. Yine her sektöre çözümlerimizi götüreceğiz fakat, görünen o ki 2013 yılı içerisinde ağırlığımız yine "Finans" ve "Telekom" sektörleri olacak. OEM bazlı iş ortaklığı modeline yönelik çalışmalarımız devam edecek. Bunun yanı sıra daha önce de hedeflediğimiz ancak çeşitli sebeplerle gerçekleştirmekte geciktirdiğimiz "Bölgesel İş Ortağı" sayımızı artırma konusu da hedeflerimiz arasında. 2013, pazarlama alanında da yatırımlarımızın devam ettiği bir yıl olacak. Bu kapsamda 2013 yılı içerisinde Anadolu'daki etkinliklere de katılım göstermeyi hedefliyoruz. Ayrıca satış ve teknik ekip kadromuza katılan yeni arkadaşlarla ekip olarak da büyütüyoruz.

Sektör büyümesini sürdüreceğiz...

Yıllardan beri en sıcak konulardan bir tanesi olan iş zekası sektörünün büyümesine devam edeceğine düşünüyoruz. Bildiğiniz gibi iş zekası konusu bir çok bileşenden oluşuyor. QlikView, büyük iş zekası resminde hem patentli teknolojileriyle hem de farklı yaklaşımlarıyla, Business Discovery olarak tanımlanan yeni bir segmentin doğuşunu gerçekleştirdi. Büyüyen bu sektörün "Business Discovery" segmentinde yükselen bir ivme bulunuyor. QlikView ile başlayan bu trend pazara yeni oyuncuların katılmasına da neden oldu. Bunun uzantısı olarak "Mega Vendor"ların iş zekası portföylerinde bu konuyu adresleyen ürünler çıkmaya başladı. Kurumlara baktığımızda iş yapma tarzlarının değiştiğini görüyoruz. Artık iş keşi önem kazanıyor ve iş zekası 'Bilgi Sistemleri' departmanının yönettiği bir uygulama olmaktan çıkıp bizzat iş birimlerinin sahipliğine geçti. İş zekası kullanımı yaygınlaşıyor. Artık yönetim kademesine özgü bir çözüm olmaktan ziyade sahadaki en son birimin bile son derece kolay ve performanslı kullanılabileceği platformlardan bahsediyoruz. Bu perspektiften bakıldığında da 2013 yılı içerisinde mümkün olduğu kadar hızlı hayata geçirilebilecek ve geri dönüşü yüksek projelerin yer alacağını göreceğiz.