

Yayın Adı: Telekom Dünyası

Referans No:12534274

Renk: Renkli

Yayın Tarihi: 01.01.2010

Etki: Tarafsız

STxCM: 164,00

Küpür Sayfa:1

Tiraj: 9700

Reklam Eşdeğeri: 7318,50

RÖPORTAJ

Bülent ÇELEBİ

"7 milyon kullanıcının 4 milyonu Airties kullanıyor ve gerek Airties kullanıcılarının gerekse de ADSL kullanıcılarının artmaya devam edeceğini düşünüyorum. 12 milyon gibi bir rakama ulaştığında belki bir doygunluk süreci yaşanabilir."



"4 million of 7 million ADSL users are using Airties. I think both of ADSL and Airties users will continue to increase. Maybe when users' item has reached 12 million, saturation period could be livable. Besides last year more than usual was cancelled due to crisis. The reason of the remaining constant number of users is economic crisis."

TELEKOM DÜNYASI: Beyin göçünü tersine gerçekleştirmiş bir müteşebbissiniz. Amerika'da Berkley Üniversitesi'nin ardından farklı firmalarda CEO olarak görev aldınız ve Silikon Vadisi'nden yanınızda bir arkadaşınız ve 17 mühendis ile Türkiye'de Airties'i kurdunuz. Bize bu yolculuğu anlatabilir misiniz? Yani Türkiye'de bir firma kurup modem üretme fikri aklınıza nasıl geldi?

ÇELEBİ: Tek bir noktadan başlamadık aslında. Farklı yerlerden beslendik. Zaten eşim ile beraber sürekli İstanbul'a tatile geliyorduk. Aklında sürekli Türkiye'de çalışma hayali vardı. 2003 yılında Türkiye'ye geldiğimizde gördük ki burada ekonomi düzeliyor ve yavaş yavaş girişimcilerin yolu açılıyor, farklı fırsatlar elde ediliyor. Benim bugüne kadar aklında olan en büyük proje ise bir evde bulunan tüm elektronik cihazların kablosuz olarak birbirine bağlanmasını sağlamaktır. Bu proje üzerinde yavaş yavaş çalışmaya başlayarak iş planımızı oluşturduk.

2003 yılında Türkiye'de toplam ADSL abone sayısı 30 bin civarındaydı ve bu sayının hem Türkiye'de hem de tüm Dünya'da

TELEKOM DÜNYASI: You are an entrepreneur as realized the reverse brain drain. After Berkley University, in different companies you have worked as CEO and then with a friend and 17 engineers incorporated Airties. Could you please tell us this adventure?

ÇELEBİ: We didn't start from a single point; we took advantage of different issues. We were already visiting to Istanbul continuously. Working in Istanbul plans were always in my mind. In 2003 when we came to Turkey, we saw the economy had improved and gradually ways were opening for entrepreneurs, different opportunities were obtained. Up till now my largest project was in my mind that all electronic devices in a house that allows you to connect wirelessly to each other were. We have created business plan with starting to work on this project.

Yayın Adı: Telekom Dünyası

Referans No:12534274

Renk: Renkli

Yayın Tarihi: 01.01.2010

Etki: Tarafsız

STxCM: 170,00

Küpür Sayfa:2

Tiraj: 9700

Reklam Eşdeğeri: 7318,50



Bülent ÇELEBİ
Airties, Genel Müdür
Airties, CEO

hızlı bir şekilde artacağını öngörüyoruz. Pazar fırsatı olmasını da göz önüne alarak Türkiye'de üretim yapmak istedik. Fakat rakiplere baktığımızda ise hiçbir firmanın Ar-Ge birimi yoktu. Daha çok chip üreticileri Ar-Ge çalışmaları yapıyorlardı. Düşündüğümüzde bu projenin iyi bir iş modeli olduğunu düşündük.

Dünyadaki büyük pazarlara baktığımızda örneğin Amerika'da, chip üreticileri kullanıcının ihtiyacını belirleyerek uygun chip'i kullanarak daha yüksek verim alınmasını sağlıyorlar. Ama bu ürünü Amerika dışında kullanmak istediğinizde birçok uyumsuzluk ortaya çıkıyor. Bunun sebebi ise her ülkenin farklı Telekom operatörü var, hepsinin alt yapısı farklı, kullanılan yazılım ürünleri çok farklı. Bu nedenle ortaya çok karmaşık bir ilişki çıkıyor ve bu kolay kolay da çözülemiyor. Son kullanıcının tam ihtiyacının ne olduğunu belirleyip üründe iyileştirme çalışmaları da yapılmıyor. Tüm bunları bir fırsat bilip kendi Ar-Ge çalışmalarımızı yapıp, kendi teknik desteğimizi sağlayıp, son kullanıcıya daha çok fayda sağlamak istedik.

Önümüzdeki yıllara baktığımızda ise gördük ki, evlerde televizyonda dâhil olmak üzere elektronik cihazlar kablolu olmaya başlıyor ve Türkiye'de şimdiye kadar kablolu, internet üzerinden televizyon yayın hizmeti verebilen bir firma olamadı. Bizim de bu sorunu çözebilecek çeşitli teknik bilgi ve tecrübelerimiz var. Bu konuda çok ciddi bir fark yaratabileceğimizi düşündük. Bu vizyonla yola çıktık ve devamı geldi.

In 2003 there were approximately 30 thousand ADSL users and we predicted that number of users will rapidly increase. Consider to be a market opportunities that we wanted to produce in Turkey. But if we look to competitors, did not any companies have any R&D department. Mostly chip manufacturer were doing R&D activities. We thought that this project was practical business model.

At the world's major markets, for example in USA, chip manufacturer firstly determine user needs and ensure higher efficiency obtained by using suitable chip. But when you want to use this product outside the United States has many incompatibilities arise. The reason of this problem is different telecom operators in every county that all have different sub-structures, and use different software. In this case, very complicated situation occur and cannot be solve easily. Need of end user cannot be detected and improvement working on the product. All this issues was an opportunity for us and we have done R&D activities, constituted our technical support, we wanted to provide more efficient service to end users.

When we look at the future, electronic devices that include TV were becoming wireless and In Turkey There wasn't any company that can serve wireless, TV broadcasting over the internet. We had various technical knowledge and experience for solution of this issue. We thought that we could make a difference. With this vision we have set out and more came.

Yayın Adı: Telekom Dünyası

Referans No:12534274

Renk: Renkli

Yayın Tarihi: 01.01.2010

Etki: Tarafsız

STxCM: 175,00

Küpür Sayfa:3

Tiraj: 9700

Reklam Eşdeğeri: 7318,50



TELEKOM DÜNYASI: Başlangıçta ne kadar büyük bir yatırım yaptınız?

ÇELEBİ: 400 bin dolar gibi aslında ufak denebilecek bir sermaye ile başladık. Maaşlarımızı filan birleştirdik. Tabi ki devamında finansal açıdan karşılaştığımız zorluklar, yapmamız gereken fedakârlıklarımız oldu.

TELEKOM DÜNYASI: Üretime ne zaman başladınız?

ÇELEBİ: 2004 yılının Şubat ayında firmamız kuruldu. Aynı yılın dördüncü çeyreğinde test amaçlı az sayıda üretim yaptık. Üretime başladığımız ilk çeyrekte 600 bin dolar gibi bir ciro elde ettik. Ama satışlardaki asıl artışlar 2005 yılında gerçekleşti. Piyasaya da 2005'te girmiş sayılırız. 2005 yılını 6 milyon dolar ciro ile kapattık. 2005 yılının başında ADSL abone sayısı yaklaşık 1,5 milyonu bulmuştu.

TELEKOM DÜNYASI: Servis sağlayıcılar ile ne zaman paket şeklinde satış yapmaya başladınız?

ÇELEBİ: İlk olarak 2006 yılının sonlarına doğru başladı. Türk Telekom'un da aldığı karar ile modemleri vermeye başladık ve 2006 yılının dördüncü çeyreğini 25 milyon dolarlık ciro ile kapattık. Bu 25 milyon doların yalnızca 5 milyonu Türk Telekom'undu. Aslında biz sektörde öncelikle ürünün ve servisin kalitesinden dolayı büyük bir pazar payı edindik sonrasında Türk Telekom anlaşması sağlandı.

TELEKOM DÜNYASI: Bu başarının en önemli anahtarı sanıyorum Türkiye koşullarına göre Ar-Ge ve son kullanıcıdan alınan geri dönüşlerin iyi değerlendirilmesidir.

ÇELEBİ: Evet... Bunların yanı sıra son kullanıcıya iyi destek vermektir. Çünkü o günlerde şöyle bir sıkıntı vardı. Öncelikle bu cihazların kurulumu zordur. Ayarlarının yapılması, kablolu kullanıldığı için şifre gerektirmesi gayet karmaşık bir süreçti. Piyasadaki ürünlerde İngilizce ve teknik desteği yoktu. Bu sorunları Türkçe ara yüz ve çözüm sunabilmek için oluşturulan müşteri hizmetleri ile çok büyük avantaj yakaladığımızı düşünüyorum. En basitinden özellikle yaz dönemlerinde bazı bölge-

TELEKOM DÜNYASI: In the beginning, how much you have a capital?

ÇELEBİ: We have started with 400 thousand dollars that can be considered less. Sometimes we combined our salaries. In the next period we faced financial challenges and we had to make sacrifices.

TELEKOM DÜNYASI: When did you start to produce?

ÇELEBİ: In February of 2004 our company was founded and in the fourth quarter we made a few number of production for testing. We have achieved a turnover of 600 thousand dollars in the first quarter when we started to product. Actual increase in the sales was in 2005. Commercial operation was in 2005. Our total turnover was \$6 million in 2005. In the beginning of 2005 the number of ADSL subscribers had reached to 1, 5 million.

TELEKOM DÜNYASI: When did you start making sales in the form of bundle with service providers?

ÇELEBİ: Towards the end of the 2006. We started to provide modem through decision of Türk Telekom and in the fourth quarter of 2006 our turnover was \$25 million. Only \$5 million of \$25 million realized through agreement of Türk Telekom. We had a large market share through quality of service and product, after the agreement had achieved with Türk Telekom.

TELEKOM DÜNYASI: I think the most important key of this success is management of R&D activities according as Turkey's condition and utilizing feedback of end users.

ÇELEBİ: Yes... In addition to provide supporting end user sufficiently... Because, in those days there was trouble about the product... Firstly, the installation of these devices was difficult. Settings, passwords were complicated. There didn't English versions and technical supports for products that were on the market. I think we got the advantage with created Turkish interface and customer services for the solution. For example; especially in summer electric current drops in some regions and in this case modems wouldn't work. We also think that and we have changed adaptors that works 60-100 volt. So quality of products was increased. We tried to make a difference with feedback from dealers and playing field. Because original, important feedback and demand is getting by end users.

TELEKOM DÜNYASI: You get started with 17 engineers, 3 boss approximately 20 employees and what about staff of Airties now?

ÇELEBİ: We have staff approximately 180 persons. 70 engineers are working in R&D department and we have an employment such as technical and customer services. Our turnover was \$49 million in 2008 with this employment. In

Yayın Adı: Telekom Dünyası
Referans No:12534274
Renk: Renkli

Yayın Tarihi: 01.01.2010
Etki: Tarafsız
STxCM: 176,00

Küpür Sayfa:4
Tiraj: 9700
Reklam Eşdeğeri: 7318,50

lerde elektrik akımları düşer ve bu durumda modemler çalışmazdı. Biz bunu da düşünerek adaptörleri değiştirdik ve 60-100 volt arasında çalışan adaptörler ürettik. Bu durumda ürünün kalitesi artmış oldu. Bu gibi sahadan, bayilerden gelen bilgiler ile farklilik yaratmaya çalıştık. Çünkü asıl önemli bilgi ve talepler son kullanıcılardan gelir.

TELEKOM DÜNYASI: Siz 17 mühendis, 3 tane patron ile yaklaşık olarak 20 kişiyle başladınız. Peki, bugün Airties'in kadrosu ne durumdadır?

ÇELEBİ: Bugün yaklaşık olarak 180 kişiyiz. Ar-ge'de çalışan 70 mühendisimiz ve teknik servis, çağrı merkezi gibi istihdamlarımızda var. 2008 yılını bu kadro ile 49 milyon dolarlık ciroyla kapattık. 2009'da maalesef cirolar biraz düştü, 37 milyon dolar gibi bir rakamla kapattık. Fakat 2010 yılında tekrar bir patlama yaşayacağımızı düşünüyoruz. Çünkü yurtdışında 5 operatörleri mevcut anlaşmamız var, 10 tane operatörle de görüşmelerimiz devam ediyor.

TELEKOM DÜNYASI: İhracata ne zaman başladınız?

ÇELEBİ: 2008 yılında başladı. 2009'un dördüncü çeyreğinde ise Yunanistan'da 500 bin dolarlık ciro yaptık. Yunanistan'da şuan ilk 2 firma arasında yer alıyoruz. Her geçen günde ihracatımız artmaya devam ediyor.

TELEKOM DÜNYASI: Geçtiğimiz 5 yıl içindeki büyümeniz %6000'e yakın bir rakam sanırım.

ÇELEBİ: Yakın zamanda yapılan bir araştırmada Avrupa'da 21. Türkiye'de ise 5. Büyük firma olduk. EMEA bölgesinde ise bölge liderliğimiz söz konusudur.

TELEKOM DÜNYASI: Türkiye'deki pazarı, kullanıcıları, piyasadaki ürünlerin eksikliklerini biliyordunuz. İhracat yapıyorsunuz fakat aslında Türkiye'de satılmayan "set top box" ların da ihracatını yapıyorsunuz. Peki, bu alanda üretim yapmayı neden düşündünüz?

ÇELEBİ: Asıl ciro bu set top boxlardan geliyor aslında. Bizim ana vizyonumuzun bir parçasıydı. Firmanın kuruluş aşamasında 3 temel boyut vardı. Bunlar kablolu modem, telefon görüşmesi ve IPTV. Böyle bir strateji uygulamaya karar verdik. Türkiye'de olup olmamasına bakmadan yatırımlarımızı bu yönde değerlendirdik. 2006 yılında IPTV pazarının gelişeceğini öngörerek bu alana yatırımlarımızın ilkini gerçekleştirdik. Yurtdışındaki operatörler IPTV konusunda Türkiye'den çok daha hızlı ilerliyorlar.

TELEKOM DÜNYASI: Daha çok hangi ülkelere ihracat yapıyorsunuz?

ÇELEBİ: Hindistan pazarı bizim için çok güzel gidiyor. Bunun dışında Hollanda'da bir anlaşmamız var. Rusya ile henüz bir anlaşma aşamasındayız. Duyurusunu henüz yapmadık ama Dubai'deki çok büyük bir operatör tarafından ilk siparişleri aldık. Amerika'da bir takım fırsatlar var ve önümüzdeki dönemlerde bunları değerlendirmeyi düşünüyoruz.

TELEKOM DÜNYASI: Modemler konusunda ne gibi farklı çözümleriniz var? Örneğin VDSL gibi?

2009 unfortunately turnover was decrease, ours was \$37 million. But I think it will increase again in 2010. Because we have an agreement with 5 overseas operators and we continue discussion with 10 operators.

TELEKOM DÜNYASI: When did you start to export?

ÇELEBİ: In 2008. In fourth quarter of 2009 we had a \$500 thousand turnover in Greece; we are the company of first 2. Our exports continue to increase consistently.

TELEKOM DÜNYASI: In the past 5 years your growth rate is closely %6000. Is it right?

ÇELEBİ: According to recent research we are 21th in Europe, 5th major company in Turkey. I can say that we are the leadership in EMEA region.

TELEKOM DÜNYASI: In Turkey, you were aware of the market, users, deficiencies of products. Actually you are exporting "set top box" that didn't sold in Turkey. How did you decide to produce in this field?

ÇELEBİ: Set-top boxes are main sources of our turnover. It is the part of our vision. During the set up, there was 3 main items. These are wireless modem, phone calls and IPTV. We decided to implement such a strategy. In 2006 anticipated the development of the IPTV market and have performed the first investment in this field. Foreign operators are more successful than Turkey on improvement of IPTV.



TELEKOM DÜNYASI: Which countries do you export?

ÇELEBİ: Indian market is very successful for us. And we have an agreement with Netherlands. We are in discussion with Russian for agreement. We didn't make an announcement yet but we got the first order by a very large operator in Dubai. There are some opportunities in USA and we intend to evaluate in the coming period.

Yayın Adı: Telekom Dünyası
Referans No: 12534274
Renk: Renkli

Yayın Tarihi: 01.01.2010
Etki: Tarafsız
STxCM: 176,00

Küpür Sayfa: 5
Tiraj: 9700
Reklam Eşdeğeri: 7318,50

ÇELEBİ: VDSL konusunda maalesef Türkiye'de bir pazar yok ve dünya çapında da Pazar çok yavaş ilerliyor. VDSL öncelik sıramıza girmiş durumda değil. Bu senenin sonunda canlanacağını düşünüyoruz. Çünkü doğu Avrupa'da bu konuda büyük fırsatlar görüyoruz. Türkiye'de bu konuda ne gibi gelişmeler olur bilemiyoruz.

TELEKOM DÜNYASI: ADSL pazarına baktığımızda siz 30 bin kullanıcının olduğu bir dönemde ticari faaliyetinize başladınız ve şuan 7 milyon gibi bir rakama ulaştı. Bu konuda sizce bir doygunluk mu oldu yoksa yükselmeye devam mı eder?

ÇELEBİ: 7 milyon kullanıcının 4 milyonu Airties kullanıyor ve gerek Airties kullanıcılarının gerekse de ADSL kullanıcılarının artmaya devam edeceğini düşünüyorum. 12 milyon gibi bir rakama ulaştığında belki bir doygunluk süreci yaşanabilir. Bunun yanında geçen yıl kriz nedeniyle iptaller her zamankinden daha fazla oldu ve Pazar büyümek yerine azda olsa küçüldü. Bu sayının son dönemlerde sabit kalmasının sebeplerinden biri de ekonomik krizdir.

TELEKOM DÜNYASI: Türk Telekom dışındaki diğer operatörler de piyasada canlanmaya başladı. Diğer operatörler ile de anlaşmanız var mı?

ÇELEBİ: Doğan, Koç.net şuan tamamen Airties kullanıyor.

TELEKOM DÜNYASI: IPTV'ye geri dönersek şuan çok popüler olan network medya tankları görüyoruz. Etrafımızda çok fazla çeşidini görmeye başladık. Bu tür çalışmalarınız olacak mı?

ÇELEBİ: Evet önümüzdeki dönemlerde olacak. Elimizde o kadar büyük fırsatlar var ki onlara odaklanıyoruz. Onları belirli bir noktaya getirdikten sonra bahsettiğiniz, piyasada rekabet edebilecek ürünler üzerinde de çalışmalarımız olacak.

TELEKOM DÜNYASI: Şuanda odaklandığınız neler var?

ÇELEBİ: Çağın merkezine gelen sorulara baktığımızda şifre konusunda hala zorlanıyoruz ve şifre konusu güvenlik açısından çok önemli. Bu konuyu çok daha basit hale getiren "Airtouch" adı verdiğimiz bir teknoloji sunuyoruz. Başka bir sorun ise kapsama alanı. Daha önceki uyguladığımız teknolojilerin kurulumları çok zor ve son kullanıcıların yapabilecekleri bir kurulum değil. Mutlaka teknik bir destek gerektiriyordu. Yine "Airtouch" isimli cihaz ile bu konuda da tek tuş ile kurulum yapılabilir bir teknoloji sunuyoruz. Bu cihaz en büyük iki problemi birden çözmüş oldu. Standartlara da uygun ürettik. Windows 7 ile sorunsuz bir şekilde çalışabiliyor. Diğer işletim sistemleri ile çalıştırmak için ise ufak bir yazılım yüklemek gerekiyor. Asıl amacımız standartların üstünde, servis kalitesini kontrol edebilecek üretim yapmaktır.

TELEKOM DÜNYASI: What are the different solutions have you for modems? Such as VDSL?

ÇELEBİ: Unfortunately, VDSL market hasn't developed in Turkey and the market is moving very slowly around the world. VDSL is not our priority. I think at the end of this year it will be revived. Cause we see great opportunities in East Europe. We can't know what sort of developments will be in Turkey.

TELEKOM DÜNYASI: When you have start your commercial operations, there were 30 thousand ADSL users in Turkey but now the number has reached 7 million. Do you think is experiencing recessions or will it continue to increase?

ÇELEBİ: 4 million of 7 million ADSL users are using Airties. I think both of ADSL and Airties users will continue to increase. Maybe when users' item has reached 12 million, saturation period could be livable. Besides last year more than usual was cancelled due to crisis. The reason of the remaining constant number of users is economic crisis.

TELEKOM DÜNYASI: Other operators began to revive in the market. Do you have agreements with any different operator?

ÇELEBİ: Doğan and Koç.net are using Airties.

TELEKOM DÜNYASI: Again about IPTV, there are very popular network media tanks in the market. We have started to see a lot of variety around. Will you have this type of work?

ÇELEBİ: Yes, in the next period. We have great opportunities so we have focused on those. After bring up a point the current

process, we'll be working on the competitive products in the market you have mentioned.

TELEKOM DÜNYASI: What have you been focused on, now?

ÇELEBİ: According to questions that received by our customer service, we have still encountering difficulties in password and this is so important for security. We improved "Airtouch" technology that makes this difficulty simpler. Another problem is coverage area. Installation of application was very difficult during the previous and end users couldn't do it. Technical support was essential. "Airtouch" is the only device that can be installed with just a click. This device has solved two of the biggest problems: It is produced conforming to standards and works with Windows 7 with no problem. A little program has to be installed to run with other operating systems. Name of the game is making production over standards and controlling the service quality.

