

Yazılım

**Alim
Küçükpehlivan**

“YURT DIŞI, CİRODAN YÜZDE 50 PAY ALACAK”

Hikâyesi 1997’de bir emlak ofisinde başlayan Başarsoft, Ar-Ge’siyle globale açılan bir şirket olarak büyük başarıya imza attı. 10 milyon dolar ciroya ulaştıklarını söyleyen Başarsoft CEO’su Alim Küçükpehlivan, 2019’da yüzde 30-35 büyümeyi hedeflediklerini kaydediyor. Ciroda yurt dışının payı yüzde 15-20 olan şirket, beş yılda bu oranı yüzde 50’ye çıkaracak.

2019 itibarıyla Apple’daki haritaların Başarsoft’un dokunuşuyla çalıştığını aktaran Küçükpehlivan, “Odağımızda; kapalı alanda konum belirleme, Rotaban, 112 projeleri var” diyor. Stratejik yatırımcılara kapılarının açık olduğunu da sözlerine ekliyor.

Ceren Oral coral@ekonomist.com.tr

Başarsoft; 1997’de Ankara’da Başar Emlak ofisinin arka odasında başlayan hikâyesini bugün globale taşımayı başaran yerli bir teknoloji şirketi. Dijital harita konusunun önu açık bir alan olduğunu fark eden ve bu yolda ilerlemeye karar veren üç mühendis tarafından sıfır sermayeyle kurulan şirket, bu yönüyle tam bir başarı hikâyesi yarattı.

Başarsoft; sokak sokak Türkiye’nin haritasını çıkarıyor, sahada 400-450 kategoride veri topluyor. Google Maps’teki tüm haritaları üreten ve birçok dev şirketle iş birliği yapan şirket, Harita Genel Komutanlığı tarafından üretilen atlas, küre ve coğrafya haritalarını da sağlıyor. Türkiye’de Ankara ve İstanbul ofislerinin yanı sıra ABD’de San Francisco’da bir ofisi olan Başarsoft Güney Afrika ile İngiltere’de de birer bayiye sahip.

Başarsoft CEO’su Alim



Küçükpehlivan; elektrik, su, doğalgaz, fiber gibi altyapı şirketlerinin Başarsoft yazılımlarını kullandığını belirtiyor. Şu an 12 milyon binanın koordinatı ve kapı numarası dâhil verisini toplamış durumda oldukları bilgisini veriyor. Başarsoft’un yeni iş birlikleri ve yeni projeleri de var. Şirket, 2019 başı itibarıyla Apple ile çalışmaya başladı. Kapalı alanda konum belirleme, Rotaban, 112 Projesi de yeni dönem projelerinden bazıları. Alim Küçükpehlivan, şirkete yatırımcı ilgisi olduğuna ve görüşmelerin sürdüğüne de değiniyor.

Alim Küçükpehlivan ile Başar Emlak’tan Başarsoft’a uzanan başarı öyküsünün yapı taşlarını konuştuk. Yeni projelerin detaylarını da öğrendiğimiz Küçükpehlivan ile Başarsoft’un 2019 ajandasındaki ana

başlıklarını, yurtdışı hedeflerini ve Ar-Ge faaliyetlerini de masaya yatırdık.

Başarsoft’un kuruluş hikâyesini öğrenebilir miyiz?

Ben bilgisayar mühendisiyim, kardeşim ODTÜ Elektrik bölümü mezunu. Kardeşim, “Bilgisayar üzerinde haritalar elektrik şebekelerine nasıl modelleniyor?” konulu bir tez kaleme aldı. Dijital harita konusunun önu açık bir alan olduğunu fark ettik ve bir şirket kurmaya karar verdik. 1997’de Ankara’da bir arkadaşımızın eşinin emlak şirketi olan Başar Emlak’ın arka odasında konularımız özelinde çalışmaya başladık. Üç mühendis olarak sıfır sermayeyle yola koyulduk.

Büyümenizdeki kilometre taşlarını özetleyebilir misiniz?

2001’de Suudi Arabistan’da

“GÜNCEL HARİTALARI AMBULANSLARA BİZ YÖNLENDİRİYORUZ”

“112 Projesi’ isimli yeni bir projenin içindeyiz. Ambulans, itfaiye, polis, jandarma vb’ne ulaşmak için ABD’de 911, Avrupa’da 112 aranıyor. Türkiye’de ise ambulans için 112, itfaiye için 110, polis için 155, jandarma için 154 gibi farklı numaralar var. ‘112 Projesi’, bunları 112’de birleştirmeyi hedefliyor. Bu, Avrupa Birliği’ne (AB) uyumlu gelen bir hedef. 30 şehirde devreye alınan 112 Projesi, bu yıl İstanbul’da devreye girecek. Burada çok kritik bir görevimiz var. Bu projede; gelen çağrının konumunu ve belirtilen adresin doğru şekilde belirlenmesi görevini yapıyoruz. 30 şehirde bu görevi başarıyla yürütüyoruz. Bu yıl sonunda bu rakamın İstanbul dâhil 40 olması planlanıyor. Ayrıca ambulanslara Başarsoft olarak geliştirdiğimiz en güncel ve canlı haritaları yönlendiriyoruz.”

danışman bir öğretim görevlisine bir proje demosu göndermiştik. Bu öğretim görevlisi projeyi Medine Belediyesi’ne sattı. Böylece ilk büyük işimizi Suudi Arabistan’da aldık. Beş yıl boyunca Medine Belediyesi’nin birçok işini yaptık. 2003’te Başarsoft adını aldık ve 2005’te Türkiye’de atılma geçtik. 2006’da 30 kişiye ulaştık. 2013’te Başarsoft A.Ş. olduk.

Büyümenizde hangi şirketler etkili oldu?

İlk müşterilerimiz doğalgaz ve su şirketleriydi. Altyapı şirketlerine yoğunlaşmamız, büyümemizde önemli oldu. 2006’da Vodafone ve Google ile anlaştık. Google Maps’teki tüm haritaları üretmeye başladık. Başlangıçta sokak, eczane, hastane gibi 30-40 kategoride veri topluyorduk. Bugün geldiğimiz noktada ekiplerimiz sahada 400-450 kategoride veri topluyor. 2008’de Türk Telekom ile de çalışmaya başladık. Uzun süre Yandex ile çalışmalarımız da oldu.

Nasıl bir iş modeliniz var?

Türkiye’de elektrik, su, doğalgaz, kablolu TV, fiber gibi altyapı şirketleri bizim yazılımlarımızı kullanıyor. Türkiye’deki 20 elektrik dağıtım şirketinin 12’si bizimle çalışıyor. Örneğin, bizimle çalışan bu şirketlerin abonelerine; doğalgaz, su, elektrik kesintisi olacağını, bakım yapılacağını direkt olarak sms ile gönderen altyapıları kurduk. Kesintide hangi

trafodan elektrik aldıkları, başka hangi müşterilerin elektriksiz kaldığı gibi bilgilerin hepsine sahip konumdayız.

Oldukça geniş bir veri tabanına sahipsiniz...

Şu an Türkiye’de devletin bile elinde olmayan hassasiyette, 12 milyon binanın koordinatı ve kapı numarası dâhil verisini toplamış



durumdayız. Bu veri tabanı, GSM’den kargo şirketlerine kadar geniş bir ağı kapsıyor. Örneğin; kargo şirketleri e-ticaret sitelerinden yapılan alışverişlerin teslimatını bizim haritalarımız sayesinde hızlı ve kolay şekilde yapabiliyor. Adres eksik ya da yanlış yazılsa da o adresi çözen algoritmalarımız var. PTT de dâhil gönderilerin yüzde 100’e yakını sistemlerimizden geçiyor. Bu yönüyle çok niş bir iş yapıyoruz. En son Harita Genel Komutanlığı tarafından üretilen atlas, küre ve coğrafya haritalarını da biz sağladık.

Yeni iş ortaklıklarınız var mı?

2018 yıl sonunda Apple ile çalışmaya başladık. Apple’daki tüm haritalar artık bizim dokunuşumuzla çalışıyor.

Odaklandığınız yeni projeleriniz neler?

Şu anda her cep telefonunda çok az pil kullanımıyla manyetik alanı kullanarak yani pusulayı dijitalde kullanarak kapalı alanda konum belirleme üzerine çalışıyoruz. Bu ürünümüz yüzde 90 tamamlanmış durumda. Bu yıl önce Türkiye’de sunacağımız bu ürünü ardından globale çıkaracağız.

Böyle bir ürün geliştirme fikri nereden çıktı?

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı’nın yürüttüğü ‘Gören Göz Projesi’ var. Bakanlık; görme engelli vatandaşlara navigasyon hediye ediyor. Bunun yazılımını da biz yapıyoruz. Şimdi bu hizmeti AVM gibi kapalı alanlarda da kullanabilsin diye bir ön çalışma içindeyiz. Kapalı alanda konum belirleme de buradan çıkan bir proje aslında. Bu yıl 25-28 Şubat’ta İspanya/ Barselona’da düzenlenen Mobile World Congress’te (MWC)

“ROTABAN’I GLOBALE TAŞIYACAĞIZ”

MALİYET VE ZAMAN TASARRUFU Rotaban adında, kâra geçmeye daha yeni başlayan bir uygulamamız var. Türkiye’de ulaşım büyük bir problem olarak karşımızda duruyor. Burada servisler, özellikle sorun olarak gördüğümüz bir konu. Rotaban ile personel servisi güzergâhlarında optimizasyonlar yaparak ve yönetim sistemi geliştirerek yüzde 10-15 maliyet tasarrufu sağlıyoruz. Bu, zaman tasarrufunu da beraberinde getiriyor.

ÇEVRECİ BİR ÜRÜN Rotaban, yeni bir teknoloji ve tamamen buluttan çalışıyor. Şu an kadar İstanbul’da 30 bin personeli ve 3 bin güzergâhı optimize ettik. Ancak İstanbul’da yaklaşık 70 bin servis var. Biz daha yüzde 5’ine hâkimiz. Şöyle düşünelim: Sistem 70 bin araçtan en az yüzde 10

tasarruf etse bu 7 bin servisin boşa trafiğe çıkması anlamına gelir. Bu da hem maliyet hem zaman kaybı hem de çevre kirliliği demek. Bu yönüyle oldukça çevreci bir ürün geliştirdik.

HEDEF, 100 KURUMA ULAŞMAK Rotaban’da büyük bankalar ile kamu kurumlarının yanı sıra küçük kurumlarla da iş birliği halindeyiz. Yaklaşık 30 kurumla çalışıyoruz. Bu sayıyı artırmak için görüşmelerimiz sürüyor. Son olarak büyük ve global bir otomotiv şirketiyle temastayız. Ürün beklentilerini karşıladı, testlerden geçtik. Türkiye’deki operasyonu çözer çözmeyiz bu şirket bizi globaldeki operasyonuna taşıyacak. Bu yıl içinde bu iş birliğimizi açıklayacağız. 2019 yıl sonunda 100 kuruma ulaşmayı, optimize ettiğimiz servis sayısını da 10 bine çıkarmayı hedefliyoruz.

İspanya Körleri Organizasyonu’na bu uygulamamızı aktaracak bir partnerle tanıştık. Temalarımız sürececek. Yine Barselona’da tanıştığımız bir şirket, “Biz böyle bir uygulamayı çok denedik, hemen getirin” dedi. İlk ürünü 2019 Haziran’da store’larda görebiliriz. Kurumlarla iş birliği şeklinde ilerleyeceğiz. Bu uygulama, özellikle bankacıların ve perakendecilerin çok işine yarayacak.

2018 yıl sonu itibarıyla nasıl bir büyüklüğe ulaştınız?

2018 sonu itibarıyla 10 milyon dolar satış geliri ulaştık. 2019’da yüzde 30-35 büyüme hedefimiz var. 300 civarında çalışanımız var. Bin-bin 500 büyük ölçekli kurumla çalışıyoruz. Müşterilerimizin dağılımında özel ve kamu olarak yüzde 50-50’lik dağılım söz konusu.

Ar-Ge merkezini ne zaman kurdunuz?

2004’ten beri ODTÜ Teknokent’te Ar-Ge merkezimiz var ve uygulamalarımızın çoğu orada

geliştiriliyor. Ayrıca Ankara’daki merkez ofisimiz de Ar-Ge merkezi oldu. İstanbul ofisimizi de Ar-Ge merkezine dönüştürüyoruz. Çünkü Rotaban gibi sadece İstanbul’da geliştirdiğimiz projelerimiz var. Bu dönüşüm, bu yıl içinde tamamlanır.

Cironuzun ne kadarını Ar-Ge’ye ayırıyorsunuz?

Cironun yüzde 23’ünü Ar-Ge’ye ayırıyoruz. İstanbul’daki dönüşümü tamamladığımızda bu oran yüzde 25-30’ları bulabilir.

Yurt dışı faaliyetlerinizden bahsedermisiniz?

2015’e kadar sadece yurt içinde aktiftik. Sonra Ekonomi Bakanlığı’nın bir projesi kapsamında bir eğitime dâhil olduk. Üç ortak bu eğitimde; uluslararası pazarlara açılmanın yolları, dikkat edilecek noktalar gibi konularda bilgi sahibi olduk. Eğitimin sonunda hedef pazar belirlemeyi öğrendik. Hedef pazarlarımız, ABD ve Avrupa çıktı. Kurumsal bir ürün geliştirdiğimiz için hedef pazarda kanal partneri bulmaya koyulduk.

2017’de San Francisco merkezli Mapbis ofisimiz üzerinden İngiltere, Afrika ve Amerika’da kontratlar hazırlıyor, iş geliştirme yapıyoruz. Güney Afrika’da ve İngiltere’de de birer bayimiz var. İngiltere kanalımız Avrupa kıtası ile Rusya’ya bakan bir yapıda.

Yurt dışı için planlarınız neler?

Senegal ile Tunus’ta iletişimde olduğumuz şirketler var. Ancak hedefimiz, bu ve bu gibi ülkelerde yeni projeler olursa iş yürütmek. Cironuzda yurt dışının payı yüzde 15-20. Beş yılda bu oranı yüzde 50’ye çıkarmamız gerekiyor. Kısaca, rotamızda yurtdışı var.

Yatırımcılara görüşüyor musunuz? Exit planı var mı?

Şirketimize yatırımcı ilgisi oldukça fazla ama henüz exit söz konusu değil. Yüzde 100 exit düşüncemiz yok ancak hikâyemizi globale taşımamıza yardımcı olacak, yurt dışında büyümemize katkı sağlayacak stratejik yatırımcılara kapımız açık.