

## "Hedefimiz Türkiye'deki KOBİ'lerin dijital dönüşümünü tamamlamak"

Türkiye'nin e-fatura arşivinin yüzde 56'sının, sigorta poliçelerinin yüzde 45'inin ve perakende e-ticaretin de yüzde 40'ının bilgi teknoloji hizmetlerini bizzat yöneten Eclit'in Co-CEO'su Evren Ballı, "Hedefimiz Türkiye'deki KOBİ'lerin dijital dönüşümünü tamamlamak" diyor.

21.06.2022 16:59 | GÜNCELLEME : 22.06.2022 00:01



**PARA RÖPORTAJ/ ÜRÜN DİRİER** Dijital dönüşüm firması Eclit, henüz çok yakın bir tarihte, 2021 yılında kurulmuş olmasına rağmen, bugün Türkiye'nin e-fatura arşivinin yüzde 56'sının, sigorta poliçelerinin yüzde 45'inin ve perakende e-ticaretin de yüzde 40'ının bilgi teknoloji hizmetlerini bizzat yönetiyor. Türkiye'deki KOBİ'lerin dijital dönüşümünü tamamlamayı misyon edinen şirketin Co-CEO'su **Evren Ballı** ile, dijital dönüşüm sürecinde sundukları avantajları ve hedeflerini konuştuk.

### Eclit hangi alanda çalışıyor?

Faaliyet gösterdiğimiz ve uzmanlaştığımız IT'nin karmaşasını yalınlaştırarak şirketlerin yarının teknolojik gerekliliklerine hazır olmasına yardımcı oluyoruz. Bunu da ihtivac duvulan bozuk mouse'tan buluta kadar en temel ve karmasık bi

BİZE ULAŞIN

işlerini büyötmeye odaklanıyorlar. Çoğunluğu teknik ekiplerde olan 120'nin üzerinde çalışanimizla, Türkiye'nin e-fatura arşivinin yüzde 56'sının, sigorta poliçelerinin yüzde 45'inin ve perakende e-ticaretin de yüzde 40'ının bilgi teknoloji hizmetlerini bizzat yönetiyoruz.

## **Bir önceki girişiminiz Clonera'nın aksine Eclit ile dijital dönüşümü KOBİ düzeyine yaymayı misyon ediniyorsunuz. Bu kararı nasıl aldınız? Neden hedefiniz KOBİ'ler?**

Günümüzde KOBİ'ler tüm işletmelerin yüzde 99,8'ini, toplam istihdamın da yüzde 76,7'sini temsil ediyor. Dolayısıyla ölkemizin ekonomisinde çok önemli bir etkiye sahip. Büyük kurumsal müşterilerimizle çalışırken edindiğimiz teknik deneyimi KOBİ'lere aktarıyoruz ve daha geniş bir perspektiften baktığımızda Türkiye'nin dijital dönüşümüne güç veriyoruz. Eclit olarak hedefimiz Türkiye'deki KOBİ'lerin dijital dönüşümünü tamamlamak.

Ayrıca şu anda KOBİ'lerin yüzde 60'ı mevcut IT donanımlarını değiştirmek istiyor ancak yüzde 50'si firmasında IT personeli çalıştıramıyor veya IT altyapısına ekonomik kısıtlardan dolayı yatırım yapamıyor. Gerekli donanımın satın alınması, kurulumu, bakımı ve yetkin insan kaynağı ile işletilmesi KOBİ'ler için çok büyük bir maliyet oluşturuyor. Bu yüzden biz de tek bir IT personelini çalıştırma bütçesine denk gelen maliyetlerle KOBİ'lerimizin gerekli tüm donanım ve erişim ihtiyaçlarını çözüyoruz, tüm sorularına büyük ve yetkin bir IT ordusu ile ihtiyaç duydukları her an cevap veriyoruz. Bir anlamda da teknolojide fırsat eşitliği sağlıyoruz diyebiliriz.

## **Her KOBİ dijital olarak dönüşebilir mi ya da dönüşmeli mi?**

İş kolu teknolojiyle bir araya gelebilen her KOBİ dijital olarak dönüşebilir ve mutlaka dönüşmelidir. Çünkü teknoloji hızla gelişiyor, tüm dünyayı değiştiriyor ve yepyeni iş yapış şekillerini beraberinde getiriyor. KOBİ'lerin de buna paralel olarak bu değişime uyum sağlaması hem sundukları ürünün iyileşmesi hem de rekabet avantajlarının artması açısından çok önemli.

## **Dijital dönüşerek firmaların daha rekabetçi üretim yapabileceğini savunuyorsunuz. Biraz açabilir misiniz? Ne işe yarıyor bu dijital dönüşür** BİZE ULAŞIN

dönüşüm, KOBİ'lerin operasyonel maliyetlerini azaltırken verimliliklerini artırmalarını sağlıyor. Böylece işletme içindeki tüm süreçler daha iyi bir şekilde işleyebiliyor. Buna üretim de dahil. Üretim süreçlerini daha iyi hale getiren KOBİ'ler bu sayede birim zamanda daha fazla hizmet sunabiliyor, sunduğu mevcut hizmeti iyileştirebiliyor, dijital dönüşümün önemli bir parçası olan dijital kanallarla daha fazla potansiyel müşteriye kolaylıkla ulaşabiliyor ve müşterileriyle olan etkileşimini artırabiliyor. Yeni nesil teknolojiler üzerinden topladığı verilerle kendisini müşteri beklentileriyle daha uyumlu olabilecek şekilde iyileştirebiliyor.

**Kendi kendine dijital dönüşmek isteyen bir firma istihdam ve sunucu maliyeti gibi birçok maliyeti hesaba katmak zorunda. Sizin bu konuda sağladığınız avantaj nedir?**

Öncelikle, bir IT personelinin maaşından bile daha uygun fiyata uçtan uca hizmet sunabiliyoruz. Sunduğumuz yönetilen IT hizmetleri sayesinde firmalar genel sistem performansında yüzde 25 artış, IT yönetiminde yüzde 40 verim artışı, sistem erişilebilirliğinde yüzde 99,9 artış ve güvenlik seviyesi yüksek, uluslararası standartlarda bir altyapıya sahip olma ve regülasyonlarla uyumlu çalışma gibi iş çıktılarına erişiyor. Bunlara ek olarak, uygulama konsolidasyonu ve lisans maliyetlerinde yüzde 20-35 azalma, daha düşük sahip olma maliyeti ile rekabette yüzde 50 avantaj, çağrı yönetim süreçlerinde yüzde 300 hızlanmayla proaktif izleme ve yönetim maliyetlerinde yüzde 600 azalma gibi kolayca ölçülebilen finansal katkılar da alabiliyorlar. Yönetilen hizmetler kapsamında sunulan son kullanıcı desteği sayesinde iç müşteri memnuniyetindeki artıştan ve bunun doğal sonucu olarak şirket performansındaki ivmeden de bahsedebiliriz.

**Eclit'in kuruluşundan önce neler yapıyordunuz? Son olarak biraz kendi özgeçmişinizden bahseder misiniz?**

Marmara Üniversitesi Bilgisayar Bölümü'nü bitirdim, girişimcilik serüvenimle birlikte Anadolu Üniversitesi İşletme Fakültesi'ni de bitirerek çift lisansımı tamamladım. 1999 yılında bilişim sektörüne giriş yaptıktan sonra 2005 yılında Treo Bilgi Teknolojileri'nin, 2015 yılında ise Clonera Bilişim Hizmetleri'nin kurucuları arasında yer aldım. 2021 yılında Clonera ve Pukta, Turkven girişim sermayesi

ortaklığıyla Eclit adı altında birleşti. 20 yıllık sektör deneyimim ile Eclit'in ti BİZE ULAŞIN  
6698 sayılı Kişisel Verilerin Korunması Kanunu uyarınca hazırlanmış aydınlatma metnimizi okumak ve sitemizde ilgili mevzuata uygun olarak kullanılan [çerezlerle](#) ilgili bilgi almak için lütfen [tıklayınız](#).