

YALTES Genel Müdürü Bülent HAMZAOĞLU: “YALTES, 20 yılın sonunda ulaştığı noktada, Türk askeri denizcilik sektörünün; özgün, etkin ve ihraç edilebilir platformlar sunabilmesinde önemli rol oynayan firmalardan biri haline geldi.”

Özgün ürünleri ve ihracat başarılarıyla Türk askeri denizcilik sektöründe özel bir konuma sahip olan YALTES, Kasım ayında, kuruluşunun 20. yıl dönümünü kutluyor. YALTES Genel Müdürü Bülent Hamzaoglu, bu önemli yıl dönümünde, şirketin hikâyesini, ulaştığı noktayı ve gelecek planlarını, MSI Dergisi okuyucuları için anlattı.

Ümit BAYRAKTAR / ubayraktar@savunmahaber.com

MSI Dergisi: Bülent Bey, YALTES'in kuruluşunun 20. yıl dönümü kapsamında sizinle konuşmak istediğimiz bir dizi konu var. İlk sorumuzla da bir bakıma izleyen sorularımıza vereceğiniz cevaplarda yer alacak konuları neden konuştuğumuzun bağlamını oluşturmak istiyoruz. Bu doğrultuda, YALTES'in bugüne kadar başardıkları arasında, ilk 3 sıraya hangilerini koyarsınız?

Bülent HAMZAOĞLU: YALTES, 20 yılın sonunda ulaştığı noktada, Türk askeri denizcilik sektörünün; özgün, etkin ve ihraç edilebilir platformlar sunabilmesinde önemli rol oynayan firmalardan biri haline geldi. Bizi bu noktaya taşıyan başarılarımız arasında da ilk sıraya, Entegre Platform Kontrol ve İzleme Sistemi (EPKİS) çözümümüz olan PİKET 3000'i koymamız gerektiğini düşünüyorum. Bu alanda, Türkiye'de ilk çözüm sağlayıcı olduk ve halen de yegâne çözüm sağlayıcı konumundayız.

EPKİS, askeri bir deniz platformunun duruş ve vuruş gücünü doğrudan etkileyen, kritik bir sistem. Platformun algılama, savunma ve vurma kabiliyetlerinin etkin bir şekilde çalışması, arka planda EPKİS'in görevini yapmasıyla mümkün oluyor. Bu çözümü, dışarıdan hazır

YALTES, BARBAROS sınıfı fırkateynlerin yarı ömür modernizasyonunda da görev alıyor.



Aksi Behirimeciye Tim Fotoğrafları © YALTES

Geldiğimiz noktada, hem EPKİS hem suüstü SYS hem de sualtı SYS alanlarında, gelişen teknoloji ve ihtiyaçlar doğrultusunda, dünya genelinde rekabet edebilen, özgün çözümler sunabiliyoruz. Türkiye özelinde ise SYS alanında lisans altında yerli üretim yapan alternatifler olsa da özgün çözümler sunan tek firmayız. EPKİS tarafında, zaten Türkiye içinde bir rakibimiz yok. Bu tablo, elbette bize gurur veriyor.



© TSK

bir şekilde alamıyorsunuz; çünkü hem sistemin her platforma göre uyarlanması gerekiyor hem de böyle kritik alt sistemleri dışarıdan aldığınız zaman, özgün bir platform ortaya koymuş oluyorsunuz.

Konuya YALTES açısından baktığımızda, EPKİS, ortaya çıkacak ihtiyacı görüp girdiğimiz ve her şeyi sıfırdan, öz kaynaklarımızla geliştirdiğimiz bir sistem oldu. Bu alanda, Thales Grubu bünyesinde de ilk ve tek çözümü ortaya koymuş olduk. Ayrıca EPKİS'te, yüksek bir yerlilik oranına ulaşmayı da başardık.

İkinci ve üçüncü sıraya ise suüstü ve sualtı platformlarına yönelik geliştirdiğimiz savaş yönetim sistemi (SYS) çözümlerini koymak isterim. Suüstü SYS alanındaki çalışmalarımız, Thales Grubu bünyesinde üretimle başladığımız bir süreçten, bugün, gereksinimleri alıp sıfırdan tasarım yaptığımız özgün çözümler ortaya koymaya evrildi. Dünya genelinde 30 ülkenin deniz kuvvetlerinde, suüstü SYS çözümlerimiz kullanılıyor.

Sualtı tarafında ise en başından itibaren, yine sıfırdan ve öz kaynaklarımızla özgün çözümler ortaya koyduk. Bunlar da aynı zamanda Thales Grubu bünyesinde de ilk ve tek çözüm konumunda yer alıyor.

Tüm bunları, bir ekosistem oluşturarak, gerektiğinde Türkiye'de olmayan kabiliyetleri kazanarak ve yerlilik oranını arttırarak başarmış olduğumuzun da altını çizmek isterim.

Geldiğimiz noktada, hem EPKİS hem suüstü SYS hem de sualtı SYS alanlarında, gelişen teknoloji ve ihtiyaçlar doğrultusunda, dünya genelinde rekabet edebilen, özgün çözümler sunabiliyoruz. Türkiye özelinde ise SYS alanında lisans altında yerli üretim yapan alternatifler olsa da özgün çözümler sunan tek firmamız. EPKİS tarafında, zaten Türkiye içinde bir rakibimiz yok. Bu tablo, elbette bize gurur veriyor.

MSI Dergisi: YALTES hangi hedeflerle ve nasıl bir ortaklık yapısıyla kurulmuştu?

Bülent HAMZA OĞLU: YALTES 2002 yılında kurulurken çıkış noktası, Thales'in dünya pazarında kullandığı savaş yönetim sistemlerinin operatör konsollarının Türkiye'de üretilmesi ve Uzun Ufuk ve GENESİS projelerindeki yerli katkının artırılmasıydı. Dolayısıyla YALTES'in iş hayatına bir proje şirketi olarak başladığını söyleyebiliriz. Kurulduğunda ortaklık yapısı da hisselerin yüzde 60'ı Türk ortak Yalçın Şirketler Grubu'na ve yüzde 40'ı da Thales Hollanda'ya ait olacak şekildeydi.

Türkiye'de farklı örneklerini gördüğümüz gibi proje şirketleri, genellikle kuruluş nedenleri olan proje sona erdiğinde, bir bocalama evresine girerler. YALTES'te böyle bir dönem yaşamadık. Çünkü Thales'in özellikle MOC Mk3 konsollarının üretiminde önemli roller üstlendik ve bu faaliyetlerimizi, Thales'in, hem Türkiye'deki hem de diğer ülkelerdeki projeleri için yürüttük. Hatta MİLGEM projesi başlamadan önce, biz SYS donanımı üreten, bunu test eden ve gemiye entegre eden bir firma haline gelmiştik. Yazılımın yanı sıra çeşitli algılayıcıların ve silah sistemlerinin SYS'ye entegrasyonu konularında da ciddi işlere imza atmıştık.

YALTES Sektörle Birlikte Gelişti

MSI Dergisi: MSI Dergisi'nin Ocak sayısında yayınladığımız 20. yıl mesajınızda, "YALTES'in kuruluşunun ve ardından geçirdiği dönüşümün, bir bakıma, Türk savunma sektörünün gelişim hikâyesini en güzel anlatan örneklerden biri olduğunu değerlendiriyoruz." ifadesini kullanmıştınız. YALTES'in kuruluşu ve ardından geçirdiği dönüşümle sektörün gelişimi, nasıl bir paralellik arz etti?

Türkiye'nin, 2000'li yıllarda, askeri deniz platformları alanında özgün bir platform ya da çözüm ortaya koymak için her yola çıkışında, YALTES de o yolculuğun bir parçası oldu. Kendi uzmanlık alanında özgün ürünlerini ortaya koydu. Bu ürünler, hem Türk Deniz Kuvvetlerinin ihtiyaçlarını karşıladı hem de Türkiye'nin ihraç ettiği deniz platformlarının üzerinde yer aldı.

Bülent HAMZA OĞLU: Türkiye'de askeri denizcilik sektörünün özgün platform çözümleri ortaya koyabilmesinde, GENESİS ve MİLGEM projeleri büyük rol oynadı. GENESİS olmasa MİLGEM, tam olarak özgün bir platform olmazdı; tekne ve gövdesini özgün olarak tasarladığınız, SYS'sini ise dışarıdan aldığınız bir platform olurdu.

Bu projelerde, hem son kullanıcı hem tedarik makamı hem de sektör firmaları, birçok şeyi ilk defa tecrübe etti. Çünkü hiçbir şey dışarıdan hazır gelmedi. Örneğin, dokümantasyon ya da konfigürasyon yönetimi nasıl yapılmalı? Henüz son kullanıcıya teslim edilmemiş gemi nasıl test edilmeli; bu süreçte

Türkiye'de, GENESİS ve MİLGEM gibi özgün sistem ve platform projelerinin gündeme gelmesiyle YALTES de Türk Deniz Kuvvetleri Komutanlığının ihtiyaçlarına göre tasarlanmış kendi özgün SYS çözümlerini geliştirmeye başladı.





Kendi özgün çözümlerimizi geliştiriyoruz ve bunu, dünya çapında rekabetçi bir şekilde yapıyoruz. Bu durumu, artık sektörün tüm paydaşlarının net bir şekilde gördüğünü değerlendiriyorum. Baktığımızda da Türkiye’de son 10-15 yılda, gerek Türk Deniz Kuvvetleri gerekse yabancı ülkelerin deniz kuvvetleri için üretilen hemen hemen her platformda en az bir YALTES ürününün olduğunu görüyoruz.

PREVEZE sınıfı denizaltıların yarı ömür modernizasyonunda rol alan YALTES, GÜR sınıfı denizaltılar için başlatılacağı öngörülen benzer bir proje için hazırlıklarına şimdiden başladı.

mürettebat kimlerden oluşmalı? Tüm bunlar birer bilinmezdi ve süreç içinde cevapları bulundu.

YALTES de bu projelerle birlikte büyüdü ve gelişti. Bizim şöyle bir avantajımız vardı: Birçok konuyu Thales Hollanda’dan öğrenebildik. Hem ilk başta oturttukları sistem hem de teknoloji transferiyle aktardıkları hem de farklı konuların nasıl ele alınacağına dair bizimle paylaştıkları tecrübeler, bize önemli şeyler kattı. Bu sayede de bize ihtiyaç duyulduğunda, her zaman hazır olmayı başardık.

Sektörün bu gelişimi, bizi hem özgün ürünler geliştirmeye hem de yeni alanlara açılmaya teşvik etti. Biraz önce bahsettim, Türkiye’de EPKİS gibi bir çözüm yoktu. MİLGEM projesiyle bunu ortaya koyduk. Suüstü platformlarda yürüttüğü projelerle güven kazanan son kullanıcı, tedarik makamı ve sektör firmaları, denizaltılarla ilgili çalışmalar yapmaya başladı ve yine Türkiye’de geliştirilmiş özgün ürünler yokken sualtı platformlarında kullanılan SYS’lere yönelik çözümler sunmaya başladık.

Dolayısıyla Türkiye’nin, 2000’li yıllarda, askeri deniz platformları alanında özgün bir platform ya da çözüm ortaya koymak için her yola çıkışında, YALTES de o yolculuğun bir parçası oldu. Kendi uzmanlık alanında özgün ürünlerini ortaya koydu. Bu ürünler, hem Türk Deniz Kuvvetlerinin ihtiyaçlarını karşıladı hem de Türkiye’nin ihraç ettiği deniz platformlarının üzerinde yer aldı.

MSI Dergisi: Sektörün gelişimiyle YALTES’in gelişiminin paralellik izlemesi, bir bakıma YALTES’in stratejilerinin isabetli bir şekilde belirtildiğinin ve şirketin iyi yönetildiğinin bir göstergesi olarak da görülebilir mi? Bu konudaki değerlendirmelerinizi alabilir miyiz?

Bülent HAMZAOĞLU: YALTES olarak şunun farkındayız: Çözümlerinizi ve ürünlerinizi, önünüze fırsatlar gelmesini bekleyerek ortaya koymaya kalktığınızda, zamanında bir çözüm sunamayabilirsiniz. O nedenle biz birçok konuda, öz kaynaklarımızı kullanarak önden gerekli çalışmaları yapıyoruz. Fırsatların gelmesini beklediğinizde, kurumsal sürdürülebilirliği de sağlayamazsınız. Örneklerini görüyoruz: Bir proje aldığı için ekip kuran, sonra da proje bitince ve yenisi başlamayınca o ekibi dağıtan firmalar oluyor. Biz ise bir ürün şirketiyiz. Hem mevcut ürünlerimizi müşterilerimize sağlayarak hem de ihtiyaçları öngörüp ürünlerimizi sürekli geliştirerek ilerliyoruz. Bu kapsamda insan kaynağımızın sürdürülebilirliğine de büyük önem vererek yolumuza devam ediyoruz.





MÜREN-PREVEZE ile modernize edilen TCG PREVEZE'den (S-353) Mart ayında gerçekleştirilen AKYA torpidosu atışına, Milli Savunma Bakanı Hulusi Akar da katıldı. Fotoğrafta, YALTES tarafından geliştirilen Çok Amaçlı Operatör Konsolları da görülmüyor.

Bir Thales şirketi olmamız da strateji ayağında bizi güçlendiriyor. Thales Grubu'nun, şirketlerinden yapmasını istedikleri var. Bunların içinde stratejik planlama, öz kaynaklı Ar-Ge ve benzeri bir dizi kurumsal süreç bulunuyor.

MSI Dergisi: YALTES, bugünlere gelene kadar, kuşkusuz çeşitli zorlukları da arkasında bıraktı. Bunların önde gelenleri nelerdi ve YALTES, bu zorluklarla nasıl başa çıktı?

Bülent HAMZAÖĞLU: Geride kalan 20 yılda, çok sayıda farklı platformda ve çok sayıda farklı son kullanıcıyla çalıştık. O nedenle de YALTES ve çalışanlarının, özellikle projelerde karşılaştığı zorluklarla ilgili anıları, kitaplara sığmaz. Bu zorluklar karşısında, hep çözüm odaklı olduk ve bu yaklaşımımız, birçok durumda zorlukların üstesinden gelmemizi sağladı. Örneğin, bir projemizde, yazılım ayağı Thales Hollanda'daydı. Yazılımda durmadan değişiklikler yapmak gerekiyordu ve bunların hem yapılması hem de yeni yazılım sürümlerinin test edilmesi, ciddi zaman alıyordu. Bunun üzerine, projede yaşanabilecek gecikmelerin önüne geçmek için yazılım iş paketini de üstlenmeyi talep ettik. Bu talebimiz kabul gördü ve proje ilerledi. Tabi burada gecikmeyle ilgili riski yok ederken üzerimize ciddi bir iş yükü de almıştık. Ancak konu kendi mühendislik kabiliyetlerimize kaldığında başarabileceğimizi biliyorduk. Nitekim öyle de oldu.

Burada bahsedebileceğim bir diğer zorluk, YALTES'in sektördeki algısını, olması gereken noktaya getirmek oldu. YALTES'in kuruluşunda, hisselerinin yüzde 40'ı Thales Hollanda'ya aitti. 2011 yılında ise bu oran yüzde 100'e çıktı ve tamamen bir Thales Grubu şirketi olduk. Diğer yandan, 20 yıl boyunca da yönetim kurulu üyelerimiz dışında hiç yabancı çalışmamız olmadı. Tüm faaliyetlerimizi, Türkiye'de, Türk mühendisleriyle yapıyoruz. Türkiye Cumhuriyeti'nin kanunları uyarınca kurulduk ve faaliyet gösteriyoruz. Vergimizi Türkiye'de ödüyoruz. Bu tabloda, biz de tam olarak "yerli ve milli" çözümler geliştiren bir firmayız. Hiçbir zaman Thales'in bir çözümünü getirip de üzerine YALTES etiketi yapıştırmadık. Kendi özgün çözümlerimizi geliştiriyoruz ve bunu, dünya çapında rekabetçi bir şekilde yapıyoruz. Bu durumu, artık sektörün tüm paydaşlarının net bir şekilde gördüğünü değerlendiriyorum. Baktığımızda da Türkiye'de son 10-15 yılda, gerek Türk Deniz Kuvvetleri gerekse yabancı ülkelerin deniz kuvvetleri için üretilen hemen hemen her platformda en az bir YALTES ürününün olduğunu görüyoruz.

Dünya geneline baktığımızda, çok ciddi bir rekabet olduğunu görüyoruz. YALTES, bu rekabet ortamında, son kullanıcıyı anlayan ve ürünlerini, onların taleplerine göre uyarlayabilen bir firma olarak öne çıkıyor. Bunu ise bir bölümü geçmişte Türk Deniz Kuvvetleri Komutanlığında çalışmış, bir bölümü de çok sayıda projede görev alarak önemli bir birikim elde etmiş personeliyle başarıyor. Personelimiz, son kullanıcıyla çok iyi bir iletişim kurabiliyor ve onları anlayabiliyor.

Başrol Savunma Sanayii Başkanlığının ve Deniz Kuvvetleri Komutanlığının

MSI Dergisi: YALTES'in bugünlere ulaşmasında, hangi kurumların ve kişilerin, nasıl katkıları oldu?

Bülent HAMZAÖĞLU: İlk sırada Savunma Sanayii Başkanlığı (SSB) ve Deniz Kuvvetleri Komutanlığı (Dz.K.K.İği) vurgulamak isterim. SSB ve Dz.K.K.İği, kuşkusuz bir çok projemizde bizim için tedarik makamı ve son kullanıcımız rolünde. Bununla beraber, vizyonuyla ve başlattığı projelerle bizim ve diğer birçok sektör firmasının özgün çözümler ortaya koymasını sağlayan da SSB ve Dz.K.K.İği oldu. Araştırma Merkez Komutanlığı (ARMERKOM) ve o zamanki adıyla MİLGEM Proje Ofisi, şimdiki adıyla Dizayn Proje Ofisi (DPO), çok önemli katkılar yaptı.

Benzer bir katkıyı, sualtı platformlarına yönelik projelerde, TÜBİTAK BİLGEM'den gördük. Bu alana girmemize önyak oldular ve bize güvendiler.

Deniz platformları ile ilgili birçok projenin tedarik makamı olan, sektörü yönlendiren Savunma Sanayii Başkanlığı ve bu projelerde görev alan ASELSAN, HAVELSAN ve STM gibi ana yüklenici firmalar da YALTES'in gelişiminde önemli bir rol oynadılar.

Tabi ki Thales Grubu, kuruluşumuzdan itibaren bizi destekleyerek ve bize yol göstererek bugünlere gelmemizi sağladı.

Son olarak, geçmiş ve mevcut çalışanlarımızın katkılarının da altını çizmek isterim. YALTES'in en büyük değeri, hep insan kaynağı oldu ve şirketi, paydaşlarının desteğiyle bugünlere bu ekip getirdi.



Türkiye'deki özgün platform geliştirme ve inşaa projelerinde, Türkiye'nin platform ihracatında ve Thales'in dünya genelinde yürüttüğü projelerde, hem mevcut rollerimizi korumayı hem de yeni roller üstlenmeyi hedefliyoruz. Tüm bunları başarırken, müşteri çeşitliliğimizi de devam ettirmek istiyoruz. Bu doğrultuda, daha önceden çalışma fırsatı bulmadığımız entegratörlerle de çalışmaya başlamayı hedefliyoruz.

YALTES, BNS Bangabandhu'ya (F-25) seyir radarı entegrasyonu çalışmalarını 2022'de tamamlamayı hedefliyor.

MSI Dergisi: YALTES, 20 yılda nasıl bir ekosistem oluşturdu?

Bülent HAMZAOĞLU: Ana yüklenicilerimizle olan iletişimimizde, onların çözüm ortağı olduğumuzu vurguluyoruz. Ana yüklenici şapkasını biz taktığımızda ise alt yüklenicilerimizle de benzer bir ilişki kurmak istiyoruz. Bu ilişkinin temelinde ise kuşkusuz iki tarafın da kazanıyor olması yer alıyor. Evet, piyasada çok rahat bulunabilen, bize ya da sektöre özel olmayan bir ürün tedarik ederken maliyeti en düşük çözüme bakabiliyoruz. Diğer yandan, bir çözüm ortağımızdan tedarik edeceğimiz bir ürün için kriterlerimiz çok daha farklı oluyor. Çözüm ortaklarımızın sürdürülebilirliği de bizim için kritik bir konu haline geliyor. Onların sürdürülebilirliğine katkı sağlayacak adımlar atıyoruz. Örneğin, ödemelerde öncelik tanıyoruz. Biz böyle yaklaşıncı, çözüm ortaklarımız da bize daha farklı bir gözle bakıyor. Deyim yerindeyse "YALTES deyince akan sular duruyor." Bizim için yapabilecekleri ne varsa yapıyorlar. Böyle olunca biz de çok özel hizmetler alabiliyoruz.

Bu yaklaşımımız sayesinde, birçok donanımı ve hizmeti alabildiğimiz bir ekosistem oluşturduk. Bu ekosistem, daha önceden sektöre iş yapmayan firmaları sektöre kazandırdı; ürünlerimizin yerlilik oranını arttırdı.

MSI Dergisi: YALTES'in ürünlerinin ve çözümlerinin yerlilik oranı bakımından ulaştığı nokta konusunda neler söyleyebilirsiniz?

Bülent HAMZAOĞLU: Ürün ve çözümlerimizde, alt sistem ya da birim bazında yurt dışından hazır olarak aldığımız hemen hemen hiçbir şey bulunmuyor. Tabii ki bilgisayar, ağ ekipmanı, kamera gibi Türkiye'de üretilmeyen alt sistem ve birimler var. Bunları yurt dışından, genellikle daha düşük maliyetlerle tedarik edebiliyorsunuz. Biz ise Türkiye'deki distribütöründen satın alınabiliyorsa daha pahalı olsa bile Türkiye'den alıyoruz. Çünkü bu sayede o ürünün teslimiyle ilgili hizmetleri yurt içinden alarak yerlilik oranını arttırmış oluyoruz. Hatta ek hizmetler de talep edebiliyoruz. Örneğin, SYS çözümlerimizde çok sayıda bilgisayar bulunuyor ve bunların testini biz yapmaya kalkışırsak ortaya bizim için büyük bir işçilik çıkıyor. Test hizmetini de distribütörden alabiliyoruz. Projede talep edilen dokümantasyonu onlardan talep edebiliyoruz. Platform üzerindeki devreye alma işini onlara yaptırabiliyoruz. Bu gibi uygulamalarla örneğin, alt sistem ve birim bazında yurt dışında üretilen çok sayıda bileşeni bulunan EPKIS'te, yerlilik oranını yüzde 80 mertebesine getirmeyi başardık.





TCG HEYBELİADA'da (F-511) yer alan EPKİS konsolu.

Bu rakamları daha da yukarı çekmek için sürekli bir arayış içindeyiz. Özellikle Türkiye'de üretilen ve Türk Loydu tarafından da onaylanmış alternatif ya da muadil çözümler varsa onları bulup kullanmaya başlıyoruz.

Dünya Devi Thales'in Desteği

MSI Dergisi: YALTES'in hisselerinin tamamının 2011 yılında Thales tarafından satın alınmış olması, sizin için önemli bir kilometre taşı oldu. Hisselerinin tamamının Thales'e ait olması, YALTES'e ne gibi avantajlar sağlıyor?

Bülent HAMZAĞLU: Thales, gerçek anlamda bir dünya devi. Kurumsallığı, iş yapış tarzı, mevcut kaynakları, ciddi bir fark yaratıyor. Örneğin, bizim kurumsal süreçlerimiz, Thales'in iştiraklerinden beklentilerini karşılayacak şekilde oturtuldu. Bu da işlerin çok düzgün ilerlemesini sağlıyor. Her şey kurallara göre yapılıyor ve etkin bir şekilde denetleniyor. Öte yandan Thales, teknolojinin çok hızlı geliştiği alanlarda dünya çapında rekabet ettiği için yeniliğe ve ürün ya da çözüm geliştirme hızına da büyük önem veriyor. Diğer bir deyişle bazı büyük yapılarda görülebilen hantallık, Thales'te bulunmuyor. Herkes bir katma değer veriyor, cirodan mutlaka Ar-Ge'ye pay ayrılıyor. Thales Grubu içinde geniş bir öğrenme altyapısı var. Grup içinden kabiliyetli ve istekli kişiler, bu altyapı ile yetiştiriliyor.



YALTES, yeni nesil konsollarında, 30 inçlik geniş ekranlar kullanıyor. Böylece, radar ya da elektro-optik algılayıcılardan gelen görüntülerle görev yönetim uygulamaları, aynı ekranda gösterilebiliyor.



Çok Amaçlı Operatör Konsolu (ÇOK), YALTES'in PREVEZE sınıfı denizaltılar için sağladığı donanımlar ve sistemler arasında yer alıyor.

Diğer yandan Thales'in dünya genelinde faaliyet göstermesi, iş geliştirme ve pazarlama konularında bize yeni ufuklar açıyor. Kritik bilgilere erişebiliyoruz. Böylece önemli projeleri takip edebiliyoruz. Benzer şekilde, satış sonrası destek konusunda da avantajlar sağlıyor.

MSI Dergisi: Thales'in, YALTES'e bugüne kadar yapmış olduğu yatırımlar ve kazandırdığı teknolojilerle ilgili neler söylemek istersiniz?

Bülent HAMZAĞLU: Kuruluş aşamasındaki faaliyetlerimize, Thales'in SYS alanında yaptığı teknoloji transferi ile başladık. Bu ürünlerin tasarlanması, üretilmesi, testlerinin yapılması gibi konularda, ciddi bir bilgi birikimi aktarıldı, prosedürler oturtuldu. Diğer bir deyişle çok ciddi bir temel atıldı. Yine o dönem, IPC sertifikasyonunu sektörde alan ilk kişiler YALTES çalışanları oldu. Thales'in desteğiyle, kuruluşumuzun ilk dönemlerinde, kritik sensör entegrasyonu ile ilgili iş paketlerini de üstlendik.

İzleyen süreçte, Thales'in çok uzun yıllar içinde biriktirdiği bilgi ve tecrübeden yararlandığımız birçok örnek oldu. Bununla beraber YALTES de geliştirdiği kabiliyetlerle bir anlamda tasarım evi ya da mükemmeliyet merkezi olarak öne çıktı.



AYKON, bir direk üzerine monte ediliyor ve 360 derece dönebiliyor.



Konsollar, barındırdıkları birimleri ve görev yüklerini, ortam şartlarına karşı da koruyor.

YALTES'in suüstü savaş yönetim sistemi çözümleri, 30 ülkede görev yapıyor.



Türkiye'de ve Dünyada Rekabetin Önünde

MSI Dergisi: YALTES bugün, Türkiye'de ve sektörde nasıl bir konuma ulaştı?

Bülent HAMZAÖĞLU: YALTES bugün, Türkiye'de, askeri deniz platformlarının görev sistemlerinde ve yönetim sistemlerinde; kendi özgün ürünlerini tasarlayabilen, bunları müşterinin istekleri doğrultusunda uyarlayabilen, üreten, test eden ve entegre eden; son kullanıcılar, tedarik makamları ve ana yükleniciler tarafından tercih edilen bir konuma ulaştı.

Tabii ki Türkiye içinde de bir rekabet var. Bu rekabette, iki konuda öne çıkıyoruz. Birincisi, kendi mühendislik kabiliyetlerimizle sunduğumuz özgün çözümlerle ayrışıyoruz. Lisans altında üretim ya da hazır bir çözümü sunma gibi bir yola gitmiyoruz. Bu sayede de son kullanıcının istekleri doğrultusunda gerekli uyarlamaları, kolay ve hızlı bir şekilde yapabiliyoruz.

İkincisi ise tüm ürünlerimizin, askeri gereksinimleri karşılayan özel çözümler olması. Evet, ticari denizcilikte kullanılan, adı ya da işlevi askeri platformlarda kullanılanlara benzer çözümler olabiliyor. Ancak bunlar, hem askeri son kullanıcının ihtiyacını

tam olarak karşılamıyor hem de çevre koşulları nedeniyle askeri gemilere entegre edilemiyor. Bizim çözümlerimiz ise askeri platformların tüm ihtiyaçlarını karşılayarak alanında, Türkiye'de tek olmaya devam ediyor.

MSI Dergisi: YALTES, dünyada nasıl bir konuma ulaştı?

Bülent HAMZAÖĞLU: Dünya geneline baktığımızda, çok ciddi bir rekabet olduğunu görüyoruz. YALTES, bu rekabet ortamında, son kullanıcıyı anlayan ve ürünlerini, onların taleplerine göre uyarlayabilen bir firma olarak öne çıkıyor. Bunu ise bir bölümü geçmişte Türk Deniz Kuvvetleri Komutanlığında çalışmış, bir bölümü de çok sayıda projede görev alarak önemli bir birikim elde etmiş personeliyle başarıyor. Personelimiz, son kullanıcıyla çok iyi bir iletişim kurabiliyor ve onları anlayabiliyor.

Teknolojimiz ve kalitemiz de dünya çapında rekabet etmememizin önünü açıyor. Bu sayede, Thales çatısı altında, Batı Avrupa ülkelerinin askeri gemi tedarik projelerinde görev alıyoruz.

Tüm bunların göstergesi ise 30 ülkede ürünlerimizin kullanılıyor olması.



YALTES'in çözümleri, Birleşik Krallık Deniz Kuvvetlerinin Inspiration (Tip 31) sınıfı fırkateynlerinde de görev yapacak.

© Babcock



YALTES'in EPKİS konsollarından biri, köprü üstünde yer alıyor.

Sürdürülebilirliğin Anahtarı İnsan Kaynağı

MSI Dergisi: YALTES'in insan kaynağına büyük bir önem veriyorsunuz. Bu yıl 8 Mart Dünya Kadınlar Günü dolayısıyla yaptığınız kampanya da çok ilgi çekti. Ayrıca, mesajlarınızda ve söyleşilerinizde, eski çalışanlarınızın sektördeki diğer firmalarda görev alıyor olmasını, sektörde pek rastlamadığımız bir olgunlukla karşılayıp; hatta bundan gurur duymanız, YALTES'i bir okul olarak nitelendirmeniz de dikkatlerden kaçmıyor. YALTES'in insan kaynağına yaklaşımını ve insan kaynakları politikalarını sizden dinleyebilir miyiz?

Bülent HAMZAĞLU: İnsan kaynağını, YALTES'in en önemli varlığı olarak görüyoruz. Kuruluşumuzdan beri bizimle çalışan; bunların yanında YALTES kariyerleri 20 yıla yaklaşan çok sayıda arkadaşımız var. Böylece hem tecrübeyi ve birikimi hem de yeni nesilleri bir araya getirdiğimiz, kurumsal kültürü koruduğumuz bir yapı oluşturabiliyoruz.

Yaptığımız işte alan bilgisi ve son kullanıcıyla iletişim çok önemli. Bu nedenle geçmişte, deniz kuvvetlerinde, farklı kademelerde çalışmış ekip arkadaşlarımız var. Bunlar, ürünlerimizin hangi özelliklere ve işlevlere sahip olması gerektiği ile ilgili ayrıntıların belirlenmesi, diğer sistemlerle arayüzler, platforma entegrasyon, platformda devreye alma ve entegre lojistik destek gibi konularda çok ciddi bir tecrübe ve birikimi getiriyorlar. Şu anda ekibimizin yaklaşık yüzde 20'si, eski deniz kuvvetleri personeli.

Uzun yıllardır bizimle çalışan sivil kökenli arkadaşlarımız da farklı projeler sayesinde önemli bir tecrübe elde ettiler ve birer alan uzmanı haline geldiler. Ayrıca organizasyonumuzdaki yöneticilik görevlerinin önemli bir bölümünü de bu arkadaşlarımız üstleniyor. Örneğin, teknik yöneticimiz ve yazılım mühendisliği müdürümüz, kuruluşundan beri YALTES'te çalışan arkadaşlarımız.

Tüm bu tecrübeyi, meslek hayatına nispeten yeni başlamış genç arkadaşlarımızla bir araya getiriyoruz. Böylece genç arkadaşlarımızın, özellikle alan bilgisini artırıyoruz. Thales Grubu'nun sunduğu eğitim ve kişisel gelişim programları da çalışanlarımızın önüne yeni kapılar açabiliyor.

YALTES, Kontrollü Büyümesini Sürdürecektir

MSI Dergisi: YALTES'in önünde nasıl bir gelecek görüyorsunuz?

Bülent HAMZAĞLU: Ürünler açısından baktığımızda, askeri deniz platformlarının görev ve yönetim sistemlerinin sürekli bir gelişim içinde olduğunu görüyoruz. Donanımların ayak izinin azaltılması, otomasyon seviyesinin artırılarak personel ihtiyacının azaltılması, hologram gibi yenilikçi insan-makina arayüzleri, başlıca eğilimler

arasında yer alıyor. Biz de Ar-Ge çalışmalarımızı bu doğrultuda sürdürüyoruz.

Kontrollü bir şekilde ve kârlılığı koruyarak büyümeyi planlıyoruz. Bu kapsamda çalışan sayımızı artabilir; ancak iki katına çıkartmak gibi bir öngörümüz yok. Tesis konusunda da Teknopark İstanbul'da yer almaktan memnunuz. Üretim konusunda da ekosistemimizle çalıştığımız için bir genişleme ihtiyacı duyacağımızı öngörmüyoruz.

Türkiye'deki özgün platform geliştirme ve inşa projelerinde, Türkiye'nin platform ihracatında ve Thales'in dünya genelinde yürüttüğü projelerde, hem mevcut rollerimizi korumayı hem de yeni roller üstlenmeyi hedefliyoruz. Tüm bunları başarırken, müşteri çeşitliliğimizi de devam ettirmek istiyoruz. Bu doğrultuda, daha önceden çalışma fırsatı bulmadığımız entegratörlerle de çalışmaya başlamayı hedefliyoruz.

Modernizasyon ve lojistik desteği, hem faaliyetlerimizde hem de ciromuzda ciddi bir paya sahip olacak alanlar olarak görüyoruz. Dünya genelinde, Thales'in önceki nesil sistemlerini kullanan birçok deniz kuvveti ve platform var. Bunların modernizasyonu ya da bunlara yeni kabiliyetlerin eklenmesi gibi konularda, Thales Grubu içinde YALTES öne çıkıyor. Hatta YALTES, bazı modernizasyon projelerini yürütecek adres olarak belirleniyor. Ayrıca, gerek Türkiye'de yürütülen gerekse Türk firmalarının yurt dışında yürüttüğü modernizasyon projelerinde de şu anda olduğu gibi gelecekte de görev almaya devam etmeyi hedefliyoruz.

İnsansız araçlar, gelecekte önemli bir yere sahip olacaklar. Bunlar üzerinde de öz kaynaklı Ar-Ge çalışmaları yürütüyoruz. Türkiye'de geliştirilen insansız deniz araçlarından bir tanesinde, EPKİS çözümümüzle yer aldık. İnsanlı ve insansız platformlarda aynı sistemleri kullanıyor olmamız, insanlı platformların insansız platformları, kapsamlı ek çalışmalar yapılmadan, kolaylıkla kontrol edebilmelerinin de önünü açıyor.

MSI Dergisi: Eklemek istediğiniz başka bir konu var mı?

Bülent HAMZAĞLU: YALTES, tüm başarılarını, özgün çalışmalarıyla ve kendi ekibiyle elde eden bir şirket. Hem yeni çalışma arkadaşlarımızı hem de yöneticilerimizi kendimiz yetiştiriyoruz. Tüm başarılarımızı, geçmiş ve mevcut çalışanlarımıza borçluyuz. 20. yılımızda onlara bir kez daha teşekkür ediyorum. Mevcut ve gelecekteki çalışanlarımızla birlikte, bu başarılarımızı daha yükseğe taşıyacağımıza inancımız tam.

YALTES Genel Müdürü Bülent Hamzaoğlu'na, zaman ayırıp sorularımızı cevaplandığı ve verdiği bilgiler için okuyucularımız adına teşekkür ediyoruz. ♦