

BeNova Consulting Genel Müdürü Erdoğan MERT: “BeNova Consulting, Sektörün Geleceğine ‘Etki’ Edecek.”

Savunma sektörünün en genç oyuncularından biri olan BeNova Consulting, sunduğu hizmetlerle sektörün gelişimine bir başka kulvarda destek vermeyi amaçlıyor: Yönetim Danışmanlığı. Sektörün içinden gelen bir isim olan ve danışmanlık alanında uluslararası tecrübeye de sahip olan BeNova Consulting Genel Müdürü Erdoğan Mert, sektörün danışmanlık hizmetlerinden elde edeceği faydayı da uluslararası standartlara çıkarmayı hedefliyor. BeNova Consulting’in bu yoldaki en önemli kozlarından biri ise “etki” odaklı yaklaşımı. Mert, yaklaşımlarını ve hizmetlerini, MSI Dergisi okuyucuları için anlattı.

Ümit BAYRAKTAR / ubayraktar@savunmahaber.com
K. Burak CODUR / b.codur@savunmahaber.com



© MSI Dergisi

Danışmanlık konusuna bütüncül bir bakış açısı ile yaklaşıyoruz. Hizmet vereceğimiz kurumu tanımadan ve anlamadan, “Şunları yapmalısınız” demiyoruz. Ayrıca, yaptığımız tüm işlere “etki” odaklı yaklaşıyoruz. Verdiğimiz hizmetin ve sonuçlarının uygulanmasının, hizmet verdiğimiz kurumda bir etki yaratması gerekiyor. Bir işi üstlenirken önemli karar parametrelerimizden biri de bu.

MSI Dergisi: Erdoğan Bey, savunma sektöründe 15 yıl kadar çalıştıktan sonra, BeNova Consulting’i kurma kararı aldınız. Bu süreci anlatır mısınız?

Erdoğan MERT: Türkiye’de savunma sektörüne baktığınızda, içine kapalı, dışarıdan hizmet almayı pek tercih etmeyen bir yapı görüyorsunuz. Ancak ayrıntılara indiğinizde, doğru yaklaşımlarla bu tercihin değişebileceğini de fark ediyorsunuz. Ben de sektörü çok iyi bildiğim, danışmanlık süreçlerine hâkim olduğum ve bu sayede de kurumlarımıza ihtiyaç duydukları alanlarda ciddi katma değer sağlayabileceğime inandığım için BeNova Consulting’i kurma kararını aldım.

Bugün sektöre baktığımızda, daha çok ürüne ve teknoloji geliştirmeye odaklanmış bir yapı görüyoruz ve bu yapının, bu süreçlerini destekleyecek diğer pek çok alanda danışmanlık hizmetlerine ihtiyacı var. Ancak çeşitli nedenlerle sektör, danışmanlık hizmetleriyle ilgili yeterli derecede farkındalığa sahip değil ve bu alandaki potansiyeli değerlendiremiyor.

Bunun nedenlerine gelince... Türkiye’deki dinamikler doğrultusunda savunma sektörüne verilen önem, sektörün Ar-Ge yoğun olması, üniversitelerle ilişkileri ve benzeri etmenler nedeniyle en parlak öğrencilerin önemli bir kısmı, savunma sektörünü tercih ediyor. Bu durum, yıllardır da böyle ve o yüzden savunma sektöründe gerçekten çok kalifiye bir insan kaynağı var. Bu insanlar, yönetim kademelerinde yükseldikçe ve çalıştıkları kurumlar büyük başarılar elde ettikçe, dışarıdan danışmanlık hizmeti almaya gerek olmadığı gibi bir kanaate de varabiliyorlar.

Oysa konu, kurumların ya da kişilerin kabiliyetleri ile ilgili değil; odaklanma ile ilgili. Kurumlar ve kişiler, doğal olarak günlük işlere daha çok odaklanıyor. Bu tabloda da başka konulara vakit ayıramayabiliyorlar. Danışmanlık hizmetleri bu noktada devreye giriyor. Odaklanamadığınız konularda danışmanlık aldığınızda, bu konularda çok daha fazla katma değer yaratabiliyorsunuz.

Benzer bir durum, farklı bir bakış açısına ihtiyaç duyulduğunda da karşımıza çıkıyor. Örneğin, kurum içinde piyasa araştırmaları yapacak bir ekip oluşturabilirsiniz. Ancak bu ekip, zamanla üst yönetimle aynı bakış açısına gelecektir. Bu gerçekleştirdiği zaman ise konu ile ilgili birçok ayrıntı gözden kaçabiliyor. Aynı alanda danışmanlık hizmeti alındığında ise dışarıdan ve farklı bir bakış



BeNova Consulting, uygulama aşamasında da firmaların yanında yer alarak önerilerinin hayata geçirilmesi ve hedeflenen etkinin yaratılması süreçlerine katkı veriyor.

açısı da işin içerisine girebiliyor ve bu bakış açısı da size yeni kapılar açabiliyor ve karşınıza yeni fırsatlar çıkabiliyor.

Bir de sektörümüzde, savunma sanayisinin içinden çıkan yönetim danışmanı çok az. Sektör dışından kişilerden alınan hizmet ise geçmişte ihtiyaçları karşılayamamış. “Biz şu konuda danışmanlık aldık; ama hiç faydalı olmadı.” şeklinde bir önyargı oluşmuş. Neden? Çünkü danışmanlığı veren kişi, savunma sanayisini bilmiyor.

İşte bu tabloda BeNova Consulting, savunma sektöründeki tecrübesinin de katkısıyla, sektörün bu alandaki ihtiyaçlarını karşılayanın yanı sıra sektördeki danışmanlık hizmetleriyle ilgili önyargıları da gidermek için kolları sıvadı.

MSI Dergisi: Bu noktada, savunma sanayisi tecrübenizin nasıl oluştuğunu sizden dinleyebilir miyiz? Danışmanlık hizmeti verme fikri, bu kariyerin hangi noktasında ortaya çıktı?

Erdoğan MERT: Kariyerimin başında, 12 yıl ASELSAN’da çalıştım. Çeşitli bölümlerde görev aldığım bu 12 yılın son 2,5 senesi, Asya-Pasifik’ten Sorumlu İş Geliştirme Bölge Yöneticisi olarak geçti. Endonezya, Vietnam, Malezya ve Tayland gibi ülkelerde iş geliştirme faaliyetleri yürüttük, çeşitli satışlar yaptık.

ASELSAN’dan sonra, 2,5 yıl kadar küresel bir yönetim danışmanlığı şirketi olan McKinsey’de çalıştım. Burada, 12 farklı projede görev aldım. McKinsey’deki projelerde, en üst düzeyde yöneticilere, örneğin bakanlara ya da CEO'lara danışmanlık yapıyorsunuz. Danışmanlığın nasıl keyifli bir iş olduğunu ve kurumlara nasıl fayda sağladığını, McKinsey’de çok iyi bir şekilde görme şansım oldu. O dönemde, ASELSAN’daki günlerimi hatırlayıp tecrübelerimi gözden geçirdiğimde, Türk savunma sektörünün de bu hizmetlere çok ihtiyacı olduğunu fark ettim.

McKinsey’nin ardından, 2 yıl kadar, Strateji ve Pazar Geliştirmeden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak BİTES’te çalıştım. Orada da KOBİ boyutunda bir şirketle ilgili çok önemli tecrübeler elde etme fırsatım oldu.

BİTES’teki kariyerimin ardından, gerek sektör gerekse danışmanlık alanındaki birikimim ve sektörün danışmanlık hizmetlerine olan ihtiyacı konusundaki değerlendirmelerim, beni BeNova Consulting’i kurmaya yönlendirdi.

Etki Yaratacak Danışmanlık

MSI Dergisi: BeNova Consulting, sektör tecrübesi dışında hangi noktalarda fark yaratıyor?

Erdoğan MERT: Danışmanlık konusuna bütüncül bir bakış açısı ile yaklaşıyoruz. Hizmet vereceğimiz kurumu tanımadan ve anlamadan, “Şunları yapmalısınız” demiyoruz. Ayrıca, yaptığımız tüm işlere “etki” odaklı yaklaşıyoruz. Verdiğimiz hizmetin ve sonuçlarının uygulanmasının, hizmet verdiğimiz kurumda bir etki yaratması gerekiyor. Bir işi üstlenirken önemli karar parametrelerimizden biri de bu. “Etki”yi, somut bir çıktı olarak tanımlayabiliriz. Örneğin, maliyetler üzerinde çalışıyorsanız etki, maliyeti düşürmektir.

Genel anlamda bir etki yaratabilmek için de 3 aşamalı bir süreç izliyoruz. Önce kurumu detaylı bir şekilde analiz ediyoruz. Strateji, insan kaynakları, satış, pazarlama ve dijitalleşme gibi alanların hangilerinde iyiler, hangi alanlarda iyileştirme ihtiyacı bulunuyor? Bunu anlayabilmek için üst düzey yöneticilerden başlayarak kurum personeli ile görüşmeler yapıyoruz. Tesislerini inceliyoruz. Hizmet verdiğimiz kurumun boyutlarına ve odaklandığımız konuya bağlı olarak, ortalama 1-2 hafta boyunca kurumda yatıp kalkıyoruz diyebiliriz.

Bu birinci aşamanın ardından, ikinci aşamada, aksiyon listesini çıkartıyoruz. Odaklanacağımız alanda ya da alanlarda neler yapılması gerektiğini, aksiyonlar olarak listeliyoruz. Bunların arasında öncelikli olanları belirliyoruz. Örneğin, 30 maddelik bir

Savunma sanayisi büyüyen bir sektör ve geleceği de parlak; bu çok açık. Ama bu, gelecekteki başarıyı garanti etmeye yetmiyor. Dünya ve teknoloji çok hızlı geliyor ve değişiyor. Savunma sektörü, doğası gereği biraz içine kapanık olduğu için bu değişimi fark edemeyebiliyor; rakiplerinin ya da farklı sektördeki firmaların bu alanlarda neler yaptığını bilemeyebiliyor. Oysa bu konuda doğru bir danışmanlık hizmeti aldıklarında, önemli mesafeler kat edebiliyorlar.

marka bilinirliği

BeNova Consulting, marka yönetimi danışmanlığı ile lider markalar yaratmayı hedefliyor.

BeNova Consulting'in Sektöre Verdiği Başlıca Hizmetler

Strateji Danışmanlığı: Bu hizmet kapsamında, kurum analiz ediliyor ve hedeflerinin neler olması gerektiği ortaya konuluyor. Bu süreçte, dünyada benzer alanda faaliyet gösteren başarılı kurumlar da analiz ediliyor ve bunların neleri, nasıl başardıkları ile ilgili bilgiler de kullanılıyor. Analizin ardından ortaya çıkan Stratejik Plan'ın uygulanması süreci de hizmetin kapsamında yer alıyor. Plandan, uygulamaya yönelik aksiyon listesi oluşturuluyor. Bu sayede Stratejik Plan, sadece masada duran bir kitap olarak kalmıyor, her zaman takip edilen bir kılavuz niteliğine bürünüyor.

İş Geliştirme, Satış ve Pazarlama Danışmanlığı: Bu hizmet kapsamında; iş geliştirme, satış ve pazarlama faaliyetlerine yönelik, o kuruma özel mekanizmalar oluşturuluyor. Söz konusu mekanizmalar, ilgili ekiplerin nasıl çalışacağını, hedeflerinin neler olacağını, nasıl ödüllendirileceklerini belirliyor. Kurumların ihracat faaliyetlerini destekleyecek "Hedef Bölge ve Ülke Analizleri" de yine bu hizmet kapsamında yer alıyor.

Dijital Dönüşüm Danışmanlığı: Bu hizmet kapsamında, kurumların dijital dönüşüm stratejileri oluşturuluyor. İlk aşamada, kurumun dijitalleşme ile ilgili hangi seviyede olduğu ortaya konuluyor. Bu konum, dünyada benzer kurumların bulunduğu konumlar ile karşılaştırılıyor. Üst düzey yöneticilerin de katıldığı bir çalıştayla hedefler belirleniyor. Sonrasında uygulama aşamasına geçiliyor ve kurumun doğru bir şekilde dijitalleşmesi sağlanıyor.

İnsan Kaynakları Danışmanlığı: Bu hizmet kapsamında, ilgili kurum analiz edilerek organizasyon şeması optimize ediliyor, iş tanımları hazırlanıyor ve ilgili performans kriterleri belirleniyor. Bu çalışmaların sonucunda sağlanan verimlilikle aynı sayıda çalışanın yarattığı katma değer de birkaç kat artabiliyor.

Eğitim hizmetleri de bu danışmanlık kapsamında ele alınıyor. BeNova Consulting, hazır eğitim paketlerinin yanında, ilgili kuruma özel, o kurumun ihtiyaçlarını karşılayan eğitim paketleri de sunuyor.

Hibe, Teşvik ve Destek Danışmanlığı: Bu hizmet kapsamında, kurumlara, başta Turquality olmak üzere, çeşitli destek programlarından yararlanabilmeleri için danışmanlık veriliyor. Kurumlar, bu destek programlarının gereksinimleri konusunda bilgilendiriliyor ve bu gereksinimlerin karşılanması için gerekli aksiyonlar belirtiliyor. Kurumlar, böylece maddi destek alabilecek seviyeye gelirken aynı zamanda daha kurumsal bir yapıya dönüşüyor.

Marka Yönetimi Danışmanlığı: Bu hizmet kapsamında, alanında lider markalar yaratmak hedefleniyor. Kurumların; iş geliştirme, satış ve pazarlama stratejileri ile uyumlu marka iletişim stratejileri oluşturularak iletişim kanallarında, doğru ve tutarlı mesajların verilmesine destek olunuyor. Mevcut ve potansiyel müşterilerin ne istediği analiz ediliyor ve iletişim stratejilerinin de bu istekleri karşılayabilecek nitelikte olması sağlanıyor. Kurum markasının, hem konvansiyonel mecralarda hem de dijital mecralarda, istikrarlı ve günün gereklerine uygun bir şekilde temsil edilebilmesinin yanı sıra markanın tanıtımı ve bilinirliğinin artması için de gerekirse BeNova Consulting'in, alanında uzman çözüm ortakları devreye alınıyor.

Savunma Sanayisi Danışmanlık Hizmeti: Bu hizmet kapsamında, henüz savunma sektöründe çalışmaya başlamayan; ama bu alanda çalışmayı hedefleyen kurumlara destek olunuyor. Söz konusu kurumlara, savunma sektöründe çalışmak için atılması gereken adımlarla ilgili yönlendirme yapılıyor. Bu sektörde çalışabilmeleri için gereken kalite yükümlülüklerini yerine getirmeleri sağlanıyor. Bununla birlikte, büyük savunma sanayisi firmalarının ihtiyaçları doğrultusunda, bu firmalara alt yüklenici ya da tedarikçi olmalarına yönelik destek veriliyor.

aksiyon listesi çıkabilir; ancak bunlardan 3 tanesinin en öncelikli olarak ele alınması gerekir. Tabii bu aksiyonların hepsini, "etki"ye yönelik olarak ortaya koyuyoruz. Aksiyon listesini hazırlarken dünyadaki benzer kurumların, benzer konulara nasıl eğildiğinin analizini de yapıyoruz. Özellikle ekibimizin tecrübesi, çok isabetli analizler yapabilmemizi sağlıyor.

Üçüncü ve son aşama ise fark yarattığımız bir diğer alan: Uygulama. Danışmanlık şirketleri, büyük çoğunlukla yapılması gerekenleri söyleyip aradan çıkar. Uygulamada yanınızda yer almazlar. Bunun bir nedeni de uygulamanın riskli oluşudur; işin sonunda, uygulamada başarısız olmak da vardır. BeNova Consulting olarak, uygulama sürecinde de kurumların yanında yer almaya devam ediyoruz.

Uygulama sürecinde, bir "proje ofisi" kuruyoruz. Proje ofisinden kastımız, kurumdan 2-3 çalışanın da yer aldığı bir ekip oluşturmak. Kurum çalışanlarının, vakitlerinin %100'ünü bu ofise ayırmaları gerekmiyor; işi ağırlıklı olarak yine bizim danışmanlarımız yapıyor. Ama kurum çalışanları da süreci öğreniyorlar. Böylece, örneğin 6 ay sonra biz devreden çıktığımızda, kurum yoluna bağımsız bir şekilde devam edebiliyor.

MSI Dergisi: Danışmanlık hizmetleri ile ilgili eleştirilerden biri de yapılan çalışmaların kurumlara özel olmaması; aynı şablonların birçok kurum için kullanılması. Ancak anlattıklarınızdan, BeNova Consulting'in daha farklı çalıştığı sonucunu çıkartabilir miyiz?

Erdinç MERT: Kesinlikle. Yaptığımız her şey, %100 kuruma özel oluyor. Zaten önceden yaptığımız bir çalışmayı, gizlilik anlaşmaları nedeniyle yeni bir kuruma uyarlamamız mümkün olamaz. Bunun da ötesinde; bir şablon kullanmamız ya da aynı şeyleri birden çok kurum için kullanmamız, "etki" hedefinize ulaşmamızı da imkânsız hale getirir. Biz, kuruma özel çalıştığımız için, başkalarının 2 ayda tamamlayabileceği bir çalışmayı, 6 ay gibi çok daha uzun bir sürede tamamlayabiliyoruz; ama diğeri bir etki yaratamıyorken biz bir etki yaratmayı taahhüt ediyoruz.

Yetkin Ekip ve Çözüm Ortakları

MSI Dergisi: Bu noktada ekibinizi sormak istiyoruz. BeNova Consulting, nasıl bir ekiple çalışıyor?

Erdinç MERT: Birçok hedefimiz ve yapmak istediğimiz birçok şey var. Bu nedenle henüz çok kısa bir süre olmuş olmasına rağmen çok nitelikli ve kalifiye bir ekip oluşturduk. Odaklanılacak alana bağlı olarak ekibimizi de alanlarında yetkin ve danışmanlık tecrübesi olan kişilerden oluşturuyoruz. Çekirdek ekibimiz genişlemeye başladı. Ekibimizi, gerektiğinde, hızlı ve esnek bir şekilde genişletme imkânına da sahibiz.

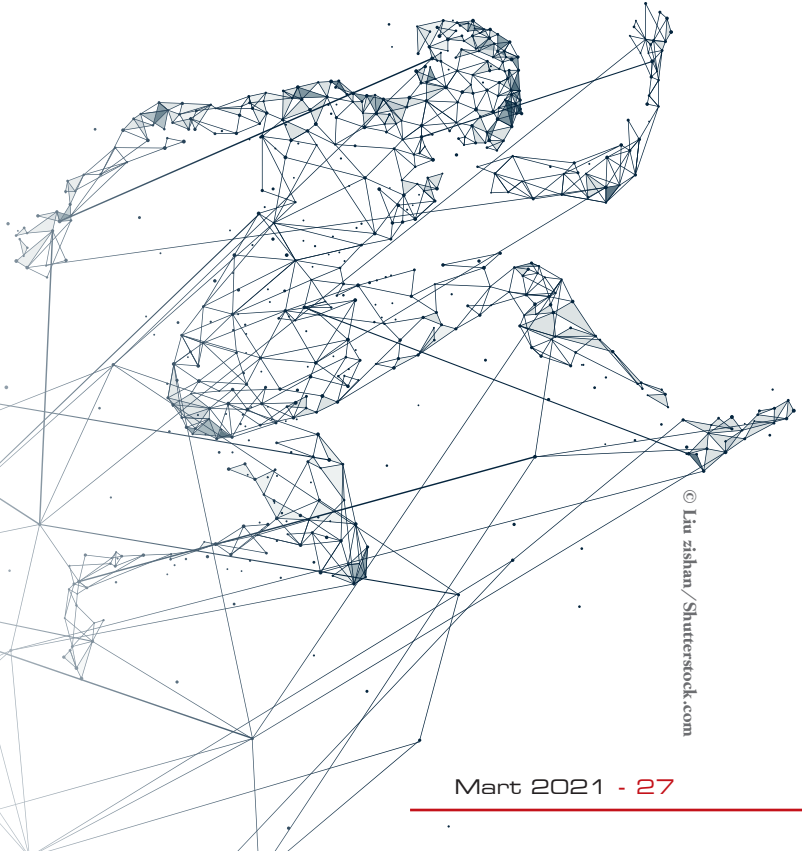
Diğer yandan, tek başımıza yapabileceklerimizin bir sınırı var. Bu nedenle BeNova Consulting'in ekibi kadar çözüm ortakları da bizim için çok önemli. Çözüm ortaklarımızı, BeNova Consulting'i kurmadan önce belirlemiştik. Her biri kendi alanında en iyiler arasında yer alan çözüm ortaklarımız var. Böylece müşterilerimize, ilgili alanlarda çok kaliteli hizmetler sunabiliyoruz.

Burada, şunu da vurgulamak isterim. Çözüm ortaklarımızı hizmet verdiğimiz kurumla tanıştırap aradan çekilmiyoruz. Örneğin, kurum için bir aksiyon listesi oluşturduğumuzda, burada bir ajanstan tanıtım hizmeti alınması gerektiği yazıyorsa bir çözüm ortağımızı önerebiliyoruz. Bu çözüm ortağı ile çalışmanın uygun görülmesi durumunda da süreçte olmaya devam ediyoruz ve proje yöneticiliği görevini üstleniyoruz.



© MSI Dergisi

Danışmanlık şirketleri, büyük çoğunlukla yapılması gerekenleri söyleyip aradan çıkar. Uygulamada yanınızda yer almazlar. Bunun bir nedeni de uygulamanın riskli oluşudur; işin sonunda, uygulamada başarısız olmak da vardır. BeNova Consulting olarak, uygulama sürecinde de kurumların yanında yer almaya devam ediyoruz.



© Liu zishan/Shutterstock.com



BeNova Consulting, Dijital Dönüşüm konusunda da danışmanlık hizmeti veriyor.

Değişime Ayak Uydurmak için Danışmanlık

MSİ Dergisi: Sektör neden BeNova Consulting'den danışmanlık hizmeti almalı diye sorsak?

Erdoğan MERT: Bu soruyu, sektörün gözden kaçırdığı konulardan örnekler vererek cevaplandırmak istiyorum. Savunma sanayisi büyüyen bir sektör ve geleceği de parlak; bu çok açık. Ama bu, gelecekteki başarıyı garanti etmeye yetmiyor. Dünya ve teknoloji çok hızlı geliyor ve değişiyor. Burada; jeopolitik gelişmelerden ya da silahlı kuvvetlerin değişiminden bahsetmiyorum. Kurum içi konularda, örneğin ürün geliştirme süreçleri ve üretim teknolojilerinde büyük değişimler yaşanıyor. Savunma sektörü, doğası gereği biraz içine kapanık olduğu için bu değişimi fark edemeyebiliyor; rakiplerinin ya da farklı sektördeki firmaların bu alanlarda neler yaptığını bilemeyebiliyor. Oysa bu konuda doğru bir danışmanlık hizmeti aldıklarında, önemli mesafeler kat edebiliyorlar.

Dijitalleşme de benzer bir konu. Dünyadaki örneklerine baktığımızda, savunma sektörü olarak ne yazık ki dijitalleşme konusunda geç kalmış bir durumdayız. Herkes, "Biz dijital dönüşüm yapmak istiyoruz, ne yapmalıyız?" diyor; ama aslında ne yapılması gerektiği konusunda, hemen hemen hiç kimsenin net bir fikri yok. Biz, konuya, hem kurumu analiz ederek hem de dünyadaki örnekleri ortaya koyarak yaklaştığımız için net bir resim ortaya koyabiliyoruz.

Bir diğer konu, ihracat. Sektörün, iddialı hedeflerine ulaşabilmesi için ihracat konusunda ciddi bir atılım yapması gerekiyor. Dünyaya açılırken de sektörün danışmanlık hizmetlerine ihtiyacı var. ASELSAN'da çalışırken yurt dışındaki ihalelerdeki rakiplerimizin, hangi konularda ve nasıl danışmanlık hizmetleri aldığını, bunlardan nasıl yararlandığını gözlemleme imkânım oldu. Eğer böyle bir oyunda rekabet ederseniz sizin de bu konuda geri kalmamanız gerekiyor.

Savunma sektörünün farklı anladığı konulardan biri de dijital pazarlama. "Biz, sokaktaki vatandaşla bir şey satmıyoruz. Devletlere ya da ana yüklenicilere satış yapıyoruz. İnternette ya da sosyal medyada olmamıza gerek yok." gibi yaklaşımlar olabiliyor. Oysa konu, sadece satış değil. Bir de marka değeri kavramı var. Siz yurt dışına teklif verdiğinizde, oradaki yetkili internet sitenize girdiğinde, sosyal medya hesaplarınıza baktığında, sadece Türkçe içerikle karşı karşıya kalıyorsa; bu mecralardaki içerikleriniz eskiyse size olan güveni zedeleniyor.

Bahsettiğim bu örneklerin hepsinde, alınacak doğru bir danışmanlık hizmeti, önemli bir katma değer sağlayacaktır.

MSİ Dergisi: Danışmanlık hizmetlerinin maliyeti de sıklıkla gündeme geliyor. Bu konuda neler söylemek istersiniz?

Erdoğan MERT: Danışmanlık hizmetinin sağladığı katma değere ve bu hizmeti almanın alternatiflerine baktığınızda, aslında danışmanlık hizmetinin çok maliyet-etkin bir çözüm olduğunu görüyorsunuz.

Yaptığımız her şey, %100 kuruma özel oluyor. Zaten önceden yaptığımız bir çalışmayı, gizlilik anlaşmaları nedeniyle yeni bir kuruma uyarlamamız mümkün olamaz. Bunun da ötesinde; bir şablon kullanmamız ya da aynı şeyleri birden çok kurum için kullanmamız, "etki" hedefinize ulaşmamızı da imkânsız hale getirir. Biz, kuruma özel çalıştığımız için, başkalarının 2 ayda tamamlayabileceği bir çalışmayı, 6 ay gibi çok daha uzun bir sürede tamamlayabiliyoruz; ama diğeri bir etki yaratamıyorken biz bir etki yaratmayı taahhüt ediyoruz.

BeNova Consulting özelinde, hizmetimiz, etki odaklı olduğu için sağladığımız katma değer net bir şekilde görülebiliyor. Diğer taraftan, benzer bir katma değer sağlamak için kurum bünyesinde bir ekip oluşturmanız, çok daha pahalı bir çözüm haline geliyor. Hatta kendi kadrolarınızı kullanmanız, bazı durumlarda, o kişilerin başka alanlarda yaratabileceği katma değerden mahrum kalmanıza da yol açabiliyor.

Tabii KOBİ'ler, maliyetler konusunda daha hassas olabiliyor. Biz, hizmetlerimizi, onlar için de erişilebilir olacak şekilde kurguluyoruz.

MSİ Dergisi: Gelecek hedefleriniz neler?

Erdoğan MERT: Savunma sektörünün güçlü bir ekosisteme sahip olmasını sağlamak, kendimize edindiğimiz misyonlardan biri. Bu kapsamda, henüz savunma sanayisine girmemiş; ancak sektöre katma değer sağlayabilecek KOBİ'lere yol gösterecek bir danışmanlık hizmetini, "Savunma Sanayisi Danışmanlık Hizmeti" adı altında kurguladık. Önümüzdeki dönemde, bu hizmeti yaygın olarak vermek istiyoruz.

MSİ Dergisi: Eklemek istediğiniz başka bir konu ya da konular var mı?

Erdoğan MERT: Sektörün geleceğine etki etmek için yola çıktığımızın bir kez daha altını çizmek istiyorum.

Ekibimiz, şu anda çok fedakâr bir şekilde çalışıyor. Yeni başlayan bir firmanın, bu kadar nitelikli bir ekip bulması çok kolay değil. Bana güvendikleri ve benimle yola çıktıkları için, onlara ve ayrıca çözüm ortaklarımıza buradan bir kez daha teşekkür etmek istiyorum.

Benzer bir desteği, KOBİ ve start-up firmalara özel çözümleri ile MSİ Dergisi'nden de alıyoruz. Sizlere de teşekkürlerimi sunuyorum.

BeNova Consulting Genel Müdürü Erdoğan Mert'e, zaman ayırıp sorularımızı cevaplandırdığı ve verdiği bilgiler için, okuyucularımız adına teşekkür ediyoruz. ♦