

MSI

21. Yıl

SAYI: 264

MAYIS 2025 / 05

Military Science & Intelligence ■ SAVUNMA ■ HAVACILIK ■ GÜVENLİK TEKNOLOJİLERİ DERGİSİ

UFUKLARI AŞAN TEKNOLOJİLER

20

YAŞINDA



C²TECH

CTech Genel Müdürü
Dr. Cüneyd FIRAT:

“20’nci yılında CTech; savunma, havacılık, uzay ve telekomünikasyon sektörlerine gelişmiş haberleşme çözümleri sunan ve dünya markası olmaya odaklanmış bir firma olarak yoluna devam ediyor.”



CTech Genel Müdürü Dr. Cüneyd Fırat: “20’nci yılında CTech; savunma, havacılık, uzay ve telekomünikasyon sektörlerine gelişmiş haberleşme çözümleri sunan ve dünya markası olmaya odaklanmış bir firma olarak yoluna devam ediyor.”

CTech, kuruluşundan itibaren; modelleme ve simülasyon, haberleşme sistemleri ve siber güvenlik başta olmak üzere mühendislik ve AR-GE kabiliyetleri kapsamındaki çeşitli alanlarda projeler üstlendi ve ürünler ortaya koydu. Kuruluşunun 20’nci yıl dönümünü kutlayan CTech, bir başlangıç projesi olmadan çıktığı yolda, dünyada sadece birkaç firmanın üretebildiği ürünleri geliştiren ve NATO ihalesi kazanmış bir firma konumuna erişti. 20’nci yılda alınan stratejik bir kararla firma, haberleşme sistemlerine odaklandı. CTech’in başarı hikayesini, 20’nci yılında ulaştığı konumu ve firmanın geleceğiyle ilgili çizilen stratejiyi, en başından beri firmanın dümeninde olan CTech Genel Müdürü Dr. Cüneyd Fırat’tan dinledik.

Ümit BAYRAKTAR / ubayraktar@savunmahaber.com



CTech Genel Müdürü Dr. Cüneyd Fırat

Bizler de yatırımcımız da CTech’in faaliyet gösterdiği savunma ve havacılık alanındaki projelerin ömür devrinin uzun sürelere yayıldığı; harcanan emeğin ve yatırılan sermayenin değer üretim döngüsünün, diğer sektörlerle göre daha uzun süre alacağının farkındaydık. Öncelikli motivasyonumuzun yüksek düzeyde para kazanmak olmaması; para kazanmayı ortaya koyulan değer bir göstergesi ve şirketin ticari sürdürülebilirliği ve büyümesi için bir araç olarak görmemiz, tüm adımlarımızı sabırlı ve bilinçli bir şekilde atmamızı sağladı.

MSI Dergisi: Cüneyd Bey, CTech 2005 yılında kuruldu ve bu yılın başında da 20’nci kuruluş yıl dönümünüzü kutladınız. CTech’in kuruluş hikayesini sizden dinleyebilir miyiz?

Dr. Cüneyd FIRAT: CTech, kurucu ekibinin, kendi mesleki alanlarında güzel ve nitelikli işler yapma motivasyonu ile ortaya çıkan bir şirket. Bu motivasyona sahip kişilerden oluşan kurucu ekiple ilk konuşmalarımız, 2003 yılında başladı. Hepimiz 30’lu yaşlarında, TÜBİTAK’ta çalışan AR-GE mühendisleriydik. TÜBİTAK’ta kritik projelerde görev alıyorduk. Proje yönetimi

de dahil çeşitli sorumluluklar üstleniyorduk ve tüm bunlar bize, önemli bir mesleki tatmin sağlıyordu. Diğer yandan kendi şirketimizi kurarak neyi, nasıl yapacağımız konusunda özgürce hareket etmek istiyorduk. Bunu başaracak tecrübe ve birikime sahip olduğumuzu görüyorduk.

Neler yapabiliriz, nasıl kaynak buluruz gibi konuları daha ayrıntılı irdelemeye başladık. 6 kişilik bir kurucu ekiple yola çıkmaya karar verdik. Ülkemizin önde gelen iş gruplarından bir tanesi, bizim iş fikirlerimize ve hazırlığımızı, stratejik



SecureARX, NATO'nun askeri uydu haberleşme altyapısının korunmasına katkıda bulunacak.

bakış açısıyla yatırım yapmaya karar verdi. 2005 yılının Ocak ayı itibarıyla da CTech'i kurduk. Böylece bizim girişimciliğimiz ve bunu destekleyecek sermaye bir araya geldi. Bu nedenle kuruluşumuzu bir girişim sermayesi şirketi olarak tanımlıyoruz.

Bizler de yatırımcımız da CTech'in faaliyet gösterdiği savunma ve havacılık alanındaki projelerin ömür devrinin uzun sürelerle yayıldığı; harcanan emeğin ve yatırılan sermayenin değer üretim döngüsünün, diğer sektörlere göre daha uzun süre alacağını farkındaydık. Öncelikli motivasyonumuzun yüksek düzeyde para kazanmak olmaması; para kazanmayı ortaya koyulan değer bir göstergesi ve şirketin ticari sürdürülebilirliği ve büyümesi için bir araç olarak görmemiz, tüm adımlarımızı sabırlı ve bilinçli bir şekilde atmamızı sağladı.

CTech'i kurarken aklımızda birçok fikir vardı; ancak bir başlangıç projemiz yoktu. 2000'li yılların başında, o zamanki adı ile Savunma Sanayii Müsteşarlığının (SSM) KOBİ'lerle ilgili bir açılımı vardı. KOBİ'lerin sektöre kazandırılması için yönlendirmeler yapıyordu. Gerekli başvuruları yapmamızla birlikte, bize de SSM'den ve ana yüklenicilerden şartnameler gelmeye başladı. Bu şartnameler için hazırladığımız tekliflerden biri kabul edilince de ilk sözleşmemizi, 2005 bitmeden imzaladık. Bu açıdan baktığımızda, savunma ve havacılık sektörü standartlarına göre oldukça hızlı ilerledik diyebiliriz.

Bu süreçte, aşmamız gereken birçok zorlukla da karşılaştık. Örneğin, 2005'te TÜBİTAK'ın kamu AR-GE projeleri destekleri başlamıştı ve SSM de bir projede bizi bu desteklere yönlendirmişti. İmza aşamasına geldiğimizde, mevzuat uyarınca, sadece AR-GE maliyetlerinin desteklendiğini gördük. AR-GE dışındaki harcamalar destek kapsamında yer almadığı için de hiç kâr edemedik.

Bizim gibi yeni kurulmuş şirketler için büyük riskler barındırsalar da bu projelere girdik ve başarılı da olduk. AYSEK modemi geliştirdiğimiz o SSM projesi, bugün NATO'nun da tercih ettiği SecureARX modemlerimizin temelini oluşturdu.

2006'ya geldiğimizde, hepsini SSM'den aldığımız toplam 3 tane AR-GE projemiz vardı. Bunlar: SecureARX'in ilk adımlarını attığımız AYSEK projesi, modelleme ve simülasyon alanında SAMMOS-1 projesi ve radar kesit alanı hesaplamalarına yönelik bir projeydi. Böylece sektöre başlangıç yapmış olduk.

MSI Dergisi: Aşmak zorunda kaldığınız başka zorluklar oldu mu?

Dr. Cüneyd FIRAT: Planımız, kurulduktan sonraki 2 yıl içinde kendi ayaklarımızın üzerinde durabilmektir. Kuruluşumuzun ardından 3 tane proje almış olmak, bu hedef doğrultusunda attığımız önemli adımlardır. Bununla birlikte, hiç beklemediğimiz ve bizi bayağı zorlayan durumlarla da karşılaştık. Örneğin, bu projelerden birinde, projede büyük paya sahip iş ortağımız iflas etti ve projeden çekildi. Bu, bizim gibi yeni kurulmuş bir şirket için çok büyük bir sorundu. Baştaki motivasyonumuz olmasa havlu atabileceğimiz bir durumu yaşadık. Yine de devam ettik ve işten çekilen ortağın mesuliyetlerini de yüklenerek taahhütlerimizi yerine getirdik. Çok zorlandık; ama tüm sektöre, güvenilir bir iş ortağı olduğumuzu da göstermiş olduk.



CTech, Türkiye'nin yerli imkânlarla üretilen ilk haberleşme uydusu TÜRKSAT 6A'nın proje ortaklarından biri konumunda. Uydunun Telemetri, Telekomut ve Mesafe Ölçüm Alt Sistemlerini geliştiren CTech'in bu sistemleri, TÜRKSAT 6A'da 15 yıl boyunca kesintisiz hizmet verecek.



SecureARX, dünya üzerinde bu işi yapabilecek iki üründen biri. Diğer ürünlerimiz de kendi alanlarındaki az sayıda çözümden biri konumunda. Hem ürünlerimizin yetkinliği hem de NATO ve Türk Silahlı Kuvvetleri gibi güçlü referanslar, CTech'i özel bir konuma taşıyor.

Şiber Güvenlikten Uzaya... Ürün Odaklı Şirket

MSI Dergisi: Devam eden dönemde, kilometre taşı diyebileceğiniz hangi gelişmeler yaşandı?

Dr. Cüneyd FIRAT: Savunma ve havacılık sektörünün dışında da işler yapma hedefimiz vardı. Bu konuda attığımız ilk adım, 2007 yılında, Türksat'ın kablo internet hizmetinin siber güvenlik altyapısını oluşturma işini almamız oldu. İzleyen dönemde, siber güvenlik alanında sivil kuruluşlara yönelik hizmetler de verdik. 2010 yılında, ilk yurt dışı işimizi, Suudi Arabistan'dan aldık.

Savunma tarafında, Türkiye'de geliştirilmekte olan bir akıllı mühimmat projesinde, radar kesit alanı analizi işini aldık. 2006 yılında, radar kesit alanı konusunda TUSAŞ'ın alt yüklenicisi; 2014 yılında ise bir haberleşme projesi kapsamında ASELSAN'ın alt yüklenicisi olduk. 2011 yılından itibaren, hava kuvvetlerine yönelik simülasyon projelerinde görevler üstlendik. Emniyet teşkilatına yönelik projelerde de yer aldık.

2008, bizim için çok önemli bir yıl oldu. Türksat 4A ve 4B projeleri ile uzay projelerine ilk adımımızı attık. Burada, Mitsubishi Electric ile iş ortaklığı yaptık. Bu adım, 2014'te, Türksat 6A projesine dahil olmamızın önünü açtı.

Projelerde bu gelişmeler olurken 2010 yılından itibaren kurumsallaşma, stratejik yönetim gibi konular gündemimizde yer edinmeye başladı. Kurumsal kültürümüzü projeler şekillendirmiş olsa da kurumsallaşma konusunda atmamız gereken adımlar vardı. Bu süreçte, ürün odaklı bir şirket olma hedefi ortaya çıktı ve bu yönde adımlar atmaya başladık.

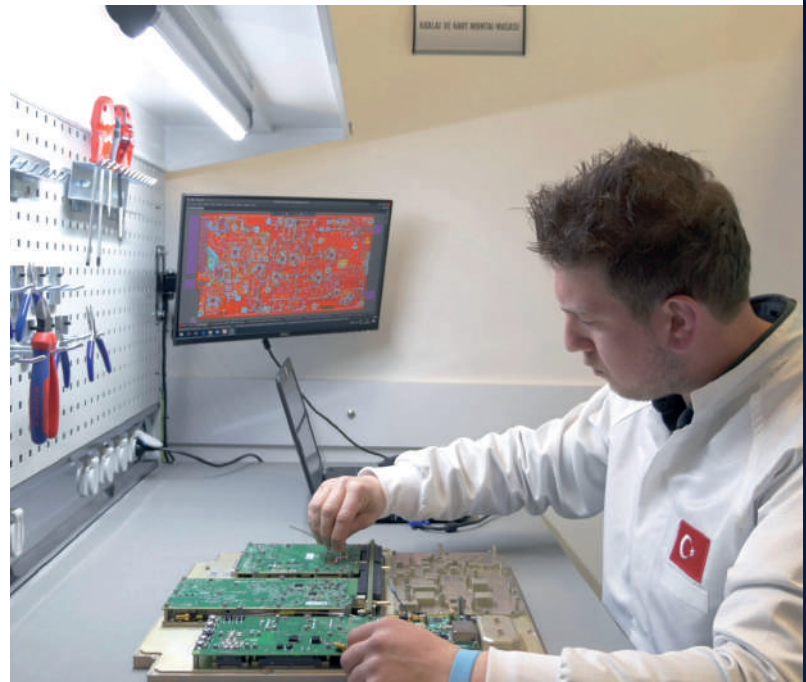
Savunma ve havacılık sanayisinde ürün odaklı olmak pek kolay değil. Çünkü projelerin çoğunluğunda terzi usulü çözümler istenebiliyor. Biz yine de ürünleşmeye önem verdik. Projelerin taleplerini karşılayabilecek esneklikte ve olgunlukta ürünler geliştirdik. Kurumsal kültürümüze de bu bakış açısının işlemesi için çok çaba harcadık.

Sonuçta, faaliyet alanlarımızda rekabetçi ürünler ortaya koyduk. Bunları hem yurt içinde hem de yurt dışında satmaya başladık. Bunun son örneği de NATO Haberleşme ve Bilgi Sistemleri Ajansı (NATO Communication and Information Agency / NCIA) tarafından açılan, "Uydu Haberleşmesi Yer Sistemleri Elektronik Karıştırma Dayanıklı Sistem" ihalesini; SecureARX ürünümüzle kazanmamız ve sözleşme imzalamamız oldu.

SecureARX, dünya üzerinde bu işi yapabilecek iki üründen biri. Diğer ürünlerimiz de kendi alanlarındaki az sayıda çözümden biri konumunda. Hem ürünlerimizin yetkinliği hem de NATO ve Türk Silahlı Kuvvetleri gibi güçlü referanslar, CTech'i özel bir konuma taşıyor.

CTech'in ortalama büyüme oranları, ürünleşme stratejimizi devreye almadan önce, yıllık yüzde 15-20 bandındaydı. Özellikle son 6-7 yılda, kendini ispat etmiş ürünlerimizin sayısının da artmasıyla birlikte, bu oranlardaki artış çok daha fazla oldu. Böyle devam edebileceğimizi de görebiliyoruz. Ürünlerimizin kabiliyetleri ve olgunluğu, bizi uluslararası rekabette de öne çıkarıyor.

Geldiğimiz noktada, yaptığımız değerlendirmeler sonucunda, odağımızı daha iyi belirleyebilmek için modelleme ve simülasyon ile siber güvenlik iş kollarımızı CTech bünyesinden çıkardık. 20'nci yılında CTech; savunma, havacılık, uzay ve telekomünikasyon sektörlerine gelişmiş haberleşme çözümleri sunan ve dünya markası olmaya odaklanmış bir firma olarak yoluna devam ediyor.



CTech hem AR-GE ve ürün geliştirme hem de seri üretim faaliyetleri yürütüyor.



© MSI Dergisi

TUSAŞ, bizi faaliyet alanlarımızda rekabetçi bir firma olarak görüyor ve kurumsal yapımızı, esnekliğimizi, ürün ve çözüm odaklı yaklaşımımızı korumamızı istiyor. Biz de TUSAŞ'ın, özellikle kurumsal konulardaki desteğiyle ilerleyişimizi sürdürüyoruz.

MSI Dergisi: Ürünleşmenin seri üretim tarafında ne gibi adımlar attınız?

Dr. Cüneyd FIRAT: Seri üretim konusunun gündemimizde üst sıralara gelmesi, 2020'li yıllarla oldu. Bu konuda yatırımlar yapmaya başladık. 2020 öncesinde üretim bölümümüzde birkaç arkadaşımız vardı. Bugün ise Üretim Direktörlüğümüz yaklaşık 40 kişi.

Üretim faaliyetleri kapsamında ciddi bir tedarik zinciriyle de çalışıyoruz. Hatta yakın zamanda bir alt yüklenici çalıştayını da düzenledik.

Lojistik destek bölümümüz ise 2020'den sonra tam anlamıyla faaliyete geçti. Çünkü artık bizim doğrudan desteklememiz gereken, sistem seviyesinde ürünleri teslim etmeye başladık. Bugün itibarıyla ürünlerimiz on dört farklı ülkede kullanılıyor. NATO ihalesini kazanmamızla birlikte, önümüzdeki dönemde, yaklaşık 10 ülkede daha lojistik destek verebiliyor olmamız gerekecek.

MSI Dergisi: Burada kalite konusuna da bir parantez açabilir misiniz?

Dr. Cüneyd FIRAT: Biz baştan itibaren CTech'te işlerin kişilere bağlı olmaması için çaba sarf ettik. Dolayısıyla sadece üstlendiğimiz projeler gerektirdiği için değil, biz de öyle olması gerektiğini düşündüğümüz için kaliteye büyük önem verdik. Kalite bizim için ürün ve müşteri odaklı olmak gibi bir değer.

Tabi AS9100 başta olmak üzere sektörde gerekli olan kalite belgelerine de sahibiz.

MSI Dergisi: Son 20 yıllık döneme baktığımızda, dünya genelinde ekonomik krizlerin ve pandemi gibi olağanüstü şartların yaşandığı bir süreç görüyoruz. CTech, tüm bu gelişmelere nasıl ayak uydurdu; krizleri nasıl atlattı?

Dr. Cüneyd FIRAT: CTech'te "kriz" olarak nitelendirebileceğimiz bir süreci hiç yaşamadık. Ancak çeşitli zorluklarla karşı karşıya olduğumuz dönemler oldu. Bu dönemleri sabırla ve sebat ederek geçirdik ve kurumsal gelişimimize nasıl bir katkısı olabileceğine odaklandık. Bence böyle zorluklar yaşamamış şirketler gerçek anlamda gelişemez ve olgunlaşamaz. Bu olaylar ve zorluklar, CTech'in kurumsal kültürünü şekillendirdi. Projelerle ilgili motivasyonumuz hep yüksek oldu. Konulara hep çözüm ve ürün odaklı yaklaştık.

CTech, TUSAŞ'tan da Rekabet Şartlarında İş Alıyor

MSI Dergisi: CTech, 2018 yılında TUSAŞ'ın iştiraki oldu. Bu gelişme CTech'e neler kazandırdı?

Dr. Cüneyd FIRAT: Bizim TUSAŞ ile iş ilişkimiz, 2006 yılına, radar kesit alanı ile ilgili yaptığımız projeye dayanıyor. 2013'te ise ANKA insansız hava aracının (İHA) uyu haberleşme sisteminin yerleştirilmesi için bir teknoloji kazanım yükümlülüğü (TKİ) projesini, ihale sürecini başarıyla geçerek üstlendik. Bu projemizi, 2018 yılından önce tamamladık.

Bu projeler sayesinde, TUSAŞ'ta, CTech'e karşı bir güven oluştu. 2018'de TUSAŞ'ın iştiraki haline gelmemizde de bu güvenin önemli bir payı oldu.

TUSAŞ'ın bir iştiraki olmamız, bizim için çok önemli bir gelişme. Ancak bu gelişme, bize işlerin doğrudan gelmesi gibi bir sonuç doğurmadı. Bizim açımızdan beklenti de bu yönde değildi. 7 yılı geride bıraktığımız bu ortaklıkta, iştiraklik öncesi başlayan işlerimizi ve bizden talep edilen küçük ölçekli mühendislik hizmetleri çalışmalarımızı bir yana koyarsak esas itibarıyla son 2 yılda TUSAŞ'tan iş almaya başladık. TUSAŞ'taki iş hacmimizin artması, ihaleye girerek aldığımız işlerle oldu. TUSAŞ'ın ihalesine girip kazanamadığımız işler de oldu. Ne CTech rekabetin dışında bir beklenti içine girdi ne de TUSAŞ böyle bir mekanizma işletmeyi düşündü. Bunun istisnaları çok azdır.

Biz, TUSAŞ'ın kurumsal bakış açısından çok faydalandık. Kendi talebimizle TUSAŞ'ın denetlenmesine girdik. İyileştirilmesi gerektiği tespit edilen noktaları hızlıca hayata geçirdik ve kurumsal yapımız daha yukarı bir noktaya çıktı. Bu denetlemelere girmeye devam ediyoruz.



CTech'in Geniş Bant Uydu Haberleşme Sistemi (GBUHS) projesi kapsamında geliştirdiği SkyARX ürünleri, TUSAŞ'ın ANKA ve AKSUNGUR insansız hava araçlarında kullanılıyor.

TUSAŞ, bizi faaliyet alanlarımızda rekabetçi bir firma olarak görüyor ve kurumsal yapımızı, esnekliğimizi, ürün ve çözüm odaklı yaklaşımımızı korumamızı istiyor. Biz de TUSAŞ'ın, özellikle kurumsal konulardaki desteğiyle ilerleyişimizi sürdürüyoruz.

MSI Dergisi: CTech, 20 yılda geldiği nokta ile sektörün karşısında bir başarı hikayesi olarak duruyor. Sizce bu başarı hikayesinin öne çıkan ilk 3 ögesi neler? CTech, neleri başardı ya da daha iyi yaptı ve 20'nci yılına, büyüyerek ulaştı?

Dr. Cüneyd FIRAT: Öncelikle yaptığımız işlere yaklaşımımızın, başarılarımızda önemli bir etmen olduğunu değerlendiriyorum. Bir işe girerken ne kazanacağımıza değil ne kaybedebileceğimize odaklanırsınız. Kazanç, bir bakıma nasip meselesidir. Siz elinizden geleni yaparsınız; ancak sonuç bazen istediğiniz gibi olmaz. Önemli olan bir işe başlarken kaybedebileceklerinizin farkında olmak ve böylece kritik hatalar yapmamaktır.

İkinci olarak ise zorluklar karşısında yılmadan çalışmamız, vazgeçmiyor olmamızı sayabilirim. Bunun kurumsal kültürümüze işlemiş olmasını; bu durumu içselleştirmiş olmamızı çok önemli görüyorum.

Üçüncü olarak da hep detaylara önem vermemizi sayabilirim.

Merhum düşünür Sezai Karakoç'un, "Ekonomi sebep değil sonuçtur." diye bir sözü var. Bizim de dışarıdan görünen başarılarımızın, satışlarımızın ve benzerinin, içerideki bu başarı öğelerinin ortaya çıkardığı sonuçlar olduğunu değerlendiriyorum. Bunlar da aslında bizim kurumsal kimliğimize işlemiş konular. Kurumsal kültürümüzde en başa, ürün odaklı yaklaşımı koyabiliriz. İkinci sıraya ise arkadaşlarımızın kurumsallaşmayı ve kaliteli iş yapmayı benimsemiş olmasını. Diğer bir deyişle vizyonumuz tabana yayıldı.



CTech, TerraARX ürünüyle kara araçları için uydu muhaberesi çözümleri sunuyor.



Ekip ve altyapı büyüklüğü olarak baktığımızda, mevcut seviyede kalmamızın yeterli olduğunu değerlendiriyoruz. Diğer yandan iş hacmimizin artmasını hedefliyoruz. Bunu başarabilmemiz için güzel fırsatlar da önümüzde duruyor. Yıllık 30 ila 50 milyon dolar ciro yapacağımız; ihracatın cirodaki oranının yüzde 30 ila 40 arasında olacağı bir noktada olduğumuzu söyleyebilirim. Bunu da ağırlıklı olarak ürün satışıyla sürdürmeyi öngörüyoruz. Böylece karlılığımızı da sürdürülebilir noktada tutmak istiyoruz.

MSI Dergisi: Siz, en başından beri CTech'in dümeninde oldunuz. Çekirdek kadro ile başladığınız yolculukta, bugün, mevcudu yaklaşık 270 kişi olan bir şirketi yönetiyorsunuz. Bu 20 yıllık süreçte, sizin liderlik tarzınız nasıl bir dönüşüm geçirdi? Örneğin, bir lider olarak 20 yıllık süreçte odaklandığınız ana konular ya da zamanınızı daha çok ayırdığınız konular nasıl dönüştü?

Dr. Cüneyd FIRAT: Öncelikle bugünkü CTech'in, kapsamlı bir ekip çalışmasının neticesi olduğunun ve kuruluş hazırlıklarından bugüne kadar bu işe omuz veren yatırımcılarımızdan yönetim kurulumuza, en üstteki yönetici arkadaşlarımızdan en uçtaki görevleri icra eden tüm ekip arkadaşlarımıza kadar herkesin azim, gayret ve özverileri vesilesiyle bugünlere geldiğimizin altını çizmek ve hepsine gönülden bir teşekkür etmek istiyorum. Ben de hem şirketin fikir babası ve kurucularından bir tanesi olarak hem de

baştan itibaren tarafıma tevdi edilen şirketimizin en merkezi mesuliyeti olan Genel Müdürlük vazifesi ile bu serüvenin içinde yer aldım. İlk 5 yıllık süreçte ana odağım, CTech'in hemen tüm işlerinde fiilen yer almaktı. Projeler bulmak ve işlerin sürdürülebilirliğini sağlamak en önemli konulardı. Bu dönemde küçük bir ekibimiz vardı ve herkes, gerektiğinde her şeyi yapıyordu. Baktığımızda, bu durumun literatürde de böyle olduğunu görüyoruz. Start-up'ların kuruluş sürecinde, kurucuların yönetim fonksiyonlarına ek olarak hemen her işle fiilen ilgilenmesi gerekiyor.

Bir sonraki aşamada, artık şirket biraz daha büyüdüğünde, sürdürülebilirlikle ilgili bazı endişeler ortadan kalktığına, yönetimin biraz daha müstakil bir hal alması gerekiyor. Artık "her şeyi yaparım" halinden çıkıp bir yönetici olarak konumlanmanız gerekiyor. Bu da yönetim bilimlerinde önerilen bir yaklaşım ve CTech'te de bunu uyguladık.

Yine literatürü referans alacak olursam son dönemde ise yöneticinin "yön verme" işlevine odaklandım. Bir gidişat var ve yönetici, burada doğru yönü verebilmeli. Ben de bunu yapmaya çalışıyorum. Örneğin, haberleşme teknolojilerine odaklanma konusu. Bunu, 2-3 yıl önce gündemimize aldım ve 2025 itibarıyla da gerçekleştirdik.



Hareketli platformlar için tasarlanmış olan TrackARX, hareket halindeyken GSM ve uydudan veri ve ses haberleşmesini sağlıyor.

Tüm bu süreçte, yönetimle ilgili birçok konuyu, en azından doğru anlayış ve kıymetlendirmeyi yapabilmek açısından içselleştirebildiğimi değerlendiriyorum. "Sâdir olmak" diye bir deyim vardır; sizde olgunlaşan, içselleşen bilgilerin doğal bir akış ile düşünceye ve davranışa dönüşmesi anlamında. Artık bazı şeylere vakıf olduğunuz için çok da düşünmeden o işi yapabilirsiniz. Bir açıdan baktığımızda, bazı konularda çok daha olgun bir noktaya ulaşabildiğimi; bir açıdan baktığımızda da daha öğrenecek çok şeyim olduğunu görüyorum. Bu toprakların derinden gelen sesi olan Aşık Veysel'in bize terennüm ettirdiği gibi yol uzun ve ince; yapacak, öğrenecek ve geliştirmemiz gereken çok şey var.

Önümüzdeki dönemde de teknoloji geliştirmeye devam ederek ilerlememiz gerektiğini öngörüyoruz. "İyi bir teknoloji firması nasıl olmalı?" sorusunun cevabı konusunda zihnim bugün çok daha berrak. Diğer yandan da hala yeni şeyler öğreniyorum, düşüncelerimi geliştiriyorum, derinleştiriyorum ve bundan da büyük bir keyif alıyorum.

MSI Dergisi: Günümüze dönecek olursak... CTech'in ulaştığı nokta ile ilgili ciro, çalışan sayısı, AR-GE harcaması, üretim kapasitesi, ihracat gibi rakamsal bilgileri sizden alabilir miyiz?

Dr. Cüneyd FIRAT: CTech, bugün yaklaşık 270 kişilik bir firma. Faaliyetlerimizi, stratejik yönetim bakış açısıyla yürütüyoruz ve tüm adımlarımızı bilinçli bir şekilde atıyoruz.



CTech, Türksat 6A projesiyle uydulara yönelik üretim kabiliyetleri de kazandı.



CTech ekibi, Brüksel'de, NATO Karargahı'nda görülüyor.

Ekip ve altyapı büyüklüğü olarak baktığımızda, mevcut seviyede kalmamızın yeterli olduğunu değerlendiriyoruz. Diğer yandan iş hacmimizin artmasını hedefliyoruz. Bunu başarabilmemiz için güzel fırsatlar da önümüzde duruyor. Yıllık 30 ila 50 milyon dolar ciro yapacağımız; ihracatın cirodaki oranının yüzde 30 ila 40 arasında olacağı bir noktada olduğumuzu söyleyebilirim. Bunu da ağırlıklı olarak ürün satışıyla sürdürmeyi öngörüyoruz. Böylece karlılığımızı da sürdürülebilir noktada tutmak istiyoruz.

Sürdürülebilirliğin diğer ayakları olarak AR-GE, ÜR-GE ve iş geliştirme faaliyetlerini görüyoruz. Bunlarda da ayağımızı gazdan kesmeyeceğiz.

CTech Genel Müdürü Dr. Cüneyd Fırat'a, zaman ayırıp sorularımızı cevaplandığı ve verdiği bilgiler için okuyucularımız adına teşekkür ederiz. ♦