

# “Ticari zorlukların anahtarı güçlü küresel ilişkilerden geçiyor”

İsrail ile ilk ticari ilişkisini 2002 yılında katıldığı Cebit Fuarı'nda atan Etisan Proje, işbirliğinde başta bilgi teknolojileri olmak üzere, yüksek teknoloji ürünler ve medikal sektörlerine odaklandı.

**ETİSAN** Proje Bilgi ve Yazılım Teknolojileri Yönetim Kurulu Başkanı Mert Özgün, İsrail ile ilk kez Almanya'da 2002 yılında düzenlenen Cebit Fuarı'nda tanıştıklarını belirtti. Özgün, yıllarca süren ticari ilişkilerin temelini de bu fuarda atıldığını söyledi.

Fuarda, İsraililerin tak-çalıştır ürünlerden çok katma değerli kullanıma geçebilecek donanım ve yazılımlarının dikkatini çektiğini belirten Özgün, ilk girişimi sırasında babasının, İsrail ürünlerinin Türkiye'de satılmasının çok zor olacağına yönelik uyarıda bulunduğunu bildirdi.

Özgün, ürün çeşitliliği, kalite, ikili diyaloglar ve teknik desteğin ilişkilerinin gelişmesinde önemli bir avantaj sağladığını kaydetti.

İsrail ile işbirliğinde birçok sektörde kesiştiğini vurgulayan Özgün, bunun teknoloji transferinden yazılım ve donanıma kadar geniş bir yelpazeye uzandığını aktardı.

## “ODAK NOKTADA YÜKSEK TEKNOLOJİ VAR”

Bugüne kadar karşılıklı birçok markayı penetre ettikleri bilgisini veren Mert Özgün, “Hepsi ayrı tecrübelerdi ve genelde hep başarılı olduğumuzu söyleyebilirim” dedi.

Aynı coğrafyada yer alan Türkiye ve İsrail'in kesiştiği noktaların çok olmasının yanı sıra kültürel benzerlikleri de barındırdığını ifade eden Özgün, “Bu benzerlikler iki ticari bakış arasındaki en kısa mesafeyi ortaya koyuyor. Uzmanlar, 2010 sonrası doğumlu neslin çalışacağı meslek, sektör ve teknolojilerin yüzde 68'inin henüz keşfedilmediğini net bir şekilde ifade ediyorlar. Ulaşacağımız bir nokta yok, yanyana yürüyebileceğimiz çok uzun



**Mert ÖZGÜN**  
Etisan Proje Bilgi ve Yazılım  
Teknolojileri Yönetim Kurulu Başkanı

bir yol var. Genç nüfus, Ar-Ge gücü, yatırım hevesi, dinamizm ve teknoloji açığı birbirini tamamlayan parçalar” şeklinde konuştu.



Odak noktalarının başta bilgi teknolojileri olmak üzere, yüksek teknoloji ürünler ve medikal sektörleri olarak şekillendiğine değinen Mert Özgün, bunlar içinde ödeme sistemlerinin ağırlıklı olduğunu anlattı.

## “Diplomasiye büyük görev düşüyor”

İsraili iş ortaklarıyla bugüne kadar hep uyum içinde çalıştıklarını altını çizen Mert Özgün ilişkilerin Türk ve İsrail iş insanları arasındaki ticari işbirlikleriyle sınırlı olmadığını ve arkadaşlığa dönüştüğünü bildirdi. Özgün, ticari zorlukların üstesinden gelmenin anahtarının güçlü ilişkiler olduğunu aktardı. İki ülke arasındaki ilişkilerde diplomasiye çok büyük görevler düştüğünü ve başarıyı liyakate dayalı teknokrat siyasetin getireceğini ifade eden Mert Özgün, bu noktada iş insanlarına ve iş konseylerine de görevler düştüğünü belirtti.



“Strong global relationships are key to business challenges”

**Mert Özgün**

Chairman of Etisan Project Information and Software Technologies

Mert Özgün, Chairman of Etisan Project Information and Software Technologies, stated that they met Israel for the first time at Cebit Fair held in Germany in 2002, and that the foundation of commercial relations that lasted for years was laid in this fair.

Noting that Israeli hardware and software attracted more attention than plug and play products, Özgün said his father warned him about the difficulty of selling Israeli products in Turkey during his first attempt. Özgün noted that product variety, quality, bilateral dialogues and technical support provide an important advantage in the development of these relations.

### “The focus is on high technology”

Informing that they have mutually penetrated many brands until today, Mert Özgün said, “They were all separate experiences and I can say that we were generally successful.”

Underlining that Turkey and Israel have a lot in common, Özgün said, “These similarities reveal the ‘shortest distance between two commercial points of view.’ Experts clearly state that 68 percent of the professions, sectors and technologies that the generation born after 2010 will work have not yet been discovered. There is a very long way to walk side by side. Young population, R&D power, enthusiasm for investment, dynamism and technology hunger are the parts that complement each other.”

### “Diplomacy has a big task”

Underlining that they have always worked in harmony with their Israeli business partners, Mert Özgün stated that the relations are not limited to commercial cooperation between Turkish and Israeli business people, but turned into friendship. Özgün stated that the key to overcoming commercial difficulties is strong relationships.

Stating that diplomacy has a great role in bilateral relations and that success will be brought by technocratic politics based on merit, Mert Özgün underlined the unneglectable role of business people and business councils to be played in this respect.