

Altyapı tamam, şimdi işi büyütme zamanı

■ Uydu haberleşme ve uzak mesafe telefon hizmeti sunan **Bosphocom**, altyapıyı oluşturmakla geçirdiği 2006 yılının ardından, bu yapıyı optimum seviyede kullanmayı planlıyor.

Selin Kalman

Şirketlere uydu haberleşme hizmetleri sunan **Bosphocom**, 2006 yılını altyapısını, teknik ekipmanı ve insan kaynaklarını güçlendirerek geçirdi. Uydu haberleşme hizmetlerinin yanı sıra, geçtiğimiz yıl aldığı C tipi lisans ile uzak mesafe telefon hizmeti de sunmaya başlayan şirket, 2007'yi her iki alanda da atılım yapacağı bir yıl olarak konumlandırmış durumda. **Bosphocom**, 2005 yılında uydu iletişim sektöründe faaliyet gösteren Almanya merkezli NDSatcom ile kurduğu ortaklık çerçevesinde şirketin servis sağlayıcı kimliğini kullanarak pazardaki etkinliğini de artırmayı amaçlıyor. **Bosphocom** Genel Müdürü Kerem Resuloğlu, Telekomünikasyon Kurumu'ndan, uydu haberleşme ve uzak mesafe telefon hizmetleri için iki adet lisans aldıklarını ve bu çerçevede hizmetlerini sürdürdüklerini söyledi. 2004 yılında kurulan şirketin, bir yıl sonra NDSatcom ile yaptığı ortaklık çerçevesinde faaliyetlerini hızlandırdığını aktaran Kerem Resuloğlu, C tipi lisansın şirkete yeni bir boyut kazandırdığını vurguladı. C tipi lisansı 2006 yılı içinde aldıkları için UMTH'nin şirket cirosunda yüzde 30 dolayında bir paya sahip olduğunu söyleyen Resuloğlu, bu rakamı 2007 yılı içindeki faaliyetleriyle artıracaklarını ifade etti. Resuloğlu şöyle devam etti: "2006 ticari olarak iyi bir yıl oldu. 2.5 milyon dolarlık bir ciro elde ettik. UMTH'nin payı 12 aylık süre düşünüldüğünde yok denecek kadar azdı. 2006'nın büyük bölümü iddialı olduğumuz altyapıyı oluşturmakla geçti. 2007'de beklentimiz ticari olarak bu ciroyu yukarı çekmek. UMTH'teki faaliyetlerimizi fazlasıyla gerçekleştirecek bir potansiyel olduğunu düşünüyoruz. Geçtiğimiz yılı altyapımızı hem teknik ekipman, hem know-how hem de insan kaynakları anlamında oluşturduk. 2007'yi de bu yapıyı optimum seviyede kullanmaya başlayacağımız bir yıl olarak planladık."

Ucuz fiyat politikası yok

UMTH sektörünün Türk Telekom'un açıkladığı yeni tarifeler sonrasında daha zor günler yaşayacağı yönündeki görüşlere katılmadığını belirten Resuloğlu, bu tarifelerin Mart'tan itibaren geçerli olacağını ve bu süreci yaşamadan olumsuz değerlendirmeler yapılmamasını gerektiğini savundu. "Tüm dünyada telekom hizmetlerinin serbestleşmesinden sonra

ortaya çıkan bir görüntü var. Bizler gibi alternatif telekom operatörlerinin gerek birbirleriyle, gerekse daha önce devlet elinde olan lokal telekom şirketleriyle kaliteden ziyade fiyat yönünde bir rekabete girmeleri. **Bosphocom** olarak bunun dışında kalmak istiyoruz. Kalitemizi

yükselttik, belirli bir düzeyde tutuyoruz. En ucuz fiyatı vereceğiz gibi iddiamız yok, en kaliteli görüşmeyi sağlayacağız" diyen Resuloğlu, UMTH lisansı almış şirketlerin TT'nin yıllar boyu büyük yatırımlarla kurduğu, her eve kadar giden kablunun benzeri bir ağı kısa sürede kurmasının mümkün olmadığını söyledi. **Bosphocom** olarak ortakları NDSatcom'un ürettiği cihazları kullandıklarına vurgu yapan Kerem Resuloğlu, bunun da beraberinde kalite ve hizmet sürekliliği getirdiğini sözlerine ekledi.

selink@interpromedya.com.tr



Bosphocom Genel Müdürü Kerem Resuloğlu, NDSatcom ile yaptıkları ortaklık çerçevesinde faaliyetlerini hızlandırdıklarını söyledi.