

Rack kabinet sektöründe 30 yıllık deneyimi, 108 ülkeye uzanan ihracat ağı ve sürdürülebilirlik odaklı yaklaşımıyla Lande, Türk mühendisliğinin güçlü temsilcisi...



Bazı markalar yalnızca ürün üretir; bazıları ise bir sektörün standardını belirler. Lande'nin hikâyesi, tam da bu ikinci tanımın içine yerleşiyor: deneyimle olgunlaşan, mühendislikle derinleşen ve dünya pazarına açıldıkça daha da güçlenen bir yolculuk

Hazırlayan: Pınar Kabil | Kurumsal İletişim

Eskişehir'den doğup onlarca ülkeye yayılan bu yapı, bugün veri merkezi, ağ, güvenlik, telekom ve akıllı şehirler projelerinde sadece bir tedarikçi değil; tasarımcı, üretici ve çözüm ortağı olarak konumlanıyor. Erkan İslamoğlu ile yaptığımız bu söyleşide, bir markanın nasıl tecrübeyle inşa edildiğini ve vizyonla büyütüldüğünü konuşuyoruz.



Erkan İSLAMOĞLU | Lande Satış ve Teknik Direktör

BÖLÜM 1 - Açılış ve "Deneyimden Doğan Marka"

1. "Erkan Bey, Lande'yi bir cümleyle anlatmanız gerekse, ne dersiniz?"

"Lande, 30 yılın deneyimiyle, dünyanın kritik verilerini koruyan, sürdürülebilir ve yenilikçi vizyonuylar,VERİ MERKEZİ, AĞ, GÜVENLİK VE KAMERA SİSTEMLERİ, AKILLI ŞEHİRLER ve TELEKOM ALTYAPILARI projelerine yönelik seri veya özel üretim çözümler sunan, 19" rack kabinetler ve muhafazalar alanında global bir tasarımcı, üretici ve tedarikçidir.



2. "Lande aslında sıfırdan bir başlangıç değil; uzun yılların deneyiminin ikinci perdesi. Bu hikâye sizin için nerede başlıyor?"

"Bu hikaye, benim için 1990'ların sonunda genç bir makine mühendisi olarak Estap'a ilk adımımı attığım gün başladı. Rack kabinet sektörünü hiç bilmezdim, ama öğrenmeye çok aç, meraklı ve tutkulu bir mühendistim. O ilk yıllar, bana sadece teknik bilgi değil, müşterinin ne istediğini, üretimin nasıl çalıştığını, kalitenin ne demek olduğunu öğretti. 10 yılda Estap'ı küçük bir atölyeden Türkiye'nin lider kabinet üreticisine dönüştürmenin bir parçası olmak, inanılmaz bir okul gibiydi."

3. "İlk kurduğunuz şirkete ve onu global bir oyuncuya dönüştürme sürecine kısaca dönersek; o yolculuk size ne öğretti?"

"Estap yolculuğu bana üç şey öğretti: Birincisi, mühendislik mükemmeliyeti olmadan hiçbir ürün piyasada ayakta kalamaz. İkincisi, ekip ruhu ve bilgi paylaşımı başarının temelidir. Üçüncüsü ise, yerel pazarda lider olmak yetmez, global standartlarda düşünmek ve üretmek gerekir. Legrand gibi dev bir şirketin Estap'ı satın alması, yaptığımız işin değerini gösteriyordu ama aynı zamanda bize 'kendi markamızla daha büyük işler yapabiliriz' düşüncesini de aşıladı."

4. "O birinci hikâyenin sonunda, 'tamam, şimdi yeni sayfa açıyoruz ve Lande'yi kuruyoruz' dediğiniz an nasıldı?"

"2012'de Legrand'daki zorunlu çalışma sürem dolduğunda, içimde hem heyecan hem korku vardı. Celalettin Bey, Reyhan Hanım, Yalçın Bey ve ben, yıllardır birlikte çalıştığımız, birbirimizi körü körüne güvendiğimiz bir ekiptik. 'Biz bu işi başardık, bir kere daha başarabiliriz' dedik. Ama bu sefer sadece iş değildi; kendi markamızı, kendi değerlerimizi, kendi vizyonumuzu inşa ediyorduk. İlk günün sabahı fabrikaya gittiğimde, boş alanın ortasında durmuş, 'burası bir gün dünyanın en kaliteli kabinetlerini üretecek' diye düşünmüştüm. Korkutucu ama bir o kadar da güçlendirici bir duyguydu."

BÖLÜM 2 - Kuruluş ve İlk Yıllar (2012-2015)

5. "2012'de Lande'yi kurmaya karar verdiğinizde, kafanızda nasıl bir şirket vardı? Birkaç kelimeyle tarif eder misiniz?"

"Yenilikçi, sürdürülebilir, dünya standartlarında ama Türk mühendisliğinin gücünü kanıtlayan bir şirket. Sadece satış yapmak değil, müşterilerimizle uzun vadeli partnerlikler kurmak, onların ihtiyaçlarına özel çözümler üretmek istiyorduk. Kaliteyi asla taviz vermeden, rekabetçi fiyatlarla, hızlı teslimatla fark yaratacaktık."



6. "Eskişehir'de, bu tesisi kurarken en çok neyi dert ettiniz, en çok neyi hayal ettiniz?"

"En çok kalifiye eleman bulmayı, makine yatırımlarını doğru yapmayı dert ettik. Her kuruş önemliydi. En çok hayal ettiğim şey ise, bu tesisten çıkan kabinlerin Dubai'de, Almanya'da, Suudi Arabistan'da veri merkezlerinde kullanılmasıydı. 'Burada ürettiğimiz bir kabinet, dünyanın öbür ucunda milyonlarca insanın verisini koruyacak' düşüncesi beni hep motive etti."

7. "İlk ürünler... İlk kabinler... O zaman 'biz farklı bir şey yapıyoruz' dediğiniz neydi?"

*"İlk ürünlerimizde tasarım esnekliği ve fonksiyonellik çok önemliydi. Standart kabinet değil, müşterinin ihtiyacına göre özelleştirilebilen, kolay monte edilebilen, dayanıklılık testlerinden geçmiş ürünler sunuyorduk. Rakiplerimiz 4-6 hafta teslimat yapıyorken, **biz adetten bağımsız (günlük üretim kapasitesi : 2000 +) 2-3 haftada özel proje kabinleri dahi üretebiliyorduk. Ayrıca ilk günden itibaren çevre duyarlılığı ve geri dönüşüm oranımız %90'ın üzerindeydi. Bu, 2012 için çok iddialı bir yaklaşımdı.**"*

8. "O yıllarda yaşadığınız ve 'biz bu işi başaracağız' dediğiniz bir anı anlatır mısınız?"

"İlk büyük ihracat siparişimizi aldığımızda, Almanya'dan gelen müşteri temsilcisi fabrikamızı teftiş ediyordu. Her detayı inceledi, testlere bizzat katıldı. Sonunda 'sizin kalite anlayışınız Avrupa standartlarının üzerinde' dedi ve 500 adetlik siparişi onayladı. O an, ekiple bakıştık ve kalp atışlarımızı duyduğumu fabrika hatırlıyorum. 'Dünya bizi ciddiye alıyor' dedim. O gün, Lande'nin global bir marka olacağına gönülden inandım."

BÖLÜM 3 - "Üreten ve Tasarlayan Güç"

9. "Bugün Lande'yi 'sadece kabin üreten bir firma' olmaktan ayıran şey sizce nedir?"

"Bizi ayıran şey, end-to-end mühendislik çözümü sunabilmemiz. Sadece kabin değil, PDU, izlenebilir güç yönetimi, soğuk-sıcak koridor uygulamaları, çevresel izleme sistemleri, tüm ekosistemi tasarlayıp hayata geçirebiliyoruz. AR-GE merkezimizde yapay zeka destekli soğutma sistemleri geliştiriyoruz.

Ayrıca global vizyonumuz çerçevesinde müşterilerimize 7/24 Türkçe, İngilizce haricinde kendi yerel dilleri ile 11 dilde Teknik ve satış desteği, proje özelinde özel mühendislik hizmeti sunuyoruz. Bu, basit bir üretici anlayışının çok ötesinde." Nelson Mandela'nın yıllar önce söylediği şu söz, bizim yaklaşımımızı çok iyi özetliyor: 'Eğer bir adama anladığı bir dilde konuşursanız, bu onun zihnine gider. Eğer onun kendi dilinde konuşursanız, bu onun yüreğine gider.'"

10. "Sık sık 'sadece üreten değil, tasarlayan bir güç' diyorsunuz. Tasarım derken neyi kastediyorsunuz?"

"Tasarım derken, müşterinin problemini anlamak, ona özel çözüm geliştirmek kastediyorum. Örneğin deprem kuşağında bir veri merkezi kuruyorsanız, Zone 4 sismik sertifikamız devreye girer. Çöl ikliminde outdoor kullanım gerekiyorsa, IP66 koruma sınıfında terzi işi kabinet tasarlıyoruz. Enerji verimliliği öncelikse, ECO-Qube projemizdeki yapay zeka destekli soğutma sistemini öneriyoruz. Her proje kendine özgü, biz de ona göre tasarlıyoruz."



11. "Bu tesiste üretimden Ar-Ge'ye kadar olan süreci düşündüğünüzde, en gurur duyduğunuz teknik adım veya yatırım hangisi?"

"ECO-Qube projesi kesinlikle en gurur duyduğum çalışma. AB Horizon 2020 programında Türkiye'den koordine edilen ilk çok ortaklı proje bu. Yapay zeka ile veri merkezlerindeki enerji tüketiminin %40'ını oluşturan soğutma maliyetlerini düşürüyoruz."

Ayrıca Zone 4 sismik testlerimiz, 1940 El Centro California depreminin şartlarını simüle ediyor. 8.5 şiddetinde depremde bile veri güvenliğini sağlayabiliyoruz. Bu teknolojik yetkinlik, sektörde eşi benzeri olmayan bir standart."

12. "Risk aldığınız ama sonunda 'iyi ki yapmışız' dediğiniz bir ürün geliştirme hikâyeniz var mı?"

"T.R.O.Y.A. serisi yeni nesil veri merkezi kabinetlerimiz, Dijital Ürün Pasaportu (DPP) ile lansmanını yaptık. Avrupa'da henüz zorunlu olmadan, ürünün tüm yaşam döngüsünü şeffaf şekilde raporlamak büyük bir maliyet ve zaman yatırımdı. 'Erken davranıyoruz, belki gereği olmaz' diyen oldu. Ama bugün müşterilerimiz sürdürülebilirlik raporlarında DPP'yi referans gösteriyor, bizi tercih nedeni olarak belirtiyorlar. Bu öngörü, bize büyük avantaj sağladı."



13. "Genç mühendis ekibe sürekli yenilik aşlamak için nasıl bir liderlik tarzı benimsediniz?"

"Bilgiyi paylaşan, soruyu seven, hata yapmayı öğrenme fırsatı olarak gören bir liderlik. Genç mühendislerle 'şunu yapın' demiyorum, 'bu problemi nasıl çözersiniz?' diye soruyorum. AR-GE toplantılarında hiyerarşi yok, herkes fikrini özgürce söyleyebiliyor. Ayrıca yurt dışı fuar ve teknik eğitimlere mutlaka genç ekibi götürüyoruz. Dünyayı görmeleri, global standartları tanımaları gerekiyor. Ben ekibimin ağabeyisiyim, öğretmeniyim ve en büyük destekçisiyim."

BÖLÜM 4 - İhracat ve Global Marka Yolculuğu

14. "Lande'yi sadece yerel bir üretici olmaktan çıkarıp global bir oyuncu yapma hedefini ilk ne zaman koydunuz?"

"Bu hedefi aslında daha şirketi kurarken, yani ilk günden itibaren koyduk. 2012'de yola çıkarken vizyonumuz hiçbir zaman 'Türkiye'nin en büyüğü olmak' değildi; amacımız, 'dünyanın en kaliteli markalarından biri olmak'tı. Bu nedenle daha ilk yatırımlarımızı planlarken, ürünlerimizi sadece iç pazara değil Avrupa, Amerika ve Orta Doğu gibi regülasyonları yoğun pazarlara uygun hale getirecek altyapıyı kurguladık. Aynı dönemde CE, UL, ISO gibi uluslararası sertifikasyon süreçlerine girip bu belgeleri aldık. Çünkü bizim için asıl konu, kabini üretmekten çok, o kabinin dünyanın neresine giderse gitsin aynı performans, aynı güvenlik seviyesi ve aynı kalite algısını yaratmasıydı. Kısacası, Lande'yi kurarken hedefimiz bir ihracatçı olmaktan öte, global ölçekte güven veren bir mühendislik markası inşa etmekte."

15. "İlk ihracat yaptığınız ülkeyi ve o siparişi aldığınız günü hatırlıyor musunuz? Neler hissettiniz?"

"Almanya'ya yaptığımız ilk sevkiyatı asla unutmam. 2013 yılıydı, 300 adetlik bir kabinet siparişi idi. Kamyonların fabrikadan çıkışını izlerken, içimde inanılmaz bir gurur ve sorumluluk hissettim. 'Bu kabinetler Berlin'de bir veri merkezine gidecek, orada binlerce sunucuyu koruyacak' diye düşündüm. Ekiple o gün özel bir kutlama yaptık, ama aynı zamanda 'bu sadece başlangıç, daha çok yol var' dedik."

16. "Farklı ülkelerde, farklı ihtiyaçlara göre ürünleri adapte ederken sizi en çok zorlayan ne oldu?"

"En çok zorlandığımız konular, sertifikasyon süreçleri ve yerel regülasyonlar. Her ülkenin kendine özgü elektrik standartları, yangın güvenliği kuralları ve deprem yönetmelikleri var. Örneğin Orta Doğu'da 50°C'nin üzerindeki sıcaklıklarda çalışabilen outdoor kabinetler talep edilirken, Avrupa'da enerji verimliliği ve karbon ayak izi ön plana çıkıyor. Bu nedenle her pazar için ayrı testler yapmak ve belgelendirme süreçlerini yönetmek hem zaman hem de maliyet açısından oldukça zorlayıcı. Ama aslında bizi gerçekten 'global' yapan da tam olarak bu yaklaşım."

17. "Bugün 'pazarda oyun kurucu bir kabinet markasıyız' dediğinizde, bunu somut olarak hangi örneklerle anlatırsınız?"

"108 ülkeye ihracat, Türkiye'nin ilk 100 ihracatçısı arasında olmak, Akbank, Türk Telekom, HAVELSAN, BTK, Borsa İstanbul gibi kritik kurumlarda referanslarımız. Almanya'daki Bochum Üniversitesi, Malta Mita Onkoloji Hastanesi, Suudi Arabistan Medine Havalimanı, Bakü Haydar Aliyev Havalimanı... Dünyanın dört bir yanında Lande kabinetleri kritik veriyi koruyor. Ayrıca EcoVadis sürdürülebilirlik rozetimiz, EU Code of Conduct Data Centres üyeliğimiz, global standartlarda olduğumuzu kanıtlıyor."



18. "Türkiye'nin en çok ihracat yapan kabinet üreticisi olmak sizin için ne ifade ediyor?"

"Bir yandan gurur, bir yandan sorumluluk. Türk mühendisliğinin, Türk üretiminin dünyada saygı gördüğünü göstermek, beni her zaman motive eder. Ama aynı zamanda bu başarıyı korumak, sürekli yenilik yapmak, kaliteyi asla düşürmemek zorundayız. Her sevkiyat, Türkiye'nin adını taşıyor. Bunu asla unutmuyoruz."



BÖLÜM 5 - Değerler, Kültür ve Sürdürülebilirlik

19. "Lande'nin içinde yaşayan kültürü üç kelimeyle özetlemeniz gerekse, ne dersiniz?"

"Titizlik, ekip ruhu, yenilikçilik. Lande'de hiçbir süreç 'nasıl olsa olur' yaklaşımıyla yönetilmez; günde 2.000 adet kabin üretim kapasitesine sahip, 80.000 m²'lik tesisimizde üretilen her kabin, 1.000 saatlik korozyon dayanım testlerinden geçirilerek doğrulanır. Titizlik, tasarımdan üretime ve sevkiyata kadar tüm süreçlerde ölçülebilir kalite standartlarıyla kendini gösterir. Ekip ruhu bizim için hiyerarşiden bağımsız, yüksek iş birliği ve karşılıklı öğrenme kültürü demektir; herkes aynı anda hem öğretene hem öğrenen rolünü üstlenir. Yenilikçilik ise organizasyonumuzun ayrılmaz bir parçasıdır; teknolojik yatırımlarımızı ve ürün geliştirme faaliyetlerimizi, 'durgunluğun gerileme olduğu' bilinciyle sürekli ileriye taşıyoruz."

20. "Bu şirkette ilk günden bugüne hiç değişmeyen tek şey nedir?"

"Kaliteye olan takıntımız. 2012'de ilk kabineyi üretirken nasıl her detaya dikkat ettiysek, bugün günde 2000 adet üretirken de aynı titizlikle çalışıyoruz. Müşteri memnuniyeti, dürüstlük, sözümüzü tutmak... Bunlar asla değişmedi, asla değişmeyecek."

21. "Sürdürülebilirlik ve etik değerler sizin için sadece bir sertifika değil. Bunu Lande'de günlük hayata nasıl dönüştürüyorsunuz?"

"Sürdürülebilirlik bizim için bir pazarlama aracı değil, varoluş şekli. Ürünlerimizin %90'ı geri dönüştürülebilir metal. Intermodal taşımacılıkla (kamyon, tren, gemi kombine kullanımı) 2024'te 32 ton CO2e tasarruf sağladık. ISO 14064-14067 karbon ayak izi raporlarımızı şeffaf şekilde paylaşıyoruz. CBAM (Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizması) hazırlığımızı 2026'dan önce tamamladık. Çalışanlarımıza çevre bilinci eğitimleri veriyoruz. Sürdürülebilirlik, toplantı odasında değil, üretim hattında, sevkiyat sürecinde, tedarik zincirinde yaşanıyor."



Bir Sanayi Şirketinin Gözünden Geleceği İnşa Etmek

Sürdürülebilirlik, bizim için yalnızca bir kavram değil; tüm üretim anlayışımıza yön veren temel bir sorumluluktur.

Metal sektöründe, uluslararası standartları doğrultusunda gerçekleştirilen değerlendirme sonucunda, dünyanın en güvenilir bağımsız sürdürülebilirlik değerlendirme platformu EcoVadis tarafından "Sürdürülebilirlik Taahhüt Rozeti" almaya hak kazandık.

COMMITTED
ecovadis
Sustainability Rating
MAR 2026

22. "EcoVadis gibi deęerlendirmelerle birlikte, şirket içinde neler deęiřti, neler daha görünür oldu?"

"EcoVadis Sürdürülebilirlik Taahhüt Rozeti'ni almak üzere yaklaşık 18 ay süren kapsamlı bir iyileştirme programı yürüttük. Bu süreçte yalnızca bir belge edinmekle kalmadık, kurumsal süreçlerimizin tamamını sürdürülebilirlik perspektifinden yeniden ele aldık.

*Tedarikçilerimize yönelik gerçekleştirdiğimiz eğitimlerle, etik ilkelere ve uluslararası standartlara uyum seviyelerini yükseltmelerine öncülük ettik; böylece tedarik zincirimizin tüm halkalarında sürdürülebilirlik odaklı bir iş yapış kültürü tesis ettik. Atık yönetimi uygulamalarımızı dijital sistemlere taşıyarak izlenebilirliği ve raporlanabilirliği artırdık, çalışan sağlığı ve güvenliği eğitimlerimizi sistematik ve sürekli hale getirdik. En kritik çıktılardan biri ise, organizasyonun her kademesinde — **beyaz yakalı, mavi yakalı veya metal yakalı fark etmeksizin — tüm çalışanlarımızda "ben de bu sürecin aktif bir parçasıyım"** bilincinin oluşması ve sürdürülebilirlik gündeminin şirket içinde görünür, sahiplenilen bir ortak hedef haline gelmesi oldu."*

23. "Genç bir çalışan veya mühendis Lande'ye katıldığında, ondan neyi mutlaka hissetmesini istersiniz?"

'Lande'ye adım atan genç bir mühendisin, burayı sadece bir iş yeri olarak değil, aynı zamanda güçlü bir okul ve güven veren bir aile olarak hissetmesini isterim. Burada bilgi saklanan değil paylaşılan bir değerdir; hata yapmak cezalandırılan değil, öğrenmenin doğal bir parçası olarak görülür ve başarılar bireysel değil ekip halinde kutlanır.

Ayrıca, 'ben burada gerçekten dünyayı dönüştüren bir işin parçasıyım' duygusunu içtenlikle taşımasını beklerim. Çünkü bu bir klişe değil; bizim ürettiğimiz kabinetler, hastanelerdeki hasta kayıtlarını, bankaların kritik para transferlerini, üniversitelerin bilimsel araştırma verilerini ve daha pek çok hayati bilginin güvenle saklanmasını sağlıyor. Yani ürettiğimiz her kabinet, görünmeyen ama hayatı kesintisiz kılan dijital omurganın bir parçası ve Lande'de çalışmak, bu omurgayı tasarlayan ekibin içinde yer almak demek."

BÖLÜM 6 - Kişisel Yolculuk

24. "Bu uzun yolculuk, sizin kişisel hayatınızda neleri değiştirdi? Aileniz, zamanınız, öncelikleriniz..."

"2 çocuk babasıyım ve eşime çok şey borçluyum. İlk yıllarda hafta sonları bile fabrikadaydım, gece yarısı müşteri maillerine cevap veriyordum. Ailem çok fedakarlık yaptı. Zamanla dengeyi bulmayı öğrendim ama önceliklerim değişmedi; aile, sağlık ve iş. Artık sabah çocuklarımla kahvaltı etmeyi, akşam onların gününü dinlemeyi asla kaçırmamaya çalışıyorum. Bu yolculuk bana zaman yönetimini, ekip yetkilendirmesini de öğretti. Her şeyi tek başıma yapmak zorunda olmadığımı anladım."



25. "Gerçekten 'bu iş burada bitebilir' dediğiniz bir an oldu mu? Olduysa, o anı bizimle paylaşır mısınız?"

"2015-2016 yıllarında küresel ekonomik kriz ve kur dalgalanmaları çok zorlamıştı. Hammaddede fiyatları tavan yaptı, bazı müşteriler siparişleri iptal etti. Nakit akışı çok daraldı. Bir gece eşimle oturmuş konuşuyorduk, 'belki bu kadar riskli bir işe girmemeliymiştik' diye düşünüyordum. Ama sabah fabrikaya gittiğimde, ekibin yüzüne baktım. O gençlerin gözlerindeki umut ve inanç, beni ayağa kaldırdı. 'Hayır, onları yarı yolda bırakamam, bu gemi batmayacak' dedim. Maliyetleri düşürdük, yeni pazarlara açıldık, ürün çeşitliliğimizi artırdık. 6 ay sonra krizi atlatmıştık. O dönem bana, dayanıklılığın ve ekip gücünün önemini öğretti."

26. "Bu yazıyı okuyan genç birine, girişimcilik ve mühendislik hakkında tek cümlelik bir mesaj bıraksanız, ne dersiniz?"

"Girişimcilik, korkmamak değil, korkuya rağmen yürümektir; mühendislik ise, o yolda attığınız her adımı titizlikle hesaplama sanatıdır."

BÖLÜM 7 - Bugün ve Gelecek (Vizyon, 2030)

27. "2026 itibarıyla, 'Bugün Lande tam olarak şudur' dediğiniz tek bir cümle var mı?"

"Bugün Lande, 108 ülkede güvenilen, sürdürülebilirlik ve inovasyonu DNA'sına işlemiş, Türk mühendisliğinin dünyaya açılan kapısıdır."

28. "Önümüzdeki 5-10 yılda, veri merkezi, bulut, 5G, edge gibi alanlarda Lande kendisini nerede konumlandırıyor?"

"Edge computing ve 5G altyapısı, veri merkezlerinin merkezileşmeden dağılmasını gerektiriyor. Lande, bu dağıtık mimariyle için compact, modüler, enerji verimli, akıllı izleme sistemlerine sahip micro data center çözümleri geliştiriyor. Yapay zeka destekli soğutma, predictive maintenance (öngörücü bakım), IoT entegrasyonu önceliklerimiz. 2030'da hedefimiz, dünyanın her kritik edge konumunda Lande kabinleri görmek."

29. "2030'a geldiğimizde Lande'nin nasıl bir global oyuncu olmasını hayal ediyorsunuz?"

"2030 vizyonumuz, dünyanın kritik veri altyapısının fiziksel güvenliğinde standartları tanımlayan küresel bir referans marka olmak. Dünyanın veri merkezlerinin fiziksel yükünün Lande kabinetleri içinde güvenle taşınması hedefleniyor. Avrupa, Amerika, Asya'da yerel üretim tesislerimiz, yerel mühendislik ekiplerimiz olacak. Sadece ürün satan değil, veri merkezi ekosistemine danışmanlık ve çözüm tasarlayan bir teknoloji şirketi haline geleceğiz."



30. "Bugün Lande'ye katılan genç bir mühendise tek bir öğüt verebilsem, şunu söylerdim... cümlemenizi tamamlar mısınız?"

"Merak et, öğren, paylaş ve asla 'yeterince iyi' deme. Mükemmellik bir hedef değil, bir yolculuktur."

31. "Son olarak, bu röportalı okuyan herkese Lande adına söylemek istediğiniz tek bir cümle var mı?"

"Lande, sadece bir marka değil, Türk mühendisliğinin dünyaya söylediği 'biz de varız, biz de en iyisini yapabiliriz' sözüdür. Geleceğin güvenli verisi için bugün doğru tercihi yapın:



Güvenin mükemmellikle buluştuğu yer...

Verdiğiniz Samimi yanıtlar için çok teşekkür ederiz Erkan Bey. Siz ve sizin gibi değerli mühendisler var oldukça, gençlerimiz hiç korkmasın, merak etsin üretsinsin...

İyiki varsınız...

Kalema alan:
Pınar Kabil
Kurumsal İletişim