gelHemen
AppStore ve GooglePlay'de
App Store
Google Play

HCS
HES Cabling Systems
Connecting Networks™
Türkiye'nin Lider Bakır / Fiber Optik Network Kablo ve Aksesuarları Üreticisi
www.hescs.com

BThaber
1995'ten beri
HAFTALIK BİLİŞİM TEKNOLOJİLERİ VE EKONOMİSİ GAZETESİ www.bthaber.com.tr
SAYI 1309
7 - 13 Haziran 2021

www.bthabersirketleri.com

Sayfa 7



5G'yi hakkıyla kullanmak için fiber yatırımlarımızı hızlıca yapmalıyız

İletişim için öncelikle doğru yapısal kablolama gerektiğinin altını çizen EFB Elektronik Genel Müdürü Tuğrul Akarsu, "er şeye doğru kablolama ile başlamak gerekiyor" dedi.

Sayfa 10



NTT Data Solutions'un bölgeye açılan kapısı Türkiye

Türkiye üzerinden dünyadaki pek çok dijital dönüşüm projesini hayata geçiren NTT Data Solutions, Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarında da ülkemizi merkez olarak seçti.



Sayfa 3

100 bin kişi, aranılan uzmanlık alanlarında eğitilecek

TÜSİAD'ın, Türkiye'nin sahip olduğu yetkinlik potansiyelini ortaya çıkarmak ve ekonomik büyümede kilit rol oynayan dijital dönüşümü desteklemek için başlattığı İşim Gücüm Geleceğim projesi tanıtıldı. Genç profesyonellerin başta yapay zeka ve veri analitiği olmak üzere, geleceğin teknoloji alanlarına dair ücretsiz eğitim alabilecekleri İşim Gücüm Geleceğim'in ilk yılında 10 bin kişinin eğitim alması planlanıyor. Nihai hedef; dört yılda 100 bin kişi.

Çevik İşletmeler İçin
Hızlı Ölçeklenebilir Bulut, Fiziksel,
Hibrit Çözümler; Yönetilen Hizmetler...
Premier DC
Veri Merkezi
PCI DSS
www.premierdc.com.tr
vmware | openstack | onapp



BThaber Angels
NİTELİKLİ YATIRIM FIRSATI YARATAN KAPSAMLI ORTAKLIK
Girişimci olun
www.BThaberAngels.com

VESTEL

Dijital Ekran Çözümleri

Proje Ortağım

EĞİTİMDE AKILLI TEKNOLOJİLER VESTEL'DEN

Akıllı Tahta Teknolojisi; Yüksek Görüntü Kalitesi, Uzaktan Erişim Sistemi, Yansımaz Mat Cam ve Çoklu Dokunma Desteği ile Üst Düzey İnteraktif Eğitim İmkanı Sunar





info@vestelprojeortagim.com.tr 0850 577 8876 /vestelprojeortagim

ZORLU | vestelprojeortagim.com.tr

VESTEL

100 bin kişi, aranılan uzmanlık alanlarında eğitilecek

TÜSİAD'ın, Türkiye'nin sahip olduğu yetkinlik potansiyelini ortaya çıkarmak ve ekonomik büyümede kilit rol oynayan dijital dönüşümü desteklemek için başlattığı İşim Gücüm Geleceğim projesi tanıtıldı. İş dünyasının, dijital teknolojiler alanında nitelikli insan kaynağına erişim ihtiyacından doğan proje, bilişim sektörünün önemli firmalarının katkılarıyla hayata geçiriliyor. Genç profesyonellerin www.isimgucumgelecegim.org web sitesinden başvurarak başta yapay zeka ve veri analitiği olmak üzere, geleceğin teknoloji alanlarına dair ücretsiz eğitim alabilecekleri İşim Gücüm Geleceğim'in ilk yılında on bin kişinin eğitim alması planlanıyor. Nihai hedef; dört yılda 100 bin kişi. Dijital dönüşümü önemli gündem maddelerinin arasına alan, ekonomik büyümeye etkisini ve uluslararası alanda rekabet edebilme gücüne katkısını her fırsatta vurgulayan TÜSİAD, dönüşüm süreciyle birlikte ihtiyaç duyulan nitelikli insan kaynağının oluşturulması için de önemli bir adım attı. TÜSİAD'ın üyeleri arasında yapmış olduğu anket çalışmasının ortaya çıkardığı insan kaynağı ihtiyacını temel alan İşim Gücüm Geleceğim platformu, genç profesyonellerin ilgi duydukları alanlardaki çevrimiçi eğitimlerden ücretsiz olarak faydalanmalarına olanak sağlıyor. Platformda "Veri Bilimi, Yazılım Geliştirme, Veri Analizi ve Görselleştirme, Bulut Çözümleri, Mobil Uygulama Geliştirme, Yapay Zekâ, Siber Güvenlik" olmak üzere yedi eğitim programı bulunuyor.



Dijital teknolojiler alanında nitelikli iş gücü arttırılacak

Dijital fırsatlardan faydalanarak güçlü bir büyüme sağlamak isteyen kurumların bilgi ve iletişim teknolojileri alanında eğitim almış, nitelikli iş gücüne ihtiyacı var. İşim Gücüm Geleceğim platformundaki eğitimleri tamamlayıp sertifikasını alacak kişiler yeni nesil teknolojileri gündemine alan ve yetkin insan kaynağına erişmek isteyen kurumların ihtiyacına cevap verebilecek. TÜSİAD Başkanı Simone Kaslowski; teknolojinin hızlı gelişimi ve değişen iş modelleri nedeniyle, yeni nesil dijital beceri ve yetkinliklerle donatılmış insan kaynağı ihtiyacının istihdam politikaları açısından öncelikle değerlendirilmesi gerektiğinin altını çizdi. Kaslowski sözlerine şöyle devam etti:

"Gerek dijital dönüşümün getirdiği paradigma değişimi gerekse şu an içinde bulunduğumuz Covid-19 süreci dijital dönüşüme salt teknoloji perspektifinden değil, iş yapış biçimlerinin, işlerin ve istihdamın dönüşümü perspektifinden de bakmamız gerekliliğini pekiştirmiştir. TÜSİAD olarak istihdamın yeniden nasıl şekilleneceğini anlamak için iki konuya odaklanılması gerektiğine inanıyoruz. İlki mevcut çalışanların bu dönüşüme uyumu, diğeri ise yeni jenerasyonun bu dönemin gerektirdiği, ihtiyaç duyduğu yetkinliklerle donatılmış olarak iş hayatına atılmasıdır. Yaptığımız rapor çalışmaları ve farkındalık etkinliklerinde gerek mevcut işgücünün gerekse yeni jenerasyonun dönüşümünün öneminin altını çiziyoruz.

İşim Gücüm Geleceğim Projesi ile ülkemizde teknoloji üretim ve kullanma yetkinliğinin artırılması vizyonuna paralel olarak işgücünün bu dönüşüme ayak uydurması konusunda katkı sağlamayı amaçlıyoruz. Geleceğin iş ortamına ve dijital çağın mesleklerine hazırlıklı olma amacıyla öğrenciler ve genç profesyoneller için bir online eğitim platformunu hayata geçiriyoruz. Bu platformun, iş dünyasının ihtiyaç duyduğu dijital becerilerle donatılmış nitelikli insan kaynağını artırmasını ve bu kaynağın istihdam olanaklarıyla buluşmasına yardımcı olmasını hedefliyoruz.

TÜSİAD Yönetim Kurulu Üyesi ve Dijital Yuvarlak Masa Başkanı Serkan Sevim ise Türkiye'nin dinamik nüfusunun birçok alanda olduğu gibi teknoloji ve inovasyon alanında da önemli bir potansiyel oluşturduğuna dikkat çekti. Sevim ayrıca; "Dünya ekonomilerinin kökten dönüşüm sürecine tanıklık ediyoruz. Geleneksel ekonomilerin yerlerini dijital ekonomilere bıraktığı günümüzde pandemi dijital dönüşümü inanılmaz hızlandırdı ve hayati hale getirdi. Küresel ölçekte dijital teknoloji ürünleri ve ticaretinde de köklü dönüşümler yaşanıyor. Dijitalleşme ile Türk iş dünyası olarak bizim de global rekabet, sürdürülebilirlik ve inovasyon için teknolojinin itici güzünden çok daha fazla yararlanmamız lazım. Yeni iş kollarından, yeni mesleklerden bahsediyoruz. Bu nedenle gençlerimize katma değeri yüksek beceriler kazandırarak, onlara yenilikçi kariyer ve gelişim olanakları sunmalıyız. İşim Gücüm Geleceğim Projesi ile de bu amaçla önemli bir adım atıyoruz" dedi.

İşim Gücüm Geleceğim projesinin detaylarını paylaşan TÜSİAD Bilgi ve İletişim Teknolojileri Çalışma Grubu Başkanı Burak Aydın ise konuyla ilgili değerlendirmesinde; "Sürdürülebilir rekabet avantajı sağlayabilmek amacıyla 21. yüzyıl dijital beceri ve yetkinlikleriyle donatılmış nitelikli insan kaynağı her geçen gün önemini artırıyor. Nitelikli insan kaynağı bütün dünyada az bulunan ancak yüksek talep gören bir kaynak ve dijital ekonominin/dönüşümün en önemli itici gücü. TÜSİAD İşim Gücüm Geleceğim Projesi ile yeni nesil teknolojiler odağında öğrencilerin ve genç profesyonellerin ücretsiz online eğitim platformu aracılığı ile dijital yetkinliklerinin ve becerilerinin geliştirilmesini ve yüksek talep gören kaynak havuzuna eklemeyi hedefliyoruz böylelikle istihdam olanakları ile buluşmalarına yardımcı olmayı amaçlıyoruz" ifadelerini kullandı.

BThaber
7 - 13 HAZİRAN
2021

Dijital dönüşüm mü dediniz?



MURAT GÖÇE
muratgoce@bthabersirketleri.com

Bu yazıya kendi kalemimden ortaya çıkan kitabımdan alıntı yaparak başlamak istiyorum.
"O zamanki ismiyle PTT, şimdiki ismi ile Türk Telekom şirketinin Bilinmeyen Numaralar servisi Sirkeci'deki merkez postanedeydi. Vardiyalı çalışan 200 kadar kadının önünde ve biraz da yukarısında iki silindir bulunurdu. Bu silindire dikey tutturulmuş yüzlerce A4 boyutuna yakın kartotekse İstanbul abonelerinin bilgileri kayıtlıydı. Bilinmeyen numaraları arayan kişi istediği kişinin numarasını talep edince bu hanımlardan biri, silindiri döndürür, harf sırasına göre yerleştirilmiş kartotekslerden o kişinin olduğu sayfayı bulur ve aboneye bilgi verirdi. Bu işlem oldukça uzun zaman alırdı. Güncellenen abone değişikliğini yapmak için görevli kadınlar ellerinde küçük etiketlerle dolaşıp bunları her kartoteksin ilgili sayfasına yapıştırırdı. Abone sayısının artmasıyla zaten silindirlerde yer kalmamış, ekstra defterler kadınların yanına verilmişti. Gürültülü, keşmekeş, tam bir kaos ortamında çalışan bu insanlar bir süre sonra stres ve sinir sistem bozuklukları nedeniyle izne ayrılıyorladı.
O dönemlerin erken zamanlarını yaşayanlar bilir; ben çocukken, mahallelerin neredeyse sadece bir evinde telefon bulunur ve bir telefon hattı alma süreleri yılları bulurdu. İlk zamanlar 10 yıl ile ölçülen süre 1 yıla indiğinde bile olay olmuştu. Bir başka numarayı aramak için kayıt açtırılır ve bağlantı sağlanana kadar beklenirdi. Bu bağlantı sağlandığında arayan kişi aradığı kişiyi unutacak kadar zaman geçmiş olurdu. 80'li yıllarda bu işlemler birden hızlanmış, otomatik arama, yani kayıt açtırmadan numarayı çevirme başlamıştı. Sonrasında ise hat tedariki hızlandı ve günümüzdeki şekline, yani neredeyse aynı gün hat bağlama haline dönüştü.
Hat talepleri hızla yerine getirilmeye başlanınca Bilinmeyen Numaralar servisi iyice tükendi ve bilgisayara geçilmesine karar verildi. İşte bilişim maceram gerçek anlamda bu noktada başlıyordu. Firmanın İsrail bölgesinden gelen ve bana göre oldukça yaşlı olan Aron Bey'le yaklaşık 100 metrekare salona ancak sığabilen bilgisayar sistemlerini kurmaya başladık. Sadece donanım kurulumu bile





1 ay sürdü! Sonra benim küçük İnfo ekibim ile kullanıcılara kablolar çekildi, ekranlar koyuldu. Sonrasında yazılım ekibi harikalar yaratıp projenin yazılım tarafını bitirdi."
Dijital evrimin ta kendisiydi bu. Ülkede parmakla sayılan projelerden birinin ana oyuncularından olan ben, henüz sadece 24 yaşındaydım. 80'li yılların ortası. Artık bilinmeyen numaralar için bir telefonla robot hizmete ulaşma devrine kadar gelinmişti. Aynı sistemi PTT Arıza servisi için de kurduk.
Akabinde crossbar yani mekanik santrallerin arıza kayıtlarının dijital ortama aktarılması projesine başladığımızda bırakın dijital kelimesini hala bilgisayarlara computer deniliyordu.
Aynı dönemde bir de Kordsa fabrikasında, üretim kontrol sistemi kurulum ekibindeydim. İplik dokuma makinalarının üretim takibini yani ipliğin makinaya gelişinden, iplik kopmasının dijital takibi, yeni siparişin verilmesi gibi çok konuda çalışan muhteşem bir sistemi fabrikaya koyarak %5 karlılığı arttırmıştık.
Evet bu hikayelerin tarihi 80'li yıllar. Benim dönemden önce de anlatılırdı benzer projeler. Anlattıklarım ve duyduğum birçok projenin lideri ve sahibi şimdi Vestel İcra kurulu üyesi Cengiz Abi'dir. Onun gibi bizlere yol açan abilerden yaşayanlara saygı ve sevgilerimizi iletelim, aramızda olmayanlara da rahmet dileyelim.
Varmak istediğim sonuçlar:

- Birisi bir konuda "Biz ilkiz" diyorsa sorgulamak lazım. Herkes kendini ilklerden görür ve bundan gurur duyar.
- Dijitalleşme ya da dijital dönüşüm ifadelerinin yeni olduğuna bakmayın. Aslında endüstri 3.0 ile başlamıştı bu süreç.
- Hep karşımıza eski konuları yeni bir konsept gibi çıkarıyorlar. Örneğin internetin kendisi bir bulut zaten, bu durumda bulut da yeni değil. Elbette yeni teknolojiler çıkıyor ama çoğunluğu pazarlama stratejisi.
- Teknolojiye aşırı füturistik yaklaşanlara hep takılırım, bu yazı da beni haklı çıkarıyor. Teknoloji aslında çok ilerlemedi, bakın 1980'lerde yaptığım projeler bugün ERP, yapay zeka, makine öğrenmesi gibi adlarla muhteşem yenilikler diye aktarılıyor. 70'li yıllarda kapağında Yapay Zeka yazan kitap gördüm. Elbette o dönem bu kadar ileride değildik ama 40 yılda geldiğimiz nokta da 1 arpa boyu. Ezcümle kısa süre içinde ne hayatımızı robotlar ele geçirecek ne de yollarda sadece otonom araçlar göreceğiz.

Yazdım

Kamudaki dijital dönüşüm uygulamaları herkes için ilham ve rol model olacak

TÜSİAD ve Türkiye Bilişim Vakfı (TBV) tarafından, Enocta sponsorluğunda düzenlenen '15. eTürkiye (eTR) Ödülleri', 1 Haziran tarihinde çevrim içi törenle sahiplerini buldu.

Devlette örnek uygulamalara dikkat çekilmesi hedeflenen eTR ödülleri ile yenilikçi girişimlerin kamuoyuna tanıtılması, başarılı girişimlerin desteklenip özendirilmesi ve bu yöndeki uygulamaların yaygınlaşması amaçlanıyor. Törenin açılışında konuşan Türkiye Bilişim Vakfı Başkanı Faruk Eczacıbaşı, yarışmaya katılan tüm kamu kuruluşlarına, belediyelere, bu zor zamanlarda başta sağlık, güvenlik olmak üzere her türlü devlet hizmetini kesintisiz yerine getirmek için e-Servisler ve dijital teknolojileri de etkin kullanarak var güçleriyle çalışmalarını sürdürdükleri için minnet ve teşekkürlerini iletti ve "e-Devlet yaklaşımından dijital devlet yaklaşımına geçmek için kamu sektörü verilerinin etkin kullanımı gerekmekte. Verilerin güvenli ve yasal bir şekilde paylaşımının sağlanması, çalışma ortamları ve standartlarının oluşturulması ile mümkün olacaktır" değerlendirmesinde bulundu.

Dijitalleşen ekonomi içerisinde dijital devletin varlığı büyük önem taşıyor

TÜSİAD Başkanı Simone Kaslowski konuşmasında, "Covid 19 salgını ile mücadele ettiğimiz bu zorlu dönem tüm ekonomilerde olduğu gibi ülkemizde de önemli dönüşüm gerekliliklerini ortaya çıkardı. Dinamik nüfus yapımız, bilişim teknolojilerinin kullanımındaki artış ve mobil uygulamaların gelişimi itibarıyla dijital dönüşüm sürecinde güçlü bir mesafe kat etme potansiyelimiz var. Dijitalleşen ekonomi içerisinde dijital devletin varlığı büyük önem taşıyor. Gelirler, harcama ve istihdam hacmi dikkate alındığında 'kamu' ekonomideki önemli aktörlerden birisi. Toplumsal ve iş yaşamında dijitalleşmenin gelişmesiyle, bireylerin ve iş dünyasının dijital devlet yönünde beklentilerini yükseltmesi de kaçınılmaz. Bu beklentiyi karşılamanın, kamu yönetimi anlayışının ve performansının güçlendirilmesinde önemli bir aşama olduğuna inanıyoruz" açıklamasını yaptı. Enocta CEO'su Ahmet Hançer 'de "Kamudaki başarılı dijital dönüşüm uygulamaları, herkes için ilham ve rol model olacaktır. Türkiye'nin dijitalleşmesi, ülke kaynaklarının etkin kullanımı ve vatandaşa daha iyi, daha hızlı hizmet vermenin çok ötesinde bir öneme sahip. Bu örnekler, vatandaşımızın, özellikle gençlerin ve girişimcilerin teknolojiyle neler mümkün olabileceğine dair hayal güçlerini genişletecek, ülkemizi ve dünyamızı değiştirecek yeni fikirlere, yeni inovasyonlara itici güç ve motivasyon kaynağı olacak. Kamunun dijital dönüşümde itici gücü, bu alanda yatırımların, beceri gelişiminin önünü açacak" şeklinde konuştu.

Dr. Şuayip Birinci: Vatandaş kişisel verilerinin korunmasına büyük özen gösterildi

Kamudan Vatandaşa e-Hizmetler, Kamudan İş Dünyasına e-Hizmetler, Kamudan Kamuya e-Hizmetler, Küçük Ölçekli Belediye, Orta Ölçekli Belediye ve Büyük Ölçekli Belediye kategorilerinde çok sayıda projenin başvurduğu 'eTR Ödülleri'nde 23 proje, uzmanlar tarafından yapılan değerlendirme sonucunda finale kalmaya hak kazandı.



Finale kalan projeler; akademi, STK ve sektörün önde gelen isimlerinden oluşturulan 9 kişilik jüri tarafından oylanarak her kategorinin kazananı belirlendi:

- Kamudan İş dünyasına eHizmetler Kategorisi / Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı-TSE 360 Projesi
- Kamudan Vatandaşa eHizmetler Kategorisi / Sağlık Bakanlığı-Hayat Eve Sığar (HES)
- Kamudan Kamuya eHizmetler Kategorisi / İçişleri Bakanlığı-Afet Yönetimi ve Karar Destek Sistemi (AYDES)
- Küçük Ölçekli Belediye Kategorisi / Artvin Belediyesi-Biz Burdayız (SMARTviN)
- Orta Ölçekli Belediye Kategorisi / Kadıköy Belediyesi-Zamandan ve Mekandan Tasarruf Yönetimi ile Eksper ve Bilirkişi Dijital Arşiv Elektronik Paylaşım Uygulaması
- Büyük Ölçekli Belediye Kategorisi / İstanbul Büyükşehir Belediyesi-Askıda Fatura

Ayrıca önceki yıllarda eTR ödülü almış olan projelerin gelişimlerinin takip edilmesi ve projelerin kazanımlarının değerlendirilmesi sonucunda TÜSİAD-TBV eTR Yürütme Kurulu tarafından 'En İyi Gelişim Gösteren Proje' Ödülü, Orman Bakanlığı'nın Tarım ve Orman Bakanlığı- Orman Yangılarını Havadan İzleme, Değerlendirme ve Yönetme Platformu Projesi'ne (ORDEP) verildi. 15. eTR ödülleri Yürütme Kurulu Özel Ödülü'ne ise bir buçuk yılı aşkın süredir hayatımızı derinden etkileyen pandemi süresince olağan üstü beceri ve başarıyla çalışmalarını sürdüren Sağlık Bakanlığı'nın projelerinden 'Filyasyon ve İzolasyon Takip Sistemi (FİTAS)' layık görüldü. HES ve FİTAS projeleri ile 2 ayrı ödüle layık görülen Sağlık Bakanlığı adına ödülü alan Bakan Yardımcısı Dr. Şuayip Birinci, bu zor dönemde sağlık bakanlığının dijital çağın yakın takipçisi olmasının desteğiyle geliştirdikleri projelerin sağladığı katkıdan söz etti ve bu çalışmaların içinde vatandaş kişisel verilerinin korunmasına gösterilen önemin altını çizdi. Ödül alan projelerin teknolojisini hazırlayan ekipler kadar sahada insan üstü güç ve emekle çalışan tüm sağlık çalışanlarına minnet ve teşekkürlerini iletti.

PayCore'da sahiplik ve yönetim değişimi

Türkiye'de yatırımlar yapan özel sermaye fonu Mediterra Capital'in, finansal teknoloji şirketi PayCore'un çoğunluk hissesini satın almak üzere yaptığı başvuru, düzenleyici kurumlar tarafından uygun görülerek hisse devrine onay verildi. Süreç, 27 Nisan 2021 tarihinde imzalanan nihai anlaşmayla tamamlandı. MV Holding ve Revo Capital'in PayCore'daki hisse sahiplikleri ise aynı şekilde devam ediyor. Cirosunu 2018 yılından 2020'ye iki katına çıkartan, bu dönemde önemli bir şirket satın alımı yapan PayCore, Mediterra Capital tarafından Türkiye'de yatırım yapılan 14'üncü şirket oldu. Kurulduğu 2010 yılından bugüne kadar Glasshouse, Logo Yazılım, Mobiliz ve Mikro Ödeme gibi teknoloji yatırımları yapan Mediterra'nın, bu yatırımlar altında 10 ilave şirket satın alım deneyimi var. Mediterra, teknoloji sektöründeki bu deneyimlerini kullanarak, PayCore'u bölgesel bir güç haline getirmeyi amaçlıyor. Hisse satışına paralel olarak son dört yıldır hissedar kimliğinin yanı sıra CEO olarak görev yapan Turgut Güney de yerini, sektörün deneyimli isimlerinden Ali Kançal'a devretti. PayCore'un yeni CEO'su Ali Kançal, "Yapacağımız insan kaynağı ve altyapı yatırımlarımız sayesinde mevcut ve potansiyel müşterilerimizin iş önceliklerini çok iyi anlayıp, en yüksek teknolojiye sahip rekabetçi çözümler sunmaya devam edeceğiz. Türkiye'de liderliğimizi korurken, yurtdışında da odaklanacağımız pazarlarda organik büyümenin yanı sıra iş ortaklıkları ve şirket alımlarıyla iş hacmimizi ve müşteri bazımızı artırmayı hedefliyoruz" bilgisini verdi. 1989 yılında Boston Üniversitesi Üretim Mühendisliği bölümünden mezun olan Ali Kançal, çalışma hayatına İspanya'da başladı. 1991 ile 2009 yılları arasında IBM Türk'te endüstri ve finans sektörlerinde çeşitli satış ve yönetim kademelerinde görev alan Kançal, 2009'da katıldığı Alcatel-Lucent Teletaş'da üç yıl boyunca Türkiye ve Azerbaycan pazarlarından sorumlu Genel Müdür ve Yönetim Kurulu Başkanlığı görevlerini üstlendi. 2014'de Genel Müdür olarak Fujitsu Teknoloji Türkiye'ye katılan Ali Kançal, 2015'den itibaren yaklaşık iki yıl süreyle İndex Bilgisayar'da Genel Müdür ve İcra Kurulu Üyesi olarak görev yaptı.

InsurTech Programı, girişimcileri bekliyor

İTÜ ARI Teknokent öncülüğünde, sigorta sektörünün önde gelen şirketleri Agito, Aksigorta, AvivaSA, Axa Sigorta, Eureko Sigorta, HDI Sigorta ve Türkiye Sigorta işbirliği ile hayata geçirilen İTÜ Çekirdek InsurTech Programı'na başvurular devam ediyor. Sigorta teknolojileri alanında çalışmalarını yürüten girişimleri geliştirmek, bu alanda sektörel bir ekosistem oluşturmak, girişimlerin ticarileşmesi ve küresel başarı hikayeleri oluşturmalarını sağlamak adına hayata geçirilen programa tüm Türkiye'den başvuru yapılabiliyor. InsurTech Programı'na katılan girişimciler eğitim, mentorluk, demo day, sektörel buluşma gibi desteklerin yanında İTÜ ARI Teknokent ekosistemi desteklerinden ve kaynaklarından pay alabilecek. Programla ilgili konuşan İTÜ ARI Teknokent Genel Müdürü Prof. Dr. Attila Dikbaş, "Sigorta sektörünün önde gelen şirketleriyle birlikte yürüttüğümüz İTÜ Çekirdek InsurTech Programı, bu alanda Türkiye'nin özgün, teknolojik değeri yüksek ve küresel ölçekte ses getirecek değerli girişimcilerine ev sahipliği yapıyor. İTÜ Çekirdek'in önemli dikey programlarından olan InsurTech Programı, sigorta sektöründe dijital dönüşümle ortaya çıkan yeni girişimcileriyle öncü olmaya devam edecek. Programa kabul edilen girişimcilerin İTÜ Çekirdek ekosisteminde büyüyeceğine ve sektörün öncü aktörleri arasında olacaklarına inanıyorum" dedi. İTÜ Çekirdek #InsurTech Programı ile ilgili detaylı bilgi ve başvuru için www.itucekirdek.com/insurtech adresi ziyaret edilebilir.

Patentli girişimlerin büyüme noktası

Teknopark İstanbul, Patent Effect'in yayınladığı, 2020 Yılı Patent Performansları Listesi'nde 52 girişimci firma ile Türkiye genelinde en çok patentli girişime ev sahipliği yapan Teknopark oldu. Türkiye'deki özel kurum ve kuruluşların yanı sıra teknoparkların da performansını ortaya koyan listede ilk sıraya yerleşen Teknopark İstanbul'da özellikle sağlık alanında alınan patentlerdeki artış öne çıkıyor. 2020'de medikal teknoloji ve sağlık alanında 16 farklı patente erişen Teknopark İstanbul girişimlerinin sağlık alanındaki patentlerini; siber güvenlik, yapay zeka, elektronik, otomasyon, kuantum teknolojisi gibi alanlar izliyor.
Kuluçka merkezi Cube Incubation ile girişimcilere dünya standartlarında imkanlar sunan Teknopark İstanbul; girişimcilerin fikirlerinin ticarileşmesi ve güvence altına alınması için teknoloji transfer ofisi Connectto aracılığıyla gerek bilgilendirme gerekse hibe konusunda destekler sunuyor. Bu kapsamda 2020'de yapılan 33 patent başvurusunun 26 tanesi Teknodestek programı kapsamında verilen hibe desteğiyle gerçekleşti. Teknopark İstanbul yönetimi tarafından Teknodestek kapsamında patent ve faydalı model başvuruları için 3.500 TL, endüstriyel tasarım tescili için ise 1.000 TL'ye kadar geri ödemesiz hibe desteği sağlanmakta. 2021 itibari ile destek kapsamı genişletilerek patent başvurusu sonrası yapılması gereken işlemlerden, patent araştırma ve inceleme ücretlerinin her biri için de 1.000 TL hibe desteği de verilmeye başlandı. Uluslararası patent başvuruları için de 5.000 TL'ye kadar hibe desteği verilmeye başlandı. Bu yeni destekler kapsamında 2021'de patent alan girişim sayısını yüzde 40 artırmaya odaklanan Teknopark İstanbul'da 2021'in ilk çeyreğinde 11 farklı patent başvurusunun yapılması ışığında Teknopark İstanbul Genel Müdürü Bilal Topçu, şu bilgileri verdi: "Sunduğumuz destekler ve ortaya koyduğumuz çalışmalarla patent indekslerinde ilk sıraya yerleşmemiz gurur verici. Hem kuluçka merkezi ekibinin yoğun çalışmaları ve hem de Teknoloji Transfer Ofisimiz Conectto, Sınai Haklar Birimimizin kritik çalışmaları bu patentlerin alınmasında önemli bir katkıya sahip. Teknopark İstanbul yönetimi olarak girişim ekosistemine katkı sunmaya ve 2021 yılında yeni başarılara imza atmaya devam edeceğiz."

5G'yi hakkıyla kullanmak için fiber yatırımlarımızı hızlıca yapmalıyız

İletişim için öncelikle doğru yapısal kablolama gerektiğinin altını çizen EFB Elektronik Genel Müdürü Tuğrul Akarsu, Kategori 5 kablonun artık yetersiz kaldığına dikkat çekerek "Operatörler, Kategori 6 kablo kullanmıyorlarsa istedikleri kadar kapınızın önüne kadar fiber getirsinler gerekli verim alınamaz. Dolayısıyla her şeye doğru kablolama ile başlamak gerekiyor. Yatırımlarımızı durmadan sürdürmeliyiz" değerlendirmesini yaptı.

EFB Elektronik Genel Müdürü Tuğrul Akarsu, 5G'den önce 4,5G'yi tam oturtmanın öneminin altını çizerek güçlü bir çözüm ortağı ağına sahip olduklarını, çözüm odaklı bir lojistik üs olmayı sağlamak için gerekli yatırımları yaptıklarını ve bu sene 750 km kablo çekme hedefleri bulunduğunu kaydetti. "İthalat ağırlıklı bir firmayız; doğru yatırımları Türkiye'ye getiriyoruz ama bir misyonumuz da, Türkiye'de üretim yapan ve gerçekten kalitesini ispatlamış firmalara yol açıp Almanya'ya ya da komşu ülkelere ihracat için destek vermek" şeklinde konuşan Akarsu, BThaber'in '3 Gazeteci 1 Konuk-3G1K' başlıklı dijital etkinliğinin konuğu oldu ve BThaber Yayın Koordinatörü Ayhan Sevgi, BThaber Ankara Temsilcisi Sedef Özkan ve BThaber Editörü Handan Aybars'ın sorularını yanıtladı:

- Türkiye teknoloji pazarının gelişimini nasıl değerlendiriyorsunuz? Sizin faaliyet gösterdiğiniz alanlara baktığımızda pazarda ne tür gelişmeler mevcut?

Yapısal kablolama olarak işin pasif tarafındayız. 2002 yılından bu yana sektörün içindeyim. Sektörde sürekli bir gelişme ve yapılanma var. Çünkü sürekli iletişime ihtiyaç duyuyoruz. Pandemiyle birlikte de bu ihtiyacın en yoğun günlerini yaşıyoruz. Sektöre girdiğimde kablolama tarafında, Kategori 5 dediğimiz 100 Megabit veri iletişimi sunan kablo kullanıyorduk. Sonrasında Kategori 6'ya döndük. Bugün 2021'e geldiğimizde Kategori 5 ile ilgili hiçbir stoğumuz bulunmuyor, talep görmüyor; artık gigabit seviyesine ulaşmışız. Hatta çözüm ortaklarımız Kategori 8'i talep eder hale gelmiş. Altyapımız iyi, teknolojiyi iyi takip ediyoruz.

- Pandemi süreciyle birlikte kurum ve şirketlerin altyapılarını daha güçlü bir hale getirmeleri gerektiği ortaya çıktı. Bu süreci nasıl değerlendiriyorsunuz?

Pandemi bize yeni normalleri getirdi. Gerek kamu gerek özel sektör altyapılarını test etme şansını buldu. Zaman zaman bireysel bazda ülke olarak sıkıntılar yaşasak da çok da büyük kesintiler olmadı. Şirketler olarak da testlerden başarıyla geçtik. Altyapımız demek ki kablo anlamında iyiymiş, aktifler tarafında da iyi olduğumuzu düşünüyorum. Bunu söylerken daha çok büyük şehirleri konuşuyoruz. Kırsala döndüğümüzde sıkıntıları görüyoruz. Maalesef internet ağının olmaması sebebiyle son kullanıcıların kullandığı telefon, dizüstü bilgisayar gibi araçlarda sıkıntılar olduğunu gözlemliyoruz. Bu yatırımların devam etmesi gerekiyor. Bakanlıklar bu konuda gerekli desteği vermeye çalışıyorlar. Eleştirilere açık olmamız lazım. Burada hepimize görev düşüyor; gerek özel sektör gerek kamu hepimiz daha iyisi için çabalamalıyız ve yatırımlarımızı durmadan sürdürmeliyiz. Çünkü biraz durduğumuz anda problem yaşamaya başlıyoruz. "İyi kablo, iyi çözüm; biz buradayız" diyorum. Kablosuz yaşam için de güçlü bir altyapıya ihtiyaç var.



EFB Elektronik Genel Müdürü Tuğrul Akarsu

- Kurum ve şirketlerin bu süreçte altyapı yatırımlarını güçlendirmeleri konusunda nasıl hareket etmeleri gerekiyor?

Yapısal kablolama tarafındayız ama aynı zamanda güvenlik sektöründe de özellikle son 4-5 senedir yatırımlarımız mevcut. Ama iletişim için öncelikle doğru yapısal kablolama gerekiyor. Gönül ister ki her noktaya fiberle ulaşalım. Bu çok mümkün değil. Ama en azından şunu bilmeliyiz ki belli operatörler artık kapımızın önüne kadar geldi. Bundan sonra bina içlerine, evlerimize doğru fiber ya da bakır çözümlerini seçmemiz gerekiyor. Şu anda "Herkes için Kategori 5 herkes için yetersiz." Dolayısıyla Kategori 6 kablo kullanmıyorlarsa istedikleri kadar kapınızın önüne kadar fiber getirsinler gerekli verim alınamaz. Dolayısıyla her şeye doğru kablolama ile başlamak gerekiyor. Sonrasında aktif ekipmanların doğru seçilmesi çok önemli. Aynı şey şirketler için de geçerli. Bütünün parçalarını sağlamak ve gerekli yatırımları yapmak bizlere düşüyor. Öncelikle 5G'den önce 4,5G'yi tam oturtmalıyız. Birçok yerde 3G'leri görüyorum; hâlâ büyük şehirlerde dahi büyük eksikliklerimiz var. 5G'yi hakkıyla kullanmak için altyapımızın çok sağlam olması, özellikle fiber yatırımlarının hızlı ve gerektiği şekilde yapılması gerek. Bağdat'ta distribütörümüz MDATA ile bir projede ilk büyük siparişimizi de aldık; 4-5 sene sürecek bir proje. Çok esnek; rahatlıkla işlenebilecek, evlere kadar çekilebilecek bir fiber kablodan söz ediyoruz. Uçları sonlandırılmış hazır bir kablo. Türkiye'de de çabalarımız sürüyor. Daha iyi olacağımızı düşünüyorum. O zaman 5G'ye daha hazır olacağız.

Yaptığımız işlerin cirosal anlamda yüzde 70'e yakını kamu tarafında

- EFB olarak hem kamuda hem diğer sektörlerde sunduğunuz ürün ve

Devamı sayfa 8'de

Sayfa 7'den devam

çözümleri detaylandırabilir misiniz?
Kablocuyum ama aslında genetik okudum. İnsanlar çok ilgisiz buluyorlar ama aslında değil! Dünyanın en büyük veri merkezi; beynimiz! En büyük veri merkezini kendimiz taşıyoruz; bunun sınırı yok! Genetikle hayli bağlantılı. EFB Elektronik olarak da süreç içinde evrildik. Bazı ekstra çözümler ve teknolojiler de sunmaya başladık; bunların içinde programlar da dahil kamera sistemleri var. Biz aslında TKH Group'a bağlıyız. TKH'nin çözümlerini de sunuyoruz ki bunda interkom çözümleri, sesli uyarı sistemleri de var. Kamuda, yarı kamuda ve özel sektörde; yapısal kablolama, kamera sistemleri, interkom sistemleri, bazı aktif özellikle endüstriyel anahtarlar (switch) ve görüntüyü aktarmak için gerekli olan her türlü kabloları çözüm olarak sunabiliyoruz. Kamuda; Aselsan ile birlikte sınır güvenliğiyle ilgili projeler takip ediyoruz. TKH Security olarak Adalet Bakanlığı ile son 4 senedir hemen hemen tüm adliyelerde ve cezaevlerinde, yüksek oranda kamera sistemlerimiz kullanılıyor. Kamera sistemlerimizin kablolarımızla çalışıyor olması bizim için gurur verici. Kamuda çok aktifiz. Yaptığımız işlerin cirosal anlamda yüzde 70'e yakını kamu tarafında. Güçlü bir çözüm ortağı ağımız var. Güvenlikte; özel sektörde, özellikle hassas çözümler sunan kamera sistemleri tarafında da varız. Örneğin Socar'ın İzmir'deki Aliağa Tesisleri'nde bahsettiğim kameralar bizim tarafımızdan verildi. Burada Honeywell ile iş birliğine gittik. Aygaz'ın belli dolum istasyonlarında da bu çözümler kullanıldı. Botaş'ta ciddi bir çalışmamız var. Avrasya Tüneli'nde bizim uyarı sistemlerimiz kullanılıyor. Engelli vatandaşlar için kişiselleştirilmiş ürünlerde de varız ki bu benim için çok gurur verici. Denizcilik sektöründe de yer alıyoruz. Son 5 senedir birçok büyük tershanemizin denizcilik tipi sertifikalandırılmış Kategori 7 kablolarını sağlıyoruz. Gemilerde çok titreşim olduğundan buna özel kablo üretmek gerekiyor; biz de bunu üretiyoruz. Daha çok özel tershanelerle doğrudan çalışıyoruz. Geçen sene 550 - 600 kilometre bakır kablo çektik. Bu sene 750 bin metre; 750 km'yi görme hedefimiz var; bu ciddi bir hedef. Büyük bir sürpriz olmazsa bu hedefe ulaşabileceğimize inanıyorum. Çünkü bu kablonun daha yoldayken yarısını satmış oluyoruz.

Türkiye'nin parlayan yıldız olma noktasına gelmesi çok mümkün

- 2021 yılı hedef ve yakın dönem stratejileriniz hakkında bilgi verebilir misiniz?
2020 hepimiz için büyük bir sürprizdi. 2020'de bir dediğimizi ikiye katladık! 2021'e öyle geldik. 2021, 2020'den çok daha zor bir sene. İlk çeyrekte hedefteyiz. Alnımız ak. Ama konteyner savaşları var. Uluslararası pek çok firmanın olduğu gibi bizim de üretim tesislerimiz Uzak Doğu'da. Uzak Doğu'dan bir malı çekmek çok zor. Maliyetler çok arttı. Ayrıca konteyner bulma sıkıntısı yaşanıyor. Dolayısıyla ilk çeyrekte hedefi tutturmak bizim için müthiş bir başarı. Dünyada sadece bakırda değil çipten tutun mamul, yarı mamul pek çok hammaddede; yüzde 80, yüzde 100'e yakın artışlar ve ciddi problemler var. Diğer yandan biz bu pazarda EFB olarak çok aktifiz. Senelerce Türkiye pazarına odaklandık. Son 3-4 senedir yurt dışı pazarına açılma niyetiyle yatırımlarımızı gerçekleştirdik. Bunun meyvelerini almaya başladık. Çevre ülkelerimizde ciddi bir potansiyel var. Irak'ın yanı sıra Azerbaycan'da da çözümlerimiz kullanılıyor. EFB'nin ve TKH'nin politikası; Avrupa'nın doğusunda, Türkiye'den itibaren doğu tarafı ve güney tarafı EFB Türkiye'nin üzerinden hareket edilmek üzere senaryo edildi. Biz çözüm odaklı bir lojistik üs olmayı sağlamak için gerekli yatırımları yapıyoruz. Türkiye'de üretim yapmıyorsunuz diye eleştiriler alırdık. Gururla paylaşmak istiyorum ki son 4 senedir bir Türk firmamız bizim önderliğimizde EFB Elektronik Almanya'ya ihracat yapmakta. Mirsan Rack Kabinet, Eskişehir'deki tesislerinde yüzde yüz kendi ürettikleri kabinleri doğrudan EFB Almanya'ya ihraç ediyor. Ben köprü vazifesi görüyorum. İthalat ağırlıklı bir firmayız; doğru yatırımları Türkiye'ye getiriyoruz ama bir misyonumuz da Türkiye'de üretim yapan ve gerçekten kalitesini ispatlamış firmalara da yol açıp Almanya'ya ya da komşu ülkelere ciddi anlamda ihracat için destek vermek. Bu desteğe devam ediyoruz ve devam edeceğiz. Yatırım planları hep var. 2007'den beri çok istiyorum ki TKH Group ya da EFB Almanya, Türkiye'de üretime dönük yatırım yapsın. Bunu yaptığım gün taçlandığımı hissedeceğim. Türkiye'nin üretimdeki avantajlarından dolayı da parlayan yıldız olma noktasına gelmesi çok mümkün. Bunu yapmamak bizim hatamız. Zamanında doğru, hızlı, programlı şekilde yatırımları uygulamak lazım. Burada bizlere de görevler düşüyor.

- İş ortaklığı ve kanal yapınız hakkında bilgi verebilir misiniz? Kanala yönelik ne tür yenilikler göreceğiz?
Türkiye çevre ülkelerle birçok yatırıma açık ve Türkiye'de yatırım sürekli devam ediyor. Kamuda çözüm ortaklarımızla özellikle MDATA ile çalışıyoruz. Özel sektör tarafında entegratör firmalarla hareket etmeyi ve kendi çözümlerimizi doğrudan EFB Elektronik Türkiye olarak anlatmayı daha uygun görüyoruz. Çözümümüzde kaliteden asla ödün vermemek ve kontrollü gitmek durumundayız. Belli sayıda çözüm ortaklarımız, satış yapan toptancılarımız ve bunun yanında entegratör firmalarımızla gerek kamuda gerek özel sektörde projelere ulaşıyoruz. Çözüm odaklı bir firmayız; proje takip ediyoruz. Salt ürün satan bir firma değiliz. Projelere çözüm ortaklarımız vasıtasıyla devam ediyoruz, çözüm ortaklarımıza destek oluyoruz.


M2S
MARKETING
TO SALES
www.m2s.com.tr
PR hizmeti almak artık daha kolay !
man@m2s.com.tr

NTT Data Solutions'un bölgeye açılan kapısı Türkiye

Türkiye üzerinden dünyadaki pek çok dijital dönüşüm projesini hayata geçiren NTT Data Solutions, Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarında da ülkemizi merkez olarak seçti.


Ayhan Sevgi

itelligence, 1 Nisan 2021 tarihi itibariyle çalışmalarını NTT Data Business Solutions adı altında yürütmeye başladı. Türkiye'de ve ülkemiz üzerinden dünyanın pek çok bölgesinde teknoloji projelerini hayata geçirdiklerini belirten NTT Data Business Solutions Türkiye ve MENA CEO'su Dr. Abdülbahri Danış, sorularımızı yanıtladı:

NTT Data Business Solutions'un yeni yapısı hakkında bilgi verebilir misiniz?

NTT, Japon orijinli bir şirket ve merkezi Tokyo'da. 2000'li yılların başlarında globalleşme stratejisini hayata geçirdi. Pek çok satın alma ile birlikte inorganik olarak büyüyor. 2008'de de itelligence firmasını satın aldı. NTT Data, NTT Grubu'nun altında bir teknoloji şirketi. itelligence ağırlıklı olarak SAP uygulamalarına yoğunlaşmış bir şirketti. NTT bu ve aldığı diğer satın aldığı markaları koruyan bir strateji güttü. Ancak "One NTT" şeklinde tek bir NTT markası ile faaliyet gösterecek bir vizyon oluşturdu. 2012 yılında da NTT, itelligence markası ile lokal bir şirketi satın alarak Türkiye'ye giriş yaptı. O zaman 120 kişilik olan organizasyon, bugün bin 250 kişiden daha fazla istihdam barındıran bir organizasyona dönüşmüş durumda. 1 Nisan'dan itibaren de itelligence markası NTT Business Solutions'a dönüştü. Bu, en başta konulmuş vizyonun bir parçası. Bunun yanı sıra Türkiye'de çok büyük olmasa da "NTT Data Türkiye" adında 30-40 kişilik bir organizasyon vardı. Onu da tek bir çatı altında topladık. Hem itelligence hem de NTT Data Türkiye, "NTT Data Türkiye Business Solutions" çatısı altında buluştu. Bu, marka dönüşümünün ötesinde bir şey. Nitekim itelligence ağırlıklı olarak SAP üzerine kurulmuş bir yapıydı. NTT Data Türkiye ise tamamen non-SAP bir yapıda faaliyet gösteriyordu. Bu ikisi NTT Data Türkiye Business Solutions çatısında birleşmiş oldu.

Artık sadece iş uygulamaları şirketi değilsiniz. Ürün, çözüm, hizmetlerde yaşanan değişime değinebilir misiniz?

SAP tarafında sadece Türkiye'yi değil, tüm bölgeyi domine ediyoruz. Dünyanın her yerinde SAP projesi yapıyoruz. SAP yatırımlarımız büyüyerek devam edecek. Bundan 2 yıl önce ciromuzun yüzde 100'ü SAP ürün ve hizmetleri tarafından geliyordu. Her yıl yaklaşık olarak ortalama yüzde 40 büyüme gerçekleştirdiğimizi düşünürseniz, hem SAP hem de diğer alanlarda çok fazla büyüdük. Hem SAP tarafında agresif ve sürdürülebilir bir şekilde büyümeye devam edeceğiz; hem de SAP harici teknolojiler ve hizmetlerde de büyüyeceğiz. Teknoloji bağımsız olarak Türkiye ve diğer pazarlarda bazı temel sektörlerde gidilecek çok yol var. Dünyada NTT Data'nın uyguladığı çok farklı ürünler var. Bunları hem Türkiye hem de bölgeye çok kısa süre içerisinde getireceğiz. Buna, çok aktif bir şekilde başladık.

SAP dışındaki vizyonunuz hakkında bilgi verebilir misiniz?

Telko, finans, sağlık gibi sektörlerde NTT Data tek başına dünyadaki inovasyonu, Ar-Ge'yi temel alan, yönlendiren şirketlerin de başında geliyor. Bu anlamda çok farklı ürün, servis, hizmetleri var. En iyi uygulamaları Türkiye'ye getireceğiz. AI, blockchain, Endüstri 4.0 gibi başlıklarda teknolojiler, bugünün teknolojisi. Bunlar bir emtia haline gelmiş durumda. Bugün, AI ile ilgili birçok ürün Türk, global teknoloji sağlayıcısı tarafından zaten sağlanıyor. Buradaki şirketleri farklılaştıran konu ise doğru çalışmaları


NTT Data Business Solutions Türkiye ve MENA CEO'su Dr. Abdülbahri Danış

yapabilmek, bir iş ihtiyacını bulup bu teknolojileri kullanarak o iş ihtiyacını çözmek. NTT Data'nın en büyük farkı; artık emtia haline gelmiş bu teknolojileri dünyanın dört bir yanındaki pek çok şirkette mevcut problemleri çözmüş olması. Amacımız; dünyada uygulanmış başarı hikayelerini Türkiye'ye, Türkiye'de yaptıklarımızı da dünyaya taşımak. Bir parantezi de işin inovasyon tarafına açmak isterim. Ar-Ge ve inovasyonun laboratuvarda yapıldığı sektörler, hikayeler de var; ama inovasyon, Ar-Ge kapsamında esas yenilikçi bir şey ortaya koymak istiyorsanız bunu sahada, müşterilerinizle birlikte yapmak zorundasınız. NTT'nin ve bizim sektörde gördüğümüz en büyük deneyim bu. Müşterilerimizle birlikte inovasyon yapıyoruz. Bu konuya NTT Data, 3.6 milyar dolar ayırdı. Bu fonun bir kısmını da Türkiye'ye getiriyoruz. Türk müşterilerimizden biri ile bir inovasyon projesi ortaya koymak istediğimizde bunu Japonya'ya anlatıyoruz, oradan bir fon alıyoruz. Bu avantajı müşterilerimizin yararına olacak şekilde daha fazla kullanmak istiyoruz.

NTT Data'nın bölgesel Ar-Ge birimlerinden biri olduğunuzu söyleyebiliriz, öyle değil mi?

Evet. Bu sadece Ar-Ge ile de sınırlı değil. 1 Nisan itibariyle globalde alınan bir karar var. Bu karar, Türkiye açısından çok önemliydi. Çünkü yurtdışında bir teknoloji üssü açılması kararı verildi. Avrupa ülkeleri, ABD, Hindistan, Pakistan, Vietnam gibi çok farklı coğrafyalardan off-shore hizmeti alıyorlar. Saat farkı; bizim çok avantajımıza olan bir konu. Biz tüm Avrupa ülkelerine 1-2 saat zaman farkı ile hizmet verebilir haldeyiz. Dolayısıyla daha yakın bir New-Shore Center kurulma kararı alınmıştı. Bunun için Romanya, Bulgaristan, Polonya ile ciddi bir rekabetimiz vardı. En sonunda bu yapının Türkiye'de açılmasına karar verildi. Biz şu anda apayrı bir organizasyon kuruyoruz. Bu organizasyon, Avrupa ülkelerine Türkiye'den hizmet verecek. Biz Türkiye ekibi olarak dünyanın her yerinde proje yaparak bunu yapabileceğimizi kanıtladık. Bu teknoloji üssü de ekibimizin çalışmalarının bir meyvesi oldu. Umarım ileriki yıllarda çok daha büyüterek devam edeceğiz.

İş uygulamaları, dijital dönüşümün temelini oluşturuyor. Yeni teknolojilerle daha geniş bir

alana hizmet edeceksiniz. Bu da sizlere farklı bir büyüme stratejisi getiriyor. Bunun için Türkiye'de nasıl bir büyüme stratejisi izliyorsunuz?
Çalışan sayısı olarak 120 kişiden bin 250'ye çıkarken öncelikli olarak ana işlerimizi büyüttük; ama her yıl bunun yanına, daha önce olmadığınız yeni gelir kaynaklarına yatırım yaparak ilerledik Örneğin; 4-5 yıl öncesinde teknoloji olarak e-ticaret alanında yoktuk. Şu anda e-ticaret alanında Türkiye'nin en büyük şirketlerinden bir tanesiyiz. Bulut bilişim ve İK alanlarında 4-5 sene önce yoktuk; şu anda bu alanlarda Türkiye'nin ve bölgenin en büyüğüyüz. Dolayısıyla daima yeni alanlara yeni yatırımlar yaparak büyüdük. Bu konuda Batılı ülkelere göre de daha cesuruz. Yurtdışı bölgesel toplantılarımızda hep bizim bunları nasıl başardığımızı anlamaya çalışıyorlar. Bunlar kolay olmuyor. İnsanların gönül vererek çalışmalarının bir sonucu. NTT Data ile birlikte yeni gelir kaynakları anlamında çok daha fazla imkanımız var. Bu noktada iki türlü büyüyoruz. İlk olarak; yeni bir alana giriyoruz. O alanda ekipler kuruyoruz. O konunun en iyileriyle işi büyütüyoruz. İkinci olarak; yeni mezunlarla bu alanı büyütüyoruz. Yeni bir alana girdiğinizde bunun meyvesini toplamak, geri dönüşünü almak bazen çok kısa, bazen biraz daha uzun süre de olabilmesine rağmen 1-2 yıllık bir süreç demek. OneTalent adında bir yeni mezun programımız var. Pandemi şartlarının olduğu bu yıl, 150 yeni mezun alıyoruz. Geçen sene 50, bir önceki sene 40 kişiyi bünyemize kattık. Bu yeni arkadaşlarımızı da ekosisteme entegre ederek, yeni yatırım yaptığımız sektör, ürün ve teknolojileri hızlı bir şekilde büyüteceğiz. Dolayısıyla büyüme stratejimiz; mevcut alanlarda büyümek ve bu alanların yanına her sene yeni alanlar koymak.

Bu noktada yeni şirketler satın alma gündeme gelebilir mi?
Biz 2012'den sonra organik bir şekilde büyüdük. Herhangi bir şirket satın alması yapmadık. Bu tür şeyleri dönem dönem değerlendiriyoruz. Japonlar ise daha uzun vadeli bakıyorlar. Onların kısa dönemleri, bizim daha geniş bir zaman dilimine tekabül ediyor. Organik olarak gidebileceğimiz çok yer var; ama stratejimize uygun bir şey olursa bu da sürekli değerlendirdiğimiz bir konu.

Pandemide herkes yeni arayışlara girdi. Teknoloji altyapısı sağlam olan şirketlerin farkı da bu dönemde ortaya çıktı. Bu noktada siz Türkiye'deki dijital dönüşümü, süreçleri nasıl değerlendiriyorsunuz?
Türkiye'de bazı şirketler bu alana çok fazla yatırım yapıyordu. Türkiye'nin çok önemli şirketleri, dijital dönüşümün ilk fazını birlikte bitirdiğimiz müşterilerimizdi. E-ticaret platformlarını bir yere taşıdığımız, lojistik süreçleri ile entegre ettiğimiz yapılardı. Bu yatırımların semeresini bu dönemde aldılar. Çok hızlı bir şekilde büyüdüler. Teknoloji anlamında yaptığımız yatırımla yeni yatırım fırsatlarını da gördüler. Herhangi bir dijital dönüşüm yatırımının tamamlandığını düşünmüyorum. Sürekli, her yıl, farklı ihtiyaçlara göre şekillenen bir yol haritasından bahsediyoruz. Ama artık bu yol haritasında yer alan şirketlere yönelik yeni bir yol haritası çıkarma zamanı. Bu şirketlerle birlikte neler öğrendiğimizi, neleri daha farklı noktalara getirip nerelerde ayrışabileceğimizi konuşuyoruz. Bir diğer grupta Türkiye'nin önemli bir kısmını oluşturan KOBİ'ler yer alıyor. KOBİ'ler ağırlıklı olarak patron şirketleri. İkinci, üçüncü nesil aileden kişilerin yönettiği, yavaş yavaş kurumsallaşan, adım adım yurtdışına açılan şirketler. Türkiye'nin ötesinde çok farklı coğrafyalarda yeni fabrikalar satın alıyorlar, yeni yatırımlar yapıyorlar. Özellikle KOBİ'nin üst segmentinde yer alan, tüm dünyaya örnek olmuş şirketlerimiz var. Bir grup da tüm bunlara karşı biraz daha mesafeliydi. Örneğin; bulutu anlatmak adına ciddi efor sarf ettiklerimiz oluyordu. Pek çok şirket, bunu yapmaya daha zaman olduğu görüşündelerdi. Ama biz şu anda artık hiçbir şirketle dijital dönüşüm yapıp yapmamayı konuşmuyoruz. Sadece bu dijital dönüşümün nasıl yapılacağını konuşuyoruz. Bulut çözümlerini anlatmak için ek bir efor harcamıyoruz. Çünkü artık onlar bunu deneyimlediler. Onlarla bu trene nasıl daha hızlı atlayabileceklerini konuşuyoruz. SAP'nin kurumsal kaynak planlama anlamında temel, çekirdek çözümleri bu işin merkezi; ama işin sadece bir kısmı ve başlangıç noktası. Bunu yapmalarının üzerine, bunu tamamlayıcı yeni teknolojileri de koyup esas faydaları görmeleri gerekiyor. Hep birlikte gidecek daha çok yolumuz var. Şu anda çok daha büyük bir iştah var. Şirketler daha açıklar, bunu daha hızlı yapmaya çalışıyorlar. Bizim de yapmaya çalıştığımız; yol haritasını onlarla birlikte çalışıp bir adım ileriye taşımak. Çok büyük gruplarda da çok büyük değişimler var. Büyük gruplarla daha katma değerleri iş modelleri sağlamak üzerine konuşuyoruz. Pek çok global şirketin tüm destek hizmetlerini biz veriyoruz. Sistemlerinin bakımlarını bizim yaptığınız, yeni projeler meydana getirmelerine yönelik bir model uyguluyoruz. Türkiye'deki pek çok büyük grupta da bu noktaya gelmiş durumdayız. Büyük kurumlar onlarca, yüzlerce kontrat yönetiyorlar. Tümünü derli toplu bir hale getirmeyi konuşuyoruz. SLA hizmet çerçevesinde enerjilerini yeni projelere harcamalarını sağlamak adına bunu hizmet olarak vermeyi ifade ediyoruz. Hem Türkiye'de hem de dünyada bu yönde çok yüksek bir talep var.

KOBİ'ler bu yeni teknolojilerle birlikte inovasyonlar, yeni geliştirmeler de yapabilirler.
Ar-Ge, artık laboratuvarda yapılanın çok ötesine geçtiği için büyük markalar da tedarik zincirinde yer alan KOBİ'lerinden Ar-Ge ve inovasyon yapmasını istiyorlar. Şirketler, bu noktada farklılaşıyor. Günümüzde Türk KOBİ'leri salt oradaki markalara hizmet verebilmek için Meksika'da, Çin'de, Balkanlar'da şirket satın alıyor. Bunu herkesin yaptığını söyleyemem; ama bu vizyona sahip pek çok şirket de var. Onların da kendi içlerinde Ar-Ge departmanları var. Bu anlamda biz de çeviğiz, hızlıyız, sahadayız ve çok da başarılıyız. Bizi farklılaştıran konuları çok iyi bir şekilde fırsata çevirmemiz gerekiyor.

Yurtdışında hedeflerinizden de bahsedebilir miyiz?
Merkez ofisi Dubai'de olan NTT Data Business Solutions MENA var. Oranın yönetimini de Türk ekibi olarak biz yapıyoruz. Ben aynı zamanda oranın da CEO'suyum. Orada çalışan Türk arkadaşlar kadar, farklı ülkelerden de çalışanlar var. Bölgenin yönetimi de bizde. O bölgede önümüzdeki dönemde çok agresif bir şekilde büyüyeceğiz. Teknoloji üssümüz olan New-Shore'dan da hizmet vereceğiz. Üçüncü bir bacak da; biz Türkiye'de ürettiğimiz bazı ürünleri buraya pozisyonlayarak buradan dünyaya satıyoruz. Örneğin; perakende sektörüne yönelik olarak Türkiye'de POS çözümü geliştirdik. İçerisinde sadakat yönetimi ile birlikte uçtan uca bir çözüm geliştirdik. Bu çözümü buradan ABD, İngiltere başta olmak üzere, tüm dünyaya satıyoruz. Bazı konularda projeler de yapıyoruz. ABD, Japonya, Çin, Hindistan, Almanya, İngiltere'de, dünyanın dört bir yanında projeler yaptık. Bizi seçmelerinin tek nedeni maliyet avantajı değil. Bir teknolojiyi ne kadar fazla kullanır, ne kadar fazla proje ve iş yaparsanız, bilginiz ve deneyiminiz de o kadar artıyor. Biz çok antrenmanlıyız. Sadece geçen yıl 55 projeyi canlıya aldık. Neredeyse her hafta bir proje canlıya aldık. 3-5 günlük ufak projelerden değil, uçtan uca dönüşüm projelerinden bahsediyorum. Bu tip bir teknoloji, sektörel uzmanlık ve deneyim bilgisi çok fazla yerde yok. O yüzden fark yarattığımıza inanıyorum. Ekip arkadaşlarım sayesinde hep birlikte çok daha fazlasını yapacağız.



OBJEKTİFİME TAKILANLAR

Cem Kıvırcık
Instagram | Twitter | Facebook
@cemkivircik

BABALAR VE ÇOCUKLAR...

Her Babalar Günü'nde içim ezilir adeta...

Kanımca hayattayken değeri anlaşılamamıştır babaların. Bu benim düşüncem elbette, belki siz farklı düşünüyorsunuzdur saygı duyarım.

Anneler, baş tacı elbette ama babalar sanki hep bir adım geride kalmış gibidirler.

Sevgi anneden, disiplin babadan gelir kültürümüzde...

Annelerimiz, "Akşam baban işten gelsin..." cümlesiyle korkuturlar gözümüzü...

Baba, doya doya sevemez evladını eksiklidir hep...

Çocuğu biraz büyüse, öpmek istese oğlunu, kızını öpemez... Sarılamaz doya doya...

"Şımartma!" derler, kulağını çekerler, oturaklı olmak, korkulmak, çekinilmek gerekir nedense...

Gün gelip de göçtüğünde bu dünyadan öylesine bir boşluk bırakır ki arkasında yerini hiçbir şey dolduramaz...

Ve siz o gün büyürsünüz...

Hadi hala küçük bir çocukken gidin siz sevin onu fırsat varken...

Babalar Günü'nüz kutlu olsun...



Ar-Ge çalışmaları lojistiğin temeli halini aldı



Pandemi ile birlikte artan talep ve değişen sipariş kanalları, lojistik operasyonlarını yeni teknolojilerle buluşturdu. Sektörde Ar-Ge merkezine sahip şirketlerden biri olan Dinçer Lojistik, 2020'de 60 milyon TL yatırımla pandemi döneminde teknoloji üreten lojistik firması oldu. Yenilikçi mobil uygulamalar ve web tabanlı teknolojik yapılar geliştiren Dinçer Lojistik, son olarak FMCG sorter otomasyon sistemlerini devreye aldı. 2021'de toplam 100 milyon TL yatırım yapmayı hedefleyen şirket, teknoloji odaklı çalışmalarını yapay zekâdan faydalanarak yapılandırıyor. Start-up yatırımlarına da öncelik veren şirket, bu yıl içinde en az iki start-up projesine yatırım yapacak. Dinçer Lojistik Bilgi Teknolojileri ve Ar-Ge Direktörü Özhan Fındık, şu bilgileri paylaştı: "Talep tahminleme, planlama, lojistiği yalınlaştırma teknolojileri, gelişen ulaşım sistemleri, robotik üretim teknolojileri, akıllı depolama sistemleri, sipariş yönetim sistemleri, dinamik nakliye dağıtım sistemleri gibi teknolojiler lojistiğin omurgasını oluşturuyor. Web ve gelişen mobil teknolojiler ise siparişlerin her yerden kolayca alınıp müşterilerle ürünlerin buluşturulmasını sağlıyor. Temelde de büyük veri yönetimi, GPS sistemleri ve internet altyapısı var. Gelişen teknolojik cihazlar da bu teknolojilerin uygun maliyetlerle kullanılmasını mümkün hale getiriyor. Ar-Ge merkezimizin katkılarıyla dağıtım ağı yazılımlarımızı da içinde harita teknolojilerini barındıran, dinamik ve akıllı sistemlerle yeniledik. Mikro dağıtımı daha verimli kılan mobilite tabanlı uygulamalara yatırım yapıyoruz. Türkiye'nin önde gelen e-ticaret şirketlerine yönelik robotik ve sektörde çok fazla yer almayan FMCG sorter otomasyon sistemlerini devreye aldık. Hizmetlerimize her yerden, anlık ve hızlı şekilde ulaşılmasını sağlayacak entegre uygulama ve web tabanlı teknolojik yapıları süreçlerimize entegre ettik. Özellikle hatayı en aza indirecek ve verimliği arttıracak yapay zekâ kullanan sistemlere de tam entegrasyon sağlamak için çalışıyoruz. 2021 Ar-Ge yatırım bütçemizi 100 milyon TL olarak belirledik."

GÜVENİLİR KORUMA VE YÜKSEK PERFORMANS
DPX3 HP



YÜKSEK PERFORMANS İÇİN TASARLANDI

DPX³ 125 HP / 250 HP

Yeni **DPX3 125 HP** ve **250 HP** devre kesiciler ile **16A**'den **250A**'e kadar orta ve büyük çaplı ticari bina - konut projeleri ve endüstriyel uygulamalarınız için yüksek performanslı, güvenilir ve hassas koruma elde edebilirsiniz.

legrand®

Boşlukları özenle doldurmak emniyet sağlar

Siber risklerin istikrarlı (!) artışı ve gelişimi ışığında, yetkin danışmanlık, farklı katmanlar ve riskler için doğru güvenlik çözümleri ve bunların entegrasyonu elzem. Aksi halde kapıları kapalı ama tek penceresi açık ev misali, risklere davetiye çıkartmak söz konusu.

Bilişim Zirvesi dijital etkinliği "Kritik Sistemlerde Güvenlik" başlığıyla tüm katılımcılara kurumsal farkındalık ve hazırlık seviyesini değerlendirme imkanı sundu. Barikat Siber Güvenlik ve CyberArk sponsorluğunda düzenlenen etkinlik "Enerji Sektöründe ve Kritik Altyapılarda Ayrıcalıklı Hesap Yönetimi" başlığıyla, CyberArk Ülke Satış Müdürü Esra Çalışkan ve Barikat Satış Müdürü Ezgi Ceylan'ın yer aldığı bir sohbetle başladı. CyberArk hakkında bilgi vererek konuşmasına başlayan Esra Çalışkan, uzun zamandır yetkili erişim güvenliği odaklı çalışmalar yürüttüklerini söyledi. Esra Çalışkan'ın dikkat çektiği gibi, iç katmanda güvenlik, sınır güvenliği, iç katma güvenlik tarafında neler yapılması gerektiği konuları önemli ve burada çok boyutlu düşünmek de şart. Bu kapsamda, bütün çözümlerde, içerde konumlandırılan bütün güvenlik çözümlerinde olduğu gibi çok boyutlu, tümleşik yapılar, mümkün olduğunca farklı alanları ve boşlukları kapatacak çözümlerin düşünülmesi ve bunların konumlandırılmasını gerektiriyor. Kurumsal yapılarda geleneksel ortamlar ve bulut ortamları varken, enerji sektöründe de SCADA ortamları, tüm bu ortamlarda kimlikler ve yetkili hesaplar var. Kimlik başlığında sadece insanları değil, uygulamalar tarafında 'insan olmayan kimliklerin' de düşünülmesi gerektiğine dikkat çeken Esra Çalışkan, "CyberArk tarafında mutlaka çok boyutlu düşünün derken, hesaplarımız ve erişimlerimizin yanında çok önemli bir boyut daha olduğunu düşünüyorum; tehdit analiz konusu" vurgusunu yaptı. Buna göre,



şirketlerde CM çözümleri var ve belli düzenlemeler de yapılıyor. Ama kullanılan güvenlik çözümlerinin de bu CM çözümlerini iyi bir şekilde beslemesi ve bunun tehdit analizleri ile desteklenmesi şart. CyberArk'ı farklı kılan özelliği, ürünleriyle birlikte gelen tehdit analizi olarak gösteren Esra Çalışkan, "Yetkili hesaplar özelinde, yetkili hesap davranışları özelinde tehdit analizi yapabiliyor, akıl katıyoruz" dedi. CyberArk olarak Türkiye'de uzun senelerdir çalıştıklarını, çok farklı sektörlerde çalışmalar yürüttüklerini vurgulayan Esra Çalışkan'ın ardından söz alan Ezgi Ceylan da şu bilgileri verdi:

"Etkinliğimizin konu başlığı olan 'kritik altyapıların' tanımı için Ulaştırma Bakanlığı'nın eylem planına bakarsak, oradaki sektörler de bize daha net bir resim çıkartabilir. Enerji başta gelirken, savunma sanayi, ulaşım, iletişim, sağlık, gıda ve finans da 'kritik altyapı' olarak tanımlanmış sektörler arasında. Bunların işleyişinin durmaması veya manipüle edilmemesi için milli güvenliğe ve halk sağlığına etkileri olan sonuçlar doğuracak bu sektörlerin bilgi güvenliği de eylem planında yer alıyor. Yönetmeliklerle bu sektörün siber güvenlik seviyesini yukarıya taşımaya çalışıyoruz hep beraber.

Burada enerji sektörünü örnek verdiğim için EPDK'nın 123 sayılı enerji sektöründe kullanılan sistemlerin bilgi güvenliği rehberi hemen onun ardından yayınlanan 30163 sayılı usul ve esaslara göre belirleyen EPDK yönetmeliği sektörü bu alanda belli seviyeye çıkartmaya çalışıyor. Bu normlar, bu tip yapıların her türlü içeriğe uygulanabilir olması ile başka sektörlere de ışık tutuyor. Yurtdışında benzer düzenlemeler var ve ülkeler kendi kritik altyapılarını korumak için çeşitli yönetmelikler ve regülasyonlar çıkartıyorlar. Barikat olarak böyle bir kuruma hizmet sunarken ya da ihtiyaçlarını belirlemeye çalışırken, hem ulusal regülasyonları dikkate alıyor hem de küresel geçerliliği olan IEC'nin 64143 gibi standartlarını da esas alarak hizmet vermeye, bunlara uygun şekilde altyapılarının güvenlik seviyelerini yükseltmeye yönelik tavsiyelerde bulunmaya önem veriyoruz. Uçtan uca eğitim, danışmanlık, test gibi hizmetlerimizin yanı sıra da teknoloji tedariği ile müşterilerimize yardımcı olmaya çalışıyoruz. CyberArk da hem dünya çapında sunduğu çözümlerle lider, her de ulusal ve uluslararası normlara ve standartlara uyumda ihtiyaca cevap verdiği için bizim müşterilerimize önerdiğimiz üreticilerimizden biri."

Doğru çözüm ortağı fark yaratır

Bu noktada Ezgi Ceylan, "Enerji Sektöründe PAM Pratikleri" başlıklı panel için konukları ile bir araya geldi. CyberArk Satış Mühendisi Serhat Erkan, Barikat Güvenlik Analiz ve Uyumluluk Hizmetleri Takım Lideri Serkan Aydın ve Kazancı Holding BT Grup Müdürü Tolga Kormanlı'nın yer aldığı panelde, katılımcılar sektöre özel çözümlerin yarattığı farka odaklandı. Ayrıcalıklı hesapların yönetimi konusunda Tolga Kormanlı şu bilgileri verdi:

"Kompleks yapıları yönetirken erişimleri bir disiplinle yönetemediğiniz zaman kontrolü sağlamak çok mümkün olmuyor. Oysa, bu yapı birden fazla operasyonel yükü ve güvenlik sistemini ortadan kaldırıyor ve bu ihtiyacımıza önemli bir cevap veriyor. Bu süreci bu tür uygulamalar ve bir disiplinle yönetmediğiniz takdirde kontrolü elden kaybediyorsunuz. Bununla ilgili regülasyonların olması da hem yatırım alabilmek hem de bu kullanıcı alışkanlıklarını değiştirmek, bu uygulamayı konumlandırabilmek adına bizlere gerçek fayda sağlıyor. Siber güvenlik tarafında o kadar büyük ekosistem var ki hangisini yapsanız 'yüzde 100 güvenli' deme şansınız yok. Ama en bilindik yerde kontrolü kaybederseniz de, diğer taraflarda bir şeyleri daha iyi yapmaya çalışmak çok anlam ifade etmiyor. Bu sebeple sistemleri yöneten altyapı ve yazılım geliştirme hizmetleri başta olmak üzere dışarıdan hizmet aldığımız çözüm ortaklarımız ve danışmanlarımız da güvenli

bir erişim platformu kurmamız gerekiyordu. Bu kontrolü sağlamak, bu erişimlerin dışarıya sızmasını önlemek için bir çözüm oluşturduk. Burada en temel şey, uçtan uca entegrasyon. Burada o kadar çok teknoloji kullanıyoruz ki bu ürünleri uçtan uca entegre edebilme yeteneğine sahip ürünler olması gerekiyor. Amacımız da oluşturduğumuz bu erişim yönetim sistemine tüm uygulama ve BT yapısındaki cihazları, şifreleri yönetebileceğimiz, hepsini entegre edebileceğimiz, bu sisteme erişenleri de kontrol altına alabilmek. Birçok uygulamayı sanallaştırarak yönetimini çözümün üzerine aktarabilmek de çok büyük problem yaratıyor ki buna üreticilerde de karşılaşıyoruz. BT tarafındaki birçok üreticinin de buralara entegre olması önemli ve uçtan uca beklentimiz bu yönde. PAM ürününden en büyük beklentimiz uçtan uca entegrasyon. Burada sadece güvenlik ekiplerinin katılacağı bir ekosistemle, BT'nın tüm fonksiyonları ve iş birimlerinin katıldığı bir ekosistem söz konusu. Böylece kurum adına aldığınız kurumsal hesapları da PAM ürünü üzerinde yönetmek çok mümkün. Buna benim örnek verdiğim şu oluyor: Dışarıdan gelen 5 kapınız oluyor, bir tane kapınıza 10 kilit vuruyorsunuz. Diğer 4 kapı açık. Bunu ilk etapta altyapı ürünlerinden başlamak önemli. Gerçekten birçok adminin hesapları birçok noktada ortada olabiliyor veya kişi tekil hesap kullanılabiliyor. Bunun önüne geçmek için çok kritik cihazları hem BT'de hem OT'de yönetmek için projenin başına koymak gerekiyor. PAM'i böyle konumlandırarak aslında herkesi hem şirket içinden hem şirket dışından bir Proxy yaptırabiliyorsunuz. PAM bir erişim sağlıyor, PAM'den sonra kimin görevi nereye yetişmesi gerekiyorsa onun üzerinden eriştiriyorsunuz. Bu noktada deneyimli bir çözüm ortağı ile çalışmanız çok önemli.



Yanınızda bir iş ortağınızın olması, bir plan çerçevesinde az önce bahsettiğim nitelikte birçok fonksiyona dokunacağı için bir proje niteliğinde herkese yaygınlaştırılacak ve regülasyonları da bilen partnerlarla hareket etmek çok daha faydalı olacaktır. Tek başınıza bunu yapmak için yeterli kas gücüne sahip olsanız bile süreç çok uzun olabiliyor. En büyük kazancı da doğru bir çözüm ortağınız, kendi karşılaştığı problemlerle siz karşılaştığınızda çözüm arayışına girmeden hızlı bir şekilde çözmeniz."

Entegrasyon ve kontrol gücü

Serhat Erkan, pandemi sürecinde kurumsal güvenlik altyapısının gelişimine dikkat çekti. "Kendi müşterilerimden bir istatistik vereyim. Şimdi nerdeyse eskinin 5-6 katı kadar insanı eriştirme ihtiyacı doğdu. Bunun sonucunda riski yönetebilmek adına da hem araya daha güvenli erişim katmanları koyma ihtiyacı oluştu" bilgisini veren Serkan Erkan'ın belirttiği gibi, pandemi insanların iş yapma şeklini hızla dönüştürdü. Bu noktada güvenlik riskini alıp hızlıca herkese VPN bağlamak çözüm olsa da yönetilebilir değil. Bu noktada birçok ürün ve birçok teknolojinin yetersiz kaldığını bildiğimize dikkat çeken Serhat Erkan, şöyle devam etti:

"CyberArk'ın işbirliği platformunda bir kısmı BT'den bir kısmı OT'den gelen 200 civarında üretici var. Bunlarla entegre olarak BT ve OT dünyasındaki ayak izimiz değmedik yer bırakmamaya çalışıyor, entegrasyonları genişletiyoruz. Bu da değer katıyor. Yönetmedik, değmedik hiçbir sistem bırakmıyoruz. En temel noktalardan birisi entegre olmayan sistemler varsa, siz sisteme öğretebiliyorsunuz. CyberArk'ın en önemli avantajlarından birisi de bu, yani kolaylıkla kişiselleştirilebilir, kolaylıkla entegre edilebilir, genişleyebilir olması ve bu konuda da birçok farklı opsiyon sunabilir noktada."

Hesapları doğru yönetebilmek kritik

Serkan Aydın, 'Eskiden denetimlerde bir önceliklendirme mantığı vardı. Şu an kritik durumlara baktığımızda ilk önce uzak bağlantı erişimi uzak bağlantı sonrası, yanal hareketin kontrolü bizim birinci odağımız oldu' vurgusu ile sözlerine başladı. Çünkü burada sayı inanılmaz arttı. Süreler, hesapların doğru yönetilmesi, kullanılmayan hesapların ne kadar erişim sağladığı gibi başlıklar öne çıktı. Ama Serkan Aydın'a göre bu sürecini bir avantajı da oldu ve çok fazla kontrol inisiyatifi başladı. "Salgının şöyle bir faydası olduğunu düşünüyorum. Uzak bağlantı güvenliğini bir üst seviyeye çıkarttı ya da çıkartmak için yatırımlara başlanıldı. Burada en önemli nokta hesap yönetimi, özellikle ayrıcalıklı hakların yönetimi, parolaları nerede tuttuk nerede kaybettik önemli" diyen Serkan Aydın, şöyle devam etti:

"Belli kriterler var. BT tarafında bu konulara rahat girebiliyoruz. Ama OT tarafında biraz daha ürün üretici, içeride bulunan ürünler odaklı bakıyoruz. Burada yaklaşım şöyle olmak zorunda: Üç ürün yerine iki teknoloji ile de bunları çözebiliyorsunuz. Sahada genelde uygulanması gereken kontrolleri uyguluyoruz. Ağ erişim kontrolleri gibi konularda da özellikle regülasyonların desteği ile bu tarafta birçok üreticinin artık OT tarafını da destekleyen, hatta güvenlik duvarı aşan switch'ler, bu switch'lerin arasındaki mikro segmentasyonu destekleyen ürünleri var. Burada kritik nokta şu: Oraya destek veren hangi marka varsa onların üreticileri ile entegre olmak zorundayız. Her biri için ayrı bir ekip var ve her biri ayrı analiz ediliyor. Güvenlik önlemini alırken belli şartlar var. Hesaplar ve hesapların da envanterini tutmak bizim için varlık. Varlık dediğimizde güvenlik duvarı, sunucu değil, hesaplar da bizim için bir varlık, bunları da tutmamız lazım. Bu tarafı da adresliyoruz. Genel güvenlik yaklaşımlarında birinci öncelik bu."

"Endüstriyel Sistemlerde Cyberark Çözümleri Konumlandırma" başlıklı söyleşi, etkinliğin de son bölümü oldu. CyberArk Satış Mühendisi Serhat Erkan ve Barikat Güvenlik Analiz ve Uyumluluk Hizmetleri Takım Lideri Serkan Aydın'ın konuşmacı olduğu söyleşide güvenlik riskleri analiz edilirken, bunların bireysel hayat ve kurumsal sürekliliğe etkilerine de odaklanıldı. Pandemi süreci ile birlikte gelişen riskler karşısında erişim yönetiminin öneminin arttığına işaret eden panelistlere göre, parola yönetimi de herkes için kritik.

Bisiparisinizvarsa...

Otel, tesis ve restoranlar online satışta dijital menü ve paket sipariş programı Bisiparis.com ile müşteriye ulaşıyor.



Handan Aybars

Pandemi ve yasaklar nedeniyle online satışa geçen işletmeler için satış sistemleri de doğal olarak yenileniyor. Şartlar paralelinde online satışa geçen otel, tesis ve restoranlar için ücretsiz dijital menü ve paket sipariş programı Bisiparis.com da bu başlıktaki yeniliklerden biri. Bu yapı ile işletmeler dakikalar içinde kendi internet adreslerinde online satış sistemlerini açıp, müşterilerini başka sistemlerle paylaşmak zorunda kalmadan ve komisyon ödemeden satışa başlayabiliyor. Bulut ve web tabanlı otel yönetim sistemi ElektraWeb'in CEO'su Kemal Oral, "Bisiparis.com; restoran, kafe, kulüp, plaj veya sosyal tesis gibi ağırlama sektöründe çalışan işletmeler için geliştirilmiş en kapsamlı menü, üyelik ve online satış sistemi. 2021'de bin işletmede kullanılmaya başlanacağını öngörüyoruz" bilgisini verdi. Bisiparis.com yapısının, 25 yıldır ağırlama sektörüne hizmet veren Elektra Otel Yönetim Sistemleri'ni yaratan ekip tarafından geliştirildiğini vurgulayan Kemal Oral, "Bu önemli. Çünkü Elektra, Türkiye'de 4 bin 500'den fazla işletmede kullanılan sektör lideri bir marka. İhtiyaçları, beklentileri, karşılaşılacak problemleri görüyor ve ilk elden çözümlüyoruz" bilgisini verdi. 7/24 destek ve yetkin bayi yapısıyla geniş bir hizmet ağına sahip olduklarını belirten Kemal Oral'ın verdiği bilgiye göre, Bisiparis.com Elektraweb POS Restoran Yönetim Programı, stok takip, muhasebe ve personel modülleri ile de entegre çalışabiliyor. Detayları Kemal Oral anlattı:

Pandemi süreci ile restoranlar ve kafelerin iş stratejisi ne olmalı?

Pandemi kimsenin beklemediği bir dönemdi. Kimse bu kadar hızlı bir şekilde dönüşüm yaşanacağını tahmin etmedi. Ama Türkiye hızlı adapte oldu ve hızla online satışa geçtik. Market, tekstil, gıda sektörü online'a döndü. Türkiye'de online alışverişin girmediği bir ev kalmadı. Online satışta, tekstil veya aksesuar alışverişlerinde sipariş 2-3 gün sonra gelse de çok sorun olmuyor. Ancak yemek siparişinde durum böyle değil. Daha kısıtlı bir zaman ve daha çok detay var. Fiyatını anlamak, gramajını belirtmek, ürünü sıcak gönderebilmek, ödeme sistemi ve daha birçok detay var. Çok iyi takip etmeniz lazım. Türkiye'de 500 binin üzerinde yiyecek içecek işletmesi var. Bu işletmelerin birden bire online siparişe geçmesi imkansız. Ufak bir restoranın veya şehir lokantasının buna gücü ve zamanı yok. Online satış işi zor. Restoranlar için tek yol online ve telefonla sipariş. İnternette aramalarda görünürlük önemli. Aksi takdirde dükkanınız kapalı kimse size ulaşamaz. Yiyecek içecek sektöründe online sipariş ve küçük işletmelerin internette görünür olması şart.

Program nasıl çalışıyor?

Bisiparis.com web tabanlı olduğu için kurulum yapılmıyor ve internet bağlantısı olan her cihazdan sisteme ulaşmak mümkün. Her kullanıcı, yetkisi dahilinde sisteme ulaşıyor. Kullanıcılar mobil cihazlarını kullanarak ürünlerinin fotoğraflarını, bilgilerini, fiyatlarını, alt limit, servis bölgesi gibi paket servis koşullarını sisteme



ElektraWeb CEO'su Kemal Oral

tanımlayabiliyor. Bisiparis.com restoranlara avantaj ve yetenekler sunuyor. Örneğin; menüde yemeğin içindeki alerjenleri de göstermek ya da masadaki karekodu okutarak ödemeyi çok daha hızlı ve temassız almak mümkün. Üyelik yönetimi ve sadakat uygulamaları sayesinde bir üyenin gönderdiği link üzerinden başka bir üye sipariş verdiğinde puan kazanılıyor. Kazanılan puanlar işletmenin başka tesisi varsa orada da geçerli oluyor. Ayrıca, tüm bankalar ile direkt bağlantı sayesinde aracı kurumlara komisyon ödemeden, e-cüzdan ile ön ödeme alıp hesap açarak QR Kod ile hızlıca ödeme yapmaları sağlanabiliyor.

Bu yapıyı farklı kılan özellikleri neler?

Yemekle birlikte opsiyonlar sunulmasını, misafirlerin ek taleplerinin mutfağa iletilebilmesini sağlayabiliyoruz. Gel-al, arabaya, masaya, şezlonga ve odaya servis seçenekleri sunulabiliyor. Online gelen siparişler mutfak ekranında görülebiliyor ve mutfak yazıcılarında otomatik olarak yazdırılabiliyor. Siparişin alınması, hazırlanması, gönderilmesi ve teslimatı elektronik olarak takip edilebilir. Çok Dilde Dijital Menü ile yabancı uyruklu kişiler de kolayca sipariş verebilir. Dijital menüde karekod okuyarak otomatik yüklenme, kredi kartı, banka nakit kart veya aracı kurum üzerinden online ödeme alabilme özelliklerimiz bulunuyor. Güvenliğin de çok önemli olduğu online kredi kartı prosesi için uluslararası standart olan PCI DSS sertifikasyonuna sahip. Tüm sayfalar 3D SSL ile şifrelenmiş olarak çalışıyor ve sunucular KVKK ve GDPR uyumlu olması için gerekli tüm sertifikasyonları en yüksek standartlarda sağlıyor. Küçük bir işletmenin bu standartları sağlaması için önemli bir bütçe ayırıp, zaman ve emek harcaması gerekirken, bisiparis.com tüm bu zorunlulukları hazır bir şekilde sunuyor. Aynı durum online ödeme almak için gerekli sanal POS için de geçerli. Bankalar ile sanal POS konusunda anlaşmaya varamayan işletmeler, Bisiparis üzerinden bakiyem.com sistemine entegre olup sanal POS'larına kolaylıkla kavuşabiliyor. Üstelik çok avantajlı koşullarla…

Girişim ekosistemi gaza basacak



Ford Otosan Genel Müdürü
Haydar Yenigün

Ford Otosan, otomotiv sanayinin dönüşümünde kilit rol üstlenecek yeni nesil teknolojileri Türkiye girişim ekosistemi ile hayata geçirmek üzere kurumsal girişim sermayesi şirketi Driventure'ı kurdu. Driventure; mobilite (akıllı hareketlilik), bağlanabilirlik, otonom teknolojiler ve elektrikli araçlar odağında girişimlerle birlikte yeni fikir ve teknolojileri geliştirecek. Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün, şu bilgileri verdi:

"Bu yeni mobilite ve akıllı üretim ortamında başarılı olmak için şirketlerin hızlı değişiklik yapmaları ve yeni iş modelleri, uygulamaları benimsemeleri gerektiğini görüyoruz. Bu doğrultuda, uzun süredir gerek kurum içindeki girişimleri gerekse yerel ve uluslararası girişim ekosistemini yakından takip ediyoruz. Yeni iş modellerini ve olası işbirliklerini hayata geçirecek bir yapıyı kurmak için harekete geçtik ve kurumsal girişim sermayesi şirketi olarak "Driventure"u kurduk. Driventure ile yatırım yapacağımız girişimlerin sadece büyümelerini değil, bizimle birlikte yenilikçi projeleri hayata geçirmelerini hedefliyoruz."

Ford Otosan İnovasyon ve Yeni Girişimler Direktörü Gül Ertuğ ise, "Driventure bünyesinde otonom teknolojiler, bağlantılı araçlar, müşteri deneyimi, akıllı hareketlilik (mobilite), Endüstri 4.0 ve elektrifikasyon olmak üzere başlangıçta 6 odak alanda start-up ve girişimcilerle işbirlikleri geliştirmeyi planlıyoruz. Driventure ile stratejik rekabet avantajı yaratmak, bununla birlikte pazardan bilgi ve içgörü kazanmayı amaçlıyor, Ford Otosan'ın yeni iş geliştirme anlamında çevikliğini artırmayı ve kurum içi girişimciliği de desteklemeyi hedefliyoruz. Driventure'ın potansiyel yatırım alanları ve coğrafyasında ise hem Türkiye'den, hem de yurtdışındaki önemli girişim ekosistemlerinden girişimleri inceliyoruz. Bugüne kadar 300'ün üzerinde görüşme, 10'un üzerinde girişimle derinlemesine değerlendirme gerçekleştirdik. Tüm bu ekosistem keşfi sonucunda Driventure ile 2 önemli girişime yatırım yaparak bünyemize kattık" dedi.

İlk yatırımlarından olan 'Optiyol'; yeni nesil rota optimizasyonu çözümü olarak verimli ve pratik rota planları sunuyor. Optiyol çözümlerinin Ford Otosan'nın ağır ticari markası Ford Trucks ve son teslimat çözümlerinde kullanılması öngörülüyor. İkinci yatırım ise elektrikli araç sürücülerini ve şarj istasyonlarını bir araya getiren akıllı mobilite çözümleri sunan 'Bluedot'. Daha sürdürülebilir ve temiz şehirler için elektrikli bir araç ve şarj istasyonu hareketliliği yaratma misyonuyla çalışan Bluedot, filo yöneticilerinin elektrikli dönüşümü için yazılım çözümü üzerinde çalışıyor.



Ford Otosan İnovasyon ve
Yeni Girişimler Direktörü
Gül Ertuğ

Elektrikli şarj üniteleri yaygınlık kazanacak

Küresel düzeyde 35'ten fazla ülkede 185 binden fazla elektrikli araç şarj ünitesi bulunan ve 2025 yılına kadar 500 bin, 2030'a kadar 2,5 milyon noktaya ulaşmayı hedefleyen Shell, Türkiye'de de Shell Recharge markasıyla elektrikli şarj ünitelerini devreye alıyor. Shell & Turcas, bu istasyonların teknik ve ticari operasyonları için de Enerjisa Enerji'nin 2018'de çoğunluk hisselerini satın aldığı Eşarj ile işbirliği yapıyor. İlk etapta İstanbul'da bir adet, İzmir'de bir adet ve Sapanca'da iki adet hızlı şarj altyapısına sahip olan Shell istasyonlarının sayısının 2021 Haziran sonuna kadar tamamlanacak yatırımlar ile sekize yükseltilmesi hedefleniyor. Eşarj istasyonları, enerjilerini uluslararası IREC yenilenebilir enerji



sertifikasına sahip kaynaklardan tedarik ediyor ve bu istasyonlarda tamamen temiz ve yenilenebilir enerji kullanılıyor. Shell & Turcas CEO'su Emre Turanlı, "Elektrikli şarj istasyonları alanında 35'ten fazla ülkede 185 binden fazla elektrikli araç şarj ünitesi ile elektrikli araç sahiplerine hizmet sunuyoruz. 2025'e kadar 500 bine, 2030 yılına kadar 2,5 milyona yükseltmeyi planlıyoruz" bilgisini verdi. Emre Turanlı, "Elektrikli araç sahiplerine Shell Recharge markamız ile istasyonlarımızda hizmet veriyoruz ve elektrikli şarj noktalarına ilişkin pilot uygulamamızı ise Enerjisa ile başlattık. Yapacağımız yatırımlarla, elektrikli araç sahibi misafirlerimiz İstanbul-Ankara ve İstanbul-İzmir otoyollarında bulunan istasyonlarımızda araçlarını şarj edebilecek. Öncelikli hedefimiz büyük şehirler ve tatil rotaları. Talebe bağlı olarak en uygun teknoloji ile doğru zamanda yatırımlarımıza hız vereceğiz" dedi.

Enerjisa Enerji CEO'su ve Eşarj Yönetim Kurulu Başkanı Murat Pınar ise, "Türkiye'nin ilk elektrikli araç şarj istasyon ağı olan Eşarj ile daha önce İsveç'e istasyon kurarak önemli bir adım atmıştık. Shell Recharge noktalarının operasyonlarını sağlayarak ekosistem içerisindeyiz. Eşarj olarak 2030'da trafiğe çıkması öngörülen elektrikli araç sayısına da bağlı olarak karbon salınımına 2,5 milyon tonluk katkı sağlamayı hedefliyoruz" dedi.

Küresel tedarik zincirinde Türkiye'nin payı artıyor

Uluslararası Yatırımcılar Derneği (YASED), pandemi sonrası yeniden şekillenecek küresel tedarik zincirlerinden Türkiye'nin daha fazla pay alması için çalışmalarını sürdürüyor. Bu kapsamda 'Küresel Tedarik Zincirleri (KTZ) Platformu' hayata geçirildi. Platform, hem dünyada hem Türkiye'deki küresel tedarik zincirleri dönüşümüne yönelik atılan adımları takip ederek ihtiyaçları ortaya koymayı, kamu ve özel sektörü bir araya getirerek düzenli bir istişare mekanizması geliştirmeyi ve YASED üyelerinin bilgi ve deneyimlerinden faydalanarak değişimlere yönelik iyi uygulama örnekleri paylaşarak stratejik öneriler geliştirmeyi amaçlıyor. Türkiye'nin KTZ ekosistemini iyileştirmek üzere, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Ticaret Bakanlığı ve Yatırım Ofisi başta olmak üzere; ilgili kamu kurum ve kuruluşları, uluslararası kalkınma kuruluşları, sektör kuruluşları ve akademinin teknik desteği ve YASED üyelerinin katkılarıyla Türkiye'nin ihtiyacı olan tedarikçileri geliştirecek ortak eğitim programları da organize edilecek. Toplantının açılışında konuşan YASED Başkanı Ayşem Sargın, "2020 yılında hayata geçirdiğimiz "Güvenli Liman Türkiye" projesi ile ülkemizin rekabet avantajına sahip olduğu ürün grupları ve pazarları belirledik ve kriz sonrası belirsizlikte ülkemiz için Güvenli Liman algısı yaratacak politika ve faaliyet önerileri oluşturduk. Şimdi de küresel tedarik zincirleri gündemine daha somut katkılar sağlamak ve küresel ve yerel networkümüzde yer alan paydaşlarımızla işbirliğimizi ve etkileşimimizi sürekli kılmak amacıyla "Küresel Tedarik Zincirleri Platformumuzu" hayata geçirmeye karar verdik" dedi. Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Mehmet Fatih Kacır, "Pandemi ile beraber küresel firmalar üretim adreslerini çoğaltmaya, alternatif üretim üsleri oluşturmaya yöneliyor. Beyaz eşya, demir-çelik, otomotiv sektörlerinde küresel üretim üssüyüz. Şimdi hedefimiz yüksek teknolojili diğer sektörlerde sıçrama sağlamak. İsabetli önceliklendirme yaklaşımları, kamu özel sektör arasında güçlü bir koordinasyon; bu dönemde ekonomide yeni başarı hikayeleri yazmamıza imkan tanıyacak" diye konuştu. Ticaret Bakan Yardımcısı Rıza Tuna Turagay ise "Küresel tedarik zincirlerindeki aksamaların nasıl sistemi durdurduğunu gözlemledik. Salgın sonrası için Türkiye'nin bazı sektörlerde temel tedarik zinciri olarak seçildiğini görüyoruz. Amacımız; yatırım, üretim, ihracat tünelini sağlamak" dedi.

Politika önerileri hazır

YASED ve EY işbirliği ile hazırlanan 'Güvenli Liman Projesi' başlıklı raporun çıktıları YASED Genel Sekreteri Serkan Valandova'nın moderatörlüğünde, EY Türkiye Ortağı ve Tedarik Zinciri Hizmetleri Lideri Arda Karaçelebi ve EY Kamu Sektörü Danışmanlık Hizmetleri Direktörü Kerem Kaçar'ın katılımıyla gerçekleşen oturumda açıklandı. Raporda 8 inisiyatif ve 6 politika önerisi geliştirildi. Geliştirilen inisiyatifler özellikle Türkiye'nin küresel tedarik zincirlerindeki konumunu güçlendirmek için sanayi, ihracat ve teknolojik gelişim, Ar-Ge kapasitesinin artırılması, seçili ürünlerde yerelleşme fırsatlarının değerlendirilmesi, finansal sürdürülebilirliğin ve tedarik zinciri sürekliliğinin sağlanması başlıklarında, stratejik bir yol haritası olarak sunuldu.

Politika önerileri çerçevesinde ise Türkiye'nin küresel tedarik zincirlerindeki rekabetçiliği artırmak ve entegrasyonunu kuvvetlendirmek amacıyla yatırımların artırılması için mevcut destek mekanizmalarının geliştirilmesi ve yeni destek programlarının tasarlanması ve ihracatın artırılması için AB Yeşil Mutabakat uyum sürecinde sektörel yol haritalarının hazırlanması, Türkiye'nin serbest ticaret anlaşmalarının hedef ülke ve ürünler çerçevesinde genişletilmesi başta olmak üzere dikkate alınmasında fayda görülen hususlara yer verildi.

İş ortağı programı genişliyor

HP, küresel iş ortağı programı HP Amplify'ın, sadece internet üzerinden işletilen, her kanalda faaliyet gösteren ve fiziksel mağazalara sahip bin 350'den fazla iş ortağından oluşan ekosistemini kapsayacak şekilde genişletildiğini açıkladı. 2020 sonbaharında ticari ortaklar için başlatılan ve tek bir entegre yapı üzerine inşa edilen bu iş ortağı programı, tüketici satın alma davranışları gelişimine paralel olarak dijital dönüşümü desteklemek ve büyümeyi sağlamak için gereken tespitleri, yetenekleri ve işbirliği araçlarını sunuyor. Bu kapsamda HP, 2 Ağustos 2021'den itibaren perakende iş ortaklarını da HP Amplify programına almaya başlayacak ve bu geçiş yıl boyunca devam edecek.

HP Amplify, veri analitiğini yeni stratejiler geliştirecek tespitlere dönüştürmek, inovasyonu yönlendirmek ve iş ortaklarını performans, işbirliği ve yetenekler üzerinden ödüllendirmek için tasarlandı. Dijital dönüşümün içgörülerle hızlandırılması, güçlü veri kültürünün kurulması ve işbirliğinin sağlayacağı araçlarla ortak bilginin zenginleştirilmesi de mümkün olacak.

HP Amplify, pazara gidiş stratejilerinin aşamalı bir şekilde etkinleştirilmesi için tasarlanmış olan ve performans, yetenekler ve işbirliği olmak üzere üç temele odaklanan ortak bir platform sunuyor. Perakendecilerin ihtiyaçlarını karşılarken HP Amplify, portföy satışlarına ve gelire bağlı çeşitli performans göstergeleri üzerinden iş ortaklarını ödüllendiriyor. HP Amplify, satış gelirinin yanında, veri içgörülerini, hizmet modellerini, tutarlı çevrimiçi ve mağaza içi deneyimleri yönlendirme gibi yeni özelliklere göre ödüller belirliyor. Yeni yeteneklerin güçlendirilmesi ve geliştirilmesi, temel yeteneklere, tüketici eğilimlerine, kıyaslamalara ve en iyi uygulamalara dayalı çevrimiçi dijital değerlendirmeler ve önerilerle destekleniyor.

HP Amplify, e-ticaret ve dijital odaklı müşteri yolculuklarının hakim olduğu bir dünyada rekabet etme ve kazanma yeteneklerine yatırım yapan iş ortaklarını ödüllendiriyor. Tedarikçilerle düzenli işbirliği yapan şirketler, daha yüksek büyüme, daha düşük işletme maliyetleri ve daha fazla karlılık gösterebiliyor. HP Amplify İş Ortağı programı, iş ortaklarına daha sürdürülebilir bir geleceğe giden bir yol da sağlıyor. Bu yılın başlarında ticari ortaklar için başlatılan HP Amplify Impact, HP'nin üç Sürdürülebilir Etki ayağı ile anlamlı bir değişim yaratmayı amaçlıyor.

LÖSEV BÜYÜDÜ

artık YETİŞKİN
LÖSEMİ VE KANSER
HASTALARINA DA
destek veriyor



LÖSEV
Lösemili Çocuklar Vakfı

0312 447 06 60
www.losev.org.tr

Interpro

BT/haber

7-13 Haziran 1999 ▪ sayı: 220

haftalık bilgi ve iletişim teknolojileri gazetesi

www.bthaber.com.tr

internetteki oyuncular kozlarını teker teker açıyor:

Sizin kozunuz ne?

Son günlerde arka arkaya bilişim sektörünü, Internet kullanımını, sektördeki oyuncuları, dolayısıyla geleceği etkileyecek yeni gelişmeler yaşanıyor. Internet konusunda yaşanan bu gelişmeler tam anlamıyla iş süreçlerinin yeniden gözden geçirilmesini ve yeni yapılanmayı gerektiriyor. Bütün bu yaşananlar Internet kullanımında bir patlamaya da neden olacak. Internet oyuncuları kozlarını teker teker açıyor.

Vestel'in kozu, bedava PC: Vestel VeezyGo Internet paketini alarak 29.95 dolardan 36 ay Vestelnet abonesi olan herkese çokluortam bir PC'yi hediye ediyor. Türkiye'de Internet kullanmak isteyenlerin önce bir bilgisayara ihtiyacı var düşüncesinden yola çıkarak doğan bu fikir ile VeezyGo paketini alan ve 36 ay Vestelnet yoluyla Internet'e bağlanmayı garanti eden her kullanıcı "VeezyGo Multimedia PC'nin sahibi olacak. *(Sayfa 3)*

TT'nin kozu, ucuz tarife ve "Çevir Sesi" hizmeti: TTNet, son kullanıcılara sunduğu cazip bağlantı ücretleri ve yepyeni hizmet seçenekleri ile Internet dünyasının iddialı oyuncuları arasına giriyor. Bağlantı ücretlerini TL üzerinden ilan eden TT açıkladığı tarifelerde 1 aylık sınırsız bağlantıyı 7 milyon Türk Lirası olarak açıkladı. TT "Internet Çevir Sesi" hizmeti de veriyor. *(Sayfa 4)*

İş Bankası'nın kozu, ayda 9.95 dolara Internet erişimi: ISS'lik hizmetine başlayan İş Bankası Interaktif Bankacılık müşterilerine yalnızca 9.95 dolara sınırsız Internet erişimi sağlıyor.

Türkiye İş Bankası müşterileri, Internet aboneliğini kendi bankaları üzerinden gerçekleştirdikleri takdirde 1 Temmuz 1999 tarihine dek bu hizmeti ücretsiz alacak, daha sonra ise yalnızca 9.95 dolara bir aylık sınırsız kullanım olanağına sahip olacaklar. *(Sayfa 2)*



Kongrede (soldan sağa) Başarı Şirketler Grubu Genel Koordinatörü Doç. Dr. Emin Akata, Logosoft Genel Müdürü Tuğrul Tekbulut, Prof.Dr. Kemal İnan ve Escort Bilgisayar Genel Müdürü İbrahim Özer'in konuşmacı olarak katıldığı Bilgi Teknolojileri adlı toplantı en ilgi çekenlerdendi.

"Hükümetin gündeminde teknoloji olmalı"

TÜBİTAK, TTGV ve Tüsiad Hükümetin teknolojik gelişmeyi öncelikli olarak gündemine alması, bilim ve teknoloji politikalarının devlet politikası olarak belirlenmesi gerektiğini bir deklarasyon yayınlayarak açıkladı. II Kongre Fuan'nda deklarasyonun yayınlanmasının yanısıra çeşitli oturumlar da düzenlendi. Bilgi Teknolojileri panelinde bilişim sektörünün sorunları tartışıldı. *(Sayfa 6)*

Yeni Öğretim Modeli "sahne"de

TBV içinde BDE (Bilgisayar Destekli Eğitim) çalışma grubunun geliştirdiği 'Yeni Öğrenme Modeli ve Eğitimde Bilgi Teknolojileri' raporunun ilk canlı örneği Ankara'da gerçekleştirildi. Özel Üsküdar Amerikan Lisesi Matematik Öğretmeni Turhan Alnıtemiz ile Bilkom Eğitim Pazarı Satış Yöneticisi Fulya Sarı tarafından hazırlanan '21. Yüzyılda Sınıflar Nasıl Olacak?' adlı bir tiyatro oyunuyla öğretmen ve öğrencilere sınıfta Internet kullanımı anlatıldı. *(Sayfa 14)*



KOSGEB'den yazılım sektörüne destek

KOSGEB Yazılım Destek A.Ş'nin yüzde 35'ini satın alarak yazılım sektörüne destek olacağını açıkladı. KOSGEB Teknoloji Destek Süreç Yöneticisi Mustafa Çolakoğlu, KOBİ'lerin yazılım gereksinimlerinin yurt içinde geliştirilecek olan yazılımlarla karşılanması gerekliliğini söyledi. *(Sayfa 8)*

IRIDIUM

• Irldium zor durumda

• Global Network Japonya artık AT&T'nin



Ankara'da STM-64 Transmisyon Sistemi'nin açılışına, Netaş ve TT yetkilileri katıldı.

• Türkiye'nin İlk 10 Gbit transmisyon sistemi

• Motorola'dan Mobile Organiser

• Cisco Systems rekor

(Sayfa 2

işbirlikleri pra
temelli oli

(Sayfa 14)

AS/400'ün yeni hedefi Anadolu

1998 yılının Eylül ayından beri IBM AS/400'ün dağıtıcılığını yürüten Index 1999 yılının ilk çeyreğinde kanala 6 yeni AS/400 bayisini eklemişti 1 Haziran 1999 tarihinden itibaren ise Anadolu'dan 8 şirket daha AS/400 bayisi olarak faaliyet gösterecek. *(Sayfa 12)*



Index Genel Müdürü Erol Bilecik, AS/400 çözüm ortaklarını artırarak mevcut pazarı bilyütmeyi hedeflediklerini belirtiyor.

EVRENSEL/Akın Evren



Hükümetin önünden geçtim...

Yapılacak işlere vade koymayı severiz. Bu vade ne denli uzun olursa içimiz o denli rahat eder. Daha sınava iki hafta vardır. Nasıl olsa bir gecede çalışıveririz. Yaz tatili için plan yapmaya ne hacet, nasılsa bir yer bulunur. (Devamı ***2. sayfada)***



TARİHTE BU HAFTA

Blockchain teknolojisi, dış ticarette başrolde

Türkiye İş Bankası, blockchain teknolojisini kullanarak dış ticarete aracılık eden ve dış ticarette ödeme garantisi veren ilk Türk bankası oldu. Şişecam, Kuraray Europe GMBH, İş Bankası ve Commerzbank'ın taraf olduğu işlem, 10 Mayıs 2021'de Marco Polo platformu üzerinden gerçekleştirildi.
2020 Mayıs ve Kasım aylarında pilot ortamda yapılan iki işlem ile blockchain teknolojisini test eden İş Bankası'nın gerçekleştirdiği bu son işlem, Türkiye'de blockchain teknolojisi kullanılarak gerçekleştirilen ilk canlı dış ticaret işlemi olma özelliği taşıyor. Almanya ve Türkiye arasındaki bu işlem, uluslararası Marco Polo platformunun ödeme garantisi modülünde de yapılan ilk işlem oldu.
İşlem kapsamında, Şişecam tarafından Almanya'da faaliyet gösteren Kuraray GMBH'dan yapılması planlanan ithalata ilişkin sipariş, Marco Polo platformu üzerinde bir akıllı sözleşme olarak oluşturuldu. Akıllı sözleşmenin taraflarca onaylanması ile İş Bankası, vadede ödeme yapma taahhüdü vererek işleme finansal garanti sağladı ve ithalat süreci geleneksel yönteme göre çok daha kısa süre içinde başlamış oldu. İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı Şahismail Şimşek, blockchain teknolojisi ve akıllı sözleşmelerin, geleneksel iş modellerindeki operasyonel iş yükünü ortadan kaldırdığını, taraflara şeffaflık, hız ve güven sağlayan bir alternatif sunduğunu vurguladı.
Şimşek, "2020 yılında gerçekleştirdiğimiz iki pilot işlemden sonra şimdi de canlı ortamda blockchain teknolojisi ile dış ticaret işlemini başarıyla tamamladık. Artık fiziksel evraklara dayalı ödeme şekillerinin önemi azalıyor; verilerin eşleşmesine ve elektronik ticarete dayalı bankacılık hizmetlerine duyulan ihtiyaç artıyor. Blockchain teknolojisini dijitalleşme çalışmalarımızda özel olarak konumlandırıyor, müşterilerimizi geleneksel çözümlere ek olarak yeni finansal ürünlerle tanıştırmak üzere çözümler üretiyoruz" dedi.
Şişecam Mali İşler Başkanı Görkem Elverici ise "Etkin dijital çözümleri şirketimizin yurtiçi ve yurtdışındaki tüm faaliyetlerinde kullanarak, gerek müşterilerimiz gerekse tedarikçilerimiz ile beraber tüm ekosistemin gelişiminin sağlanması için etkin rol oynamaya devam edeceğiz" yorumunu yaptı.
Marco Polo Türkiye Sorumlusu Cyril Broutin, Şişecam, Kuraray, İş Bankası ve Commerzbank'ın yer aldığı işlemin, Dağıtık Defter Teknolojisi (DLT), merkeziyetsiz bir ticaret platformu ve tam otomatik veri alışverişi kullanılarak gerçekleştirilen dış ticaret finansmanı işlemlerinin artık hayatın bir gerçeği olduğunu kanıtladığına işaret etti.

Girişimcilik ekosistemine AXA Sigorta'dan destek

İTÜ ARI Teknokent'in kuluçka merkezi İTÜ Çekirdek'in destekçilerinden olan AXA Sigorta, bu adım ile girişimcilik ekosistemine destek vermeyi hedefliyor. İTÜ ARI Teknokent ile yapılan işbirliği, şirketin "Gençlerle Birlikte Hareket Ediyoruz" başlıklı çalışmalarının da son halkası. AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı Firuzan İşcan, "Şu ana kadar eğitim, spor, sanat, teknoloji ve inovasyon gibi farklı alanlarda desteklerimiz oldu. Mesela geçtiğimiz yıllarda İTÜ Rover Takımı'na sponsor olarak, Mars için bir insansız kara aracı tasarlama projelerini destekledik. Ardından Amerika'da elde ettikleri uluslararası başarı bizi çok mutlu etti. Şimdi de İTÜ Çekirdek'e destek veriyor, girişimleri destekliyoruz" dedi.
İTÜ ARI Teknokent Genel Müdürü Prof. Dr. Attila Dikbaş ise "AXA Sigorta'nın da destekçileri arasında yer aldığı, sigorta sektörünün önde gelen şirketleriyle yürüttüğümüz İTÜ Çekirdek InsurTech Programı, bu alanda Türkiye'nin özgün, teknolojik değeri yüksek ve küresel ölçekte ses getirecek değerli girişimcilere ev sahipliği yapıyor. Programa kabul edilen girişimcilerin İTÜ Çekirdek ekosisteminde büyüyeceğine ve sektörün öncü aktörleri arasında olacaklarına inanıyorum." dedi.

Yenilikler sigortanın kapsamında

Müşteri kullanım alışkanlıklarını ve dijital gelişmeleri takip ederek yenilikler sunan Allianz Türkiye, müşterilerinin ve iş ortaklarının hayatını kolaylaştırmak adına "Allianz'ım" mobil uygulamasını yeniledi. Mobil uygulamada ve Online İşlemler Merkezi'nde hayata geçirilen dijital oto hasar projesinde de birçok süreç kısaltıldı. 2021 yılı boyunca devam edecek ve tüm uygulamanın yeni tasarıma geçmesiyle tamamlanacak olan "Allianz'ım" mobil uygulamasında yenilenen ekranlar da müşterilerinin hizmetine sunuldu. Uygulamanın ana sayfası daha renkli, kullanışlı bir yapıya dönüşürken, "Kampanyalar" modülüne yeni bir görünüm kazandırıldı.
Allianz, yeni eklenen "Poliçe Kartları" ile müşterilerine tek tık ile tüm poliçelerini inceleme olanağı sunarken, "Hızlı İşlemler" menüsü ile sık kullanılan ve hızlı erişime ihtiyaç duyulan fonksiyonlar da ana sayfa üzerinden erişilebilir duruma geldi. "Size Nasıl Yardımcı Olabiliriz" alanına ise müşterilerin hasar anında hızlıca destek alabilecekleri "Hasarım Var" menüsü, Allianz'ın geniş anlaşmalı kurum ve servis ağına erişebilecekleri "Anlaşmalı Sağlık Kurumu ve Oto Servisleri" arama motorları, "Müşteri Hizmetleri" hızlı arama butonu ve gelecek vadelerini kolaylıkla ödeyebilecekleri "Ödemelerimi Göster" menüleri konumlandırıldı. Kampanyaları da sosyal mecralarda yaptığı paylaşımlarla daha görünür hale getiren Allianz Türkiye'nin müşterileri, mobil uygulamadan ve Online İşlemler Merkezi'nden birçok talebi hızlıca yönlendirebiliyor ve süreçleri takip edebiliyor. Böylece kullanıcılara, talebini hangi kanaldan yaparsa yapsın diğer tüm kanallardan işlemlerine devam edebilme ve minimum bilgi ile kolayca talep oluşturma olanağı sunuluyor.
"Kaza yerindeyim" fonksiyonu, müşterilerinin kaza anında ve sonrasında ne yapması gerektiğini ilgili adıma hızlıca yönlendiren ekran ve hatırlatıcılar, sürecin baştan sona tamamlanabilmesini sağlıyor.

Allianz Türkiye'de üst düzey atama

Allianz Türkiye'nin stratejik öncelikleri arasında yer alan Hayat Sigortaları ve Bireysel Emeklilik branşlarında Hayat Sigortaları ve Bireysel Emeklilik Ekibi'nin liderliği pozisyonuna Fisun Koç Doğan atandı. Allianz Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Taylan Türkölmez'e bağlı İcra Kurulu Üyesi olarak çalışacak olan Fisun Koç Doğan, 1999 yılında Boğaziçi Üniversitesi Endüstri Mühendisliği lisans programını, 2006'da Bahçeşehir Üniversitesi Aktüerya Bilimi yüksek lisans programını tamamladı. Kariyerine 1999'da Yapı Kredi Bankası'nda Ürün Müdürü olarak başlayan Fisun Koç Doğan, ardından sırasıyla AK Emeklilik, AvivaSA ve Aviva Londra'da; ürün yönetimi, planlama ve proje uygulama, pazarlama, strateji ve dönüşüm alanlarında farklı pozisyonlarda görev aldı. 2019'dan bu yana AvivaSA'da Doğrudan Satış, Acenteler ve Kurumsal Bölümlerinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak çalışan Doğan, Allianz Türkiye Hayat Sigortaları ve Bireysel Emeklilik Ekibi Lideri ve İcra Kurulu Üyesi olarak görevine başladı.

Lidio'da Risk Yönetimi ve Uyum Direktörlüğü Can Tiken'de

Risk yönetimi, kripto para uyum ve kontrol süreçleri, ödeme sistemleri, e-para ve finansal ticaret alanlarında on yılı aşkın deneyimi bulunan Can Tiken, Lidio markasının Risk Yönetimi ve Uyum Direktörü oldu. Lidio, 6493 sayılı kanun kapsamında Merkez Bankası'na lisans başvurusunu gerçekleştirdi ve Mobilexpress platformunu yeni nesil servislerle herkesin erişimine açmayı planlıyor. Avustralya Swinburne University of Technology'nin Muhasebe Finans bölümünden mezun olduktan sonra Melbourne Institute of Technology'de Muhasebe/MPA alanında master yapan Can Tiken, iş hayatına 2003'de BNP Paribas Fortis'te atıldı ve 2006 yılında Garanti Ödeme Sistemleri'nde Risk Uzmanı olarak çalışmaya başladı. 5 yıllık çalışma hayatı deneyiminin ardından eğitim için Avustralya'ya gitti. 2015 – 2018 arasında PayU Türkiye ve EMEA'da iç kontrol ve risk yönetimi alanlarında çeşitli görevlerde bulunan Tiken, 2018 itibariyle sırasıyla Hepsipay ve Paribu'da Risk Yönetimi ve Uyum alanlarında ekip yönetimlerini gerçekleştirdi. Tiken, yapay zeka ile geliştirdiği çözümler, ödemeler dünyasındaki uzmanlığı ve yeni nesil yaklaşımıyla Lidio'da Risk Yönetimi ve Uyum Direktörü olarak görev yapacak.

Prysmian Group MEAT Bölgesi'nde atama

Prysmian Group'un dünya çapında 50 ülkeyi ve 104 tesisi kapsayan toplam 5 bölge yapılanması arasında yer alan; Ortadoğu, Afrika ve Türkiye'yi kapsayan MEAT Bölgesi'nin yönetimi Haziran ayı itibariyle Cinzia Farisè'de olacak. Türk Prysmian Kablo'nun CEO'su olarak, görevde bulunduğu sürenin ardından Cinzia Farisè, 1 Haziran 2021 itibariyle başladığı yeni görevinde 5 fabrika, 16 ofis ve yaklaşık bin 500 kişiden sorumlu olacak. Türk Prysmian Kablo'nun CEO'luğunu ise 2020'de Çimsa CEO'luğundan ayrılan, bu sürede ve yabancı şirketlere danışmanlık yapan Ülkü Özcan devralacak. Ekonomi bölümü mezunu olan Cinzia Farisè, kariyerini hem hizmet hem endüstriyel ürünler sektöründe Satış ve Pazarlama Direktörü olarak geliştirdi. Farisè, 2005'de Prysmian Group'a katıldı ve aralarında dünya genelinde Enerji ve Altyapı İş Kolu Global Başkan Yardımcılığı ve Prysmian Hindistan CEO'luğu dahil olmak üzere birçok pozisyonda görev aldı. Daha sonra İtalyan demiryolu şirketi Trenord'da CEO olarak 4 yıl görev alan Farisè, 2019'da Prysmian Group'a Türk Prysmian Kablo'nun CEO'su olarak yeniden katıldı. Yakın zamanda İstanbul merkezli CIIM EurAsiaMed, Dünya Çapında İtalyan Girişimciler Konfederasyonu'nun Yönetim Kurulu Üyeliğine atanan Farisè aynı zamanda, AXA ve Impact Hub Milan tarafından desteklenen kadın start-up'ların gelişimi için İtalya'daki ilk kadın odaklı melek yatırımcılar grubu olan Angels for Women Derneği'nin kurucu ortağı.

İHA eğitimleri için işbirliği

UAVERA markası ile yerli İHA pazarına giriş yapan Coşkunöz Holding, insansız hava araçları ve eğitimleri konusundaki yatırımlarına devam ediyor. Şirket bu kapsamda, İngiliz Flyby Technology desteğiyle Türkiye'de EASA (European Union Aviation Safety) uyumlu yeni nesil İHA 2 ve İHA 3 pilot eğitimlerini vermek üzere kurulmuş olan Fly Bvlos Technology firmasına ortak olmak üzere anlaşmaya vardı. Yeni kurulan İHA eğitim merkezi ile Türkiye'de de büyük bir potansiyeli olan sivil İHA eğitimleri konusunda kapsamlı kurslar verilecek. Faaliyetine Gebze Teknik Üniversitesi Teknoparkı'nda başlayan okul; hem Türkiye'den hem de yurtdışından gelen öğrencilere İHA pilotluk eğitimleri verecek. Şirket, Gebze Teknik Üniversitesi Teknoloji Transfer Ofisi ile birlikte İHA alanında yeni teknolojilerin Türkiye'ye kazandırılması konusunda çalışmalar da yürütecek.
UAVERA markası ile şirket, dikey iniş kalkış yapabilen, bulut altı küçük sınıf sabit kanat İHA'lar ve yüksek irtifa ve hızlara ulaşabilen hedef platform İHA'ların üretilmesi projelerine başlamıştı. Flyby Technology ise İngiltere'de aşıların İHA'larla güvenli transferine imkanı sağlayarak pandemi ile mücadelede aktif bir rol oynuyor.

MMA Türkiye yönetim ekibi işbaşında

MMA TR, Mobil Mecralar Araştırma Pazarlama ve Reklamcılık Derneği Yönetim Kadrosu belirlendi. MMA Türkiye Başkanı Ahmet Pura; MMA Türkiye Başkan Yardımcıları PepsiCo Dijital Transformasyon & Dijital Ürünler Kıdemli Müdürü Didem Namver, Kantar Medya Genel Müdür Yardımcısı Erdem Tolon, Defacto Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Handem Çelenkler; Sayman Yapı Kredi Marka Yönetimi Direktörü Özge Bakırçalı; Genel Sekreter Baysal Sezgin Hukuk Bürosu Kurucusu Av. Özlem Sezgin ve Genel Koordinatör MMA TR ve MENA Bölge Direktörü Melis Ertem oldu. 2020 Mart ayında dernekleşme faaliyetleri tamamlanan MMA Türkiye; Eğitim Yürütme Kurulu, Araştırma Yürütme Kurulu, Kurumsal İletişim ve Üye İlişkileri Yürütme Kurulu, AI ve İnovasyon Yürütme Kurulu'nu kurdu. Her kurul, kendi alanlarında uzman olan yönetim kurulu üyelerinden seçilmiş isimler başkanlığında üye firmalardan gönüllü ekipler tarafından çalışmalar yürütüyor.

Kadın girişimciler için destek fırsatı



EY (Ernst & Young) Türkiye, Girişimci Kadın Liderler Programı'nın 2021 dönemi başvuru sürecini başlattı. Vizyon sahibi girişimci kadınların iş dünyasında yükselmeleri ve küresel pazarda rekabet edebilmelerini desteklemek amacıyla yürütülen programa seçilen girişimciler; EY'nin desteğiyle eğitim, iş geliştirme, mentorluk ve networking desteği alıyor. 2021 döneminde EMEIA Bölgesi genelinde düzenlenecek ve İngilizce dilinde gerçekleşecek olan EY Girişimci Kadın Liderler Programı'na başvurular 31 Temmuz 2021'e kadar www.ey.com/tr_tr/ey-turkiye-girisimci-kadin-liderler-programi adresinden form doldurarak yapılabilecek. Programın Türkiye liderliğini yürüten EY Türkiye Vergi Hizmetleri Şirket Ortağı Müge Tan Belviso, "Kadın girişimcilerin, liderlik becerilerini geliştireceği programlara, yönetsel yetkinliklerini artıracağı eğitimlere, finansal ve hukuksal konularda danışmanlığa ve iletişim ağlarını genişletebileceği alanlara ihtiyacı var. Bu tamamen ücretsiz programda yer almak üzere bağımsız bir jüri tarafından seçilen kadın girişimciler, online eğitimlerle liderlik yönlerini artırma fırsatı bulmalarının yanı sıra küresel bir kadın girişimci ağının parçası olacaklar" dedi. EY Girişimci Kadın Liderler Programı'na katılmak isteyen kadın girişimcinin şirkette en az yüzde 25 hisse sahibi olması ve ana karar vericiler arasında yer alması gerekiyor. Ayrıca şirketinin Türkiye merkezli, en az 3 yıldır faaliyette olması ve son 2 yılda en az yıllık 3 milyon TL ciro elde etmiş olması şartlar arasında yer alıyor.

Çalışanlara pandemi desteği

Türkiye'de kurulan ve global bir phygital (fiziksel ve dijitalin etkileşimi) perakende deneyimi sağlayıcısı REM People, pandemi dönemine özel insan kaynakları uygulamaları geliştiriyor. RemAir isimli uygulamayla çalışanların öğle tatili 1.5 saate uzatıldı. REMAir ile evden çalışanların kendilerine vakit ayırabilmesi ve açık havada nefes alabilmesi hedeflendi. E-posta, telefon ve toplantının yasak olduğu bu sürede 150'den fazla çalışan her gün, gün ortasında nefes aldı. REM People İnsan Kaynakları Başkanı Mine Yücesoy Dirancı, özellikle kış aylarında bu uygulamayla ile ilgili olumlu dönüşler aldıklarını belirterek, "Çeşitli uygulamalarla pandemi koşullarına rağmen çalışan bağlılığımızı yüzde 12, çalışan memnuniyetini yüzde 20 artırmayı başardık. Yenilikçi çalışmalarımıza devam edeceğiz" dedi.

Etkinlikleriniz ile ilgili bilgileri **bthabersirketleri.com/EtkinlikDuyuru** adresine girebilirsiniz.

Türkiye'nin Operatör Bağımsız Veri Merkezi
Premier DC Veri Merkezi
BThaber

ETKİNLİK TAKV!M!

ETKİNLİKLER DİJİTAL

9 Haziran 2021
Süreç ve Doküman Yönetimi
Dijital Etkinlik
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

10 Haziran 2021
Kurumsal Mobilitenin Yükselişi
Dijital Etkinlik
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

10 Haziran 2021
WhiteStage – Zekai Güler
Dijital Etkinlik
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

14 Haziran 2021
Yazılım Sektörü İçin İnsan Kaynağı
Dijital Etkinlik
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

16 Haziran 2021
Yeni Nesil Çalışma Teknolojisi
Dijital Etkinlik
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

ETKİNLİKLER DİJİTAL

17 Haziran 2021
Dijital Finans ve Bankacılık
Dijital Etkinlik
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

21 Haziran 2021
30' with CxO - N. Bülent Parlakol
Dijital Etkinlik
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

21 Haziran 2021
BThaber Ürün Tanıtım Dijital Advertorial / TR7
Dijital Etkinlik
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

24 Haziran 2021
İnsan Kaynakları Yönetiminde Bilişim
Dijital Etkinlik
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

28 Haziran 2021
3G1K - Kadir Yüceer
Dijital Etkinlik
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

Her işimiz temiz pak olsun!

Merhaba,

Yeni hafta yine zengin bir gündemle karşındayım. Pandemi dönemi ile yuvarlak hesap 1,5 yıldır yemekten markete birçok kişi için alışverişte ilk durak online. Yemeksepeti de çok önemli bir adımla, görme engelli kullanıcıların online yemek ve market siparişi ihtiyaçlarını kolayca karşılayabilmelerine imkân sağlamak için tüm uygulamalarında "Erişilebilirlik" entegrasyonunu geliştirmeye, iyileşmeye devam ediyor. Öyle ki, görme engelli bir Yemeksepeti çalışanı tarafından yönetilen bu projede yapılan geliştirmeler ve iyileştirmelerle görme engelli kullanıcıların özellikle pandemi dönemi kısıtlamalarında online alışveriş yapabilmeleri kolaylaştırılıyor. "Erişilebilirlik" entegrasyonunda uygulamadaki akışı sesli okuma özelliği var ve kullanıcılar, diledikleri restoranları ve yemekleri arayarak arama sonuçlarını sesli olarak dinleyebiliyor, ürün ekleme-çıkartma, ödeme ve sepeti onaylama işlemlerini gerçekleştirebiliyorlar. Kullanıcılar, ödeme sırasında yine pandemi döneminde yaygınlaşan temassız teslimat özelliğini seçebiliyor, restoranı yorumlama ve puanlama işlemlerini yapabiliyorlar. Geçen yıl hayata geçirilen bu projede geliştirmelerde sınır yok. Misal, uygulamaya girdikten sonra adres doğrulaması, kayıt işlemleri, yeni eklenen restoranlara erişim artık daha kolay gerçekleştiriliyor.
Finansal hizmetler şirketi iyzico, Türkiye Eğitim Gönüllüleri Vakfı (TEGV) ile bir sosyal sorumluluk projesini hayata geçirmiş. iyzico'nun ödeme altyapısıyla destek olduğu TEGV Dükkan'dan alınan ürünler ilköğretim çağı çocukları için eğitim desteğine dönüşüyor. Platformda yapılan tüm alışverişler, komisyonsuz olarak iyzico ile Öde üzerinden gerçekleşiyor.
Girişimcilik gündeminde önemli bir girişimde sıra… TOBB Kadın Girişimciler Kurulu tarafından Milli Eğitim Bakanlığı Hayat Boyu Öğrenme Genel Müdürlüğü ve 21 yıldır yürüttüğü Temiz Tuvalet Kampanyası ile bu alanda önemli bir deneyime sahip olan OPET'in desteğiyle Ocak ayında hayata geçirilen "İşimiz Temiz Projesi" içerik geliştirme çalıştayı düzenlenmiş. Proje ile hizmet sektöründeki mikro işletmeler için hijyen odaklı eğitim programları oluşturarak temiz, hijyenik, sağlıklı hizmet sunan işletmelere sahip olmak hedef. "İşimiz Temiz Projesi" ile mikro işletmeler, yani yıllık çalışan istihdamı 10 kişiden az olan, yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri 3 milyon TL'yi aşmayan işletmelerin hijyen kapasitelerini artırmak ve işlerinden duydukları memnuniyetle gelirlerinin yükselmesi, eğitimler sonunda verilecek sertifika ile hijyen normlarının belgelenmesi, hatta eğitimlerin tüm Türkiye'de yaygınlaştırılması ve projenin sadece pandemi dönemiyle sınırlı kalmayıp sürdürülebilir olması amaçlanıyor.
Dünyada bir ilki 2015 yılında Türkiye'de başlatarak, ortalama 10 dakikada market ürünlerini kullanıcılarla buluşturan Getir ise Londra'nın ardından yurtdışında ikinci adımı Hollanda'nın başkenti Amsterdam ile atmış. 5,5 yılda 2,6 milyar dolar değerlemeye ulaşarak 'unicorn' listesine giriş yapan Getir'in Kurucu Ortağı Tuncay Tütek, "Londra ve Amsterdam'ın ardından kısa süre içinde Berlin ve Paris ile Avrupa'daki operasyonları genişleteceğiz" demiş.
Sırada ödüller var. Çalışan odaklı yönetim anlayışı ile yüksek kurum kültürüne sahip şirketlerin kendi çalışanları tarafından değerlendirmeye alındığı Great Place to Work ödüllerinde Vector Group, altıncı kez 'En İyi İşverenler Listesi'nde yer almış. Vector, Vecsoft ve Vectech ile donanım, yazılım ve teknik destek hizmeti veren Vector Group, merkez ofis kadrosunda toplam 50'ye yakın çalışanıyla, Great Place to Work modelinde yer alan güvenilirlik, saygı, hakkaniyet, gurur ve takım ruhu başlıklarıyla yeniden 'En iyi İşveren' ödülüne layık görülmüş. Vector Group Yönetim Kurulu Üyesi Serdar İçağasıoğlu, "Çalışanlarımızın fiziksel ve psikolojik sağlıklarını ön plana aldığımız, işin sürekliliği konusunda farklı bakış açıları geliştirdiğimiz bir dönemi başarıyla ardımızda bıraktık. Yetenek kazanımı ve bağlılığı özellikle evden çalışmaya dayalı hibrit modele geçen merkez çalışanlarımız açısından yeniden tasarlandı. Dijital çalışan deneyimini 360 derece olacak şekilde yeniden düzenledik" demiş. Bu adımlar ödülle buluşur doğal olarak. Albaraka Türk, İslami Bankaları ve Finans Kuruluşları Genel Konseyi (CIBAFI) tarafından "Finansal Teknolojilerin Entegrasyonu" ödülüne layık görülmüş. Akbank ise pandemi koşullarında müşterilerine sunduğu hizmet, sağlam finansalları ve geleceğin bankacılığı konusundaki çalışmalarıyla Global Finance tarafından "Dünyanın En İyi Bankaları - 2021" ödülleri kapsamında 11'inci kez "Türkiye'nin En İyi Bankası" unvanına layık görülmüş.
Bu hafta kitabım için Heybeliada'dayız. Adalı Yayınları ile Heybeliada Halk Kütüphanesini Koruma Derneği'nin işbirliğiyle hazırlanan ve önsözünü Ayşe Sarısayın'ın yazdığı bir Heybeliada kitabı: "Evler, Aşklar, Göçler". Arif Kâmil Olgun, Billur Akgün, Canan Kuzuloğlu, Dilek Yılmaz, Elvan Arpacık, Meltem Uzunkaya, Nezir Suyugül, Nurdan Atay, Özkan Binol, Sultan Deliklitaş, Yasemin Pforr, Yeşim Narter, Yurdagül Şahin ve Zeki Paralı'nın öyküleri bu kitapta. Kiltablet yazarları, Derneğin 2018 yılı için hazırladığı ve Akillas Milas'ın "Heybeliada'nın Yitip Giden Evleri" çizimlerinin yer aldığı Ada takviminden yola çıkmış, artık fotoğraflarda, çizimlerde ve Adalıların hafızalarında yaşayan evlerde, değişik dönemlerde geçen öykülerinde bu evlerin yaşamlarını yeniden kurgulamış. Ada havası her zaman iyi gelir.

Haftaya buluşmak üzere,

BThaber

YIL 27
SAYI 1309
7 - 13 HAZİRAN 2021

www.bthaber.com
www.linkedin.com/groups/BThaber
twitter.com/bthaber
www.facebook.com/BThaber

Abone ve Dağıtım
btabone@bthaber.com.tr

Bültenlerinizi
bulten@bthaber.com.tr
adresine gönderebilirsiniz

Bilişim Zirvesi Etkinlik Organizasyon Ltd. Şti. adına Sahibi ve Sorumlu Yazışleri Müdürü
Neslihan Aksun
neslihana@bthaber.com.tr

BThaber Grubu
Yayın Koordinatörü
Ayhan Sevgi
ayhans@bthaber.com.tr

Ankara Temsilcisi
Sedef Özkan
sedefo@bthaber.com.tr

Editör
Handan Aybars
handana@bthaber.com.tr

Online Editör
Atılay Aşkale
atilaya@bthaber.com.tr

Görsel Yönetmen
Sena Çakıroğlu
senac@bthaber.com.tr

BThaber Genel Müdürü
Özlem Unan

İş Geliştirme ve Satış Müdürü
Abdurrahman Koyuncu

Reklam Satış Yönetmenleri
Kutay Göçe

Reklam Rezervasyon Sorumlusu
Suzan Bilken

Yönetim Yeri:
Bilişim Zirvesi Etkinlik Organizasyon Limited Şirketi
Örnek Mah. Şehit Cahar Dudayev Cad. Örnek İş Merkezi No:14 Kat:5 34704 Ataşehir İSTANBUL
Telefon: (0216) 888 0 596

ISSN 1300-6495

Türkiye'nin en köklü bilişim teknolojileri yayını olan BThaber, 1995 yılından bu yana bilişim ve teknoloji dünyasındaki en son haberleri, yenilikleri ve bilgileri okuyucularına kesintisiz bir şekilde sunmaya devam ediyor. Her hafta yüzde 35'i BT, yüzde 65'i ise finans, otomotiv ve sağlık gibi farklı sektörlerde yer alan şirketlerin ve kamu kurumlarının yöneticilerinden oluşan 7500'ün üzerinde kişiye ulaşmakta ve online platformlar üzerinden her hafta on binlerce kişiye erişim sağlamaktadır.

Cilt, Baskı, Poşetleme: Özgün Ofset TİC. LTD. ŞTİ. - Yeşilce Mah. Aytekin Sk. No: 21 4. Levent/İstanbul - Tel 0212-280 00 09. BThaber kontrollü abonelik sistemiyle dağıtılmaktadır. - Fiyatı 1 Kuruş (KDV dahil) - BThaber, 5187 sayılı Basın Kanunu'nun 2/f maddesi hükmü gereği 'yerel süreli yayın'dır.

WEEKLY
INFORMATION
TECHNOLOGY AND
ECONOMY
NEWSPAPER

BThaber Weekly

100 thousand people will be trained in the needed fields of expertise

The project "My Business, My Strenght, My Future" launched by TÜSİAD to reveal the competence potential of Turkey and to support digital transformation, which plays a key role in economic growth, was introduced. The project, which arises from the need of the business world to access qualified human resources in the field of digital technologies, is being implemented with the contributions of important companies in the IT sector. Ten thousand people are planned to receive training in the first year of "My Business, My Strenght, My Future" where young professionals can apply for free training on the technology fields of the future, especially artificial intelligence and data analytics, by applying on the website www.isimgucumgelegim.org. Final goal is to provide training for 100.000 people in four years.

TÜSİAD, which embraces digital transformation as one of the most important agenda items and emphasizes its impact on economic growth and its contribution to international competitiveness at every opportunity, has also taken an important step in creating the required qualified human resources with the transformation process. Based on the human resource needs revealed by the survey conducted by TÜSİAD among its members, the My Business, My Strength, My Future platform allows young professionals to benefit from online trainings in their fields of interest free of charge. There are seven training programs on the platform: Data Science, Software Development, Data Analysis and Visualization, Cloud Solutions, Mobile Application Development, Artificial Intelligence, Cyber Security.

Qualified workforce will be increased in the field of digital technologies

Corporations that want to achieve strong growth by taking advantage of digital opportunities need a qualified workforce trained in information and communication technologies. Those who will complete the trainings on the My Business, My Strength, My Future platform and receive their certificate will be able to meet the needs of corporations that put new generation technologies on their agenda and want to access competent human resources.

TÜSİAD President Simone Kaslowski underlined that due to the rapid development of technology and changing business models, the need for human resources equipped with new generation digital skills and competencies should be evaluated primarily in terms of employment policies. Kaslowski continued as:

"Both the paradigm shift brought about by digital transformation and the Covid-19 pandemic we are currently in have reinforced the need to look at digital transformation not only from the perspective of technology, but also from the perspective of the transformation of business conduct, jobs and employment. As TÜSİAD, we believe that we should focus on two issues in order to understand how employment will be reshaped. The first is the adaptation of the existing employees to this transformation and the other is the new generation's entry into business life equipped with the competencies required and needed. In our report studies and awareness activities, we underline the importance of the transformation of both the current workforce and the new generation.

With the My Business, My Strength, My Future Project, we aim to contribute to the adaptation of the workforce to this transformation, in line with the vision of increasing technology production and competence of usage in our country. We are launching an online education platform for students and young professionals in order to be prepared for the future business environment and the professions of the digital age. We aim for this platform to increase the qualified human resource equipped with digital skills needed by the business world and to help this resource meet with employment opportunities.

TÜSİAD Board Member and Digital Roundtable Chairperson Serkan Sevim pointed out that Turkey's dynamic population creates an important potential in the field of technology and innovation, as in many other fields. Sevim also added that: "We are witnessing the radical transformation process of the world economies. Today, when traditional economies are replaced by digital economies, the pandemic has accelerated digital transformation and made it vital. On a global scale, radical transformations are taking place in digital technology products and trade. With digitalization, we, as the Turkish business world, need to benefit much more from the driving force of technology for global competition, sustainability and innovation. We are talking about new business lines, new professions. For this reason, we should provide our young people with high value-added skills and offer them innovative career and development opportunities. We are taking an important step towards this with the "My Business, My Strength, My Future" project."

TÜSİAD Information and Communication Technologies Working Group Chairperson Burak Aydın shared the details of the My Business, My Strength, My Future project as: "Qualified human resources equipped with 21st century digital skills and competencies are increasing their importance day by day in order to provide sustainable competitive advantage. Qualified human resources are scarce but in high demand all over the world and the most important driving force of the digital economy/transformation. With the TÜSİAD My Business, My Strength, My Future Project, we aim to help students and young professionals develop their digital competencies and skills through the free online education platform and add them to the high-demand resource pool, thus helping them meet with employment opportunities."

‘15th eTurkey (eTR) Awards’ distributed

The eTR awards aim to draw attention to exemplary practices in the government and by doing so, the goal is to introduce innovative initiatives to the public, to support and encourage successful initiatives and to spread practices in this direction. Speaking at the opening of the ceremony, Turkish Informatics Foundation President Faruk Eczacıbaşı expressed his gratitude to all public institutions and municipalities participating in the competition for continuing to work with all their power, using e-Services and digital technologies effectively, in order to perform all kinds of government services, especially health and security, in these difficult times. He expressed gratitude and added: “To move from the e-Government approach to the digital government approach, effective use of public sector data is required. Ensuring the safe and legal sharing of data will be possible with the establishment of working environments and standards.”
In the ‘eTR Awards’, to which many projects applied in the categories of Public-to-Citizen e-Services, Public-to-Business e-Services, Public-to-Public e-Services, Small-Scale Municipality, Medium-Scale Municipality and Large-Scale Municipality, 23 projects were qualified for the finals as a result of the evaluation made by experts. The winner of each category was determined by voting by a 9-member jury composed of academia, NGOs and the leading names of the industry:

- Public-to-Business e-Services Category/ Ministry of Industry and Technology - TSE 360 Project
- Public-to-Citizen e-Services Category / Ministry of Health - Hayat Eve Sığar (HES)
- Public-to-Public e-Services Category / Ministry of Interior - Disaster Management and Decision Support System (AYDES)
- Small-Scale Municipality Category / Artvin Municipality - We Are Here (SMARTviN)
- Medium-Scale Municipality Category / Kadıköy Municipality-Time and Space Saving Management and Expert Digital Archive Electronic Sharing Application
- Large-Scale Municipality Category / İstanbul Metropolitan Municipality - Pending Invoice

In addition, as a result of following the developments of the projects that received the eTR award in the previous years and evaluating the achievements of the projects, the ‘Best Developing Project’ Award by the TÜSİAD-TBV eTR Executive Board was awarded to the Ministry of Forestry, Ministry of Agriculture and Forestry- Aerial Monitoring, Evaluation and Management of Forest Fires Platform Project (ORDEP).
The 15th eTR Awards Executive Board Special Award was given to the “Filiation and Isolation Tracking System (FITAS)”, one of the projects of the Ministry of Health, which has been working extraordinarily and successfully during the pandemic that has deeply affected our lives for more than a year and a half.

R&D studies have become the backbone of logistics

Increasing demand and changing order channels with the pandemic brought logistics operations together with new technologies. Dinçer Logistics, one of the companies with an R&D center in the sector, became a logistics company that produces technology during the pandemic period with an investment of 60 million TL in 2020. Developing innovative mobile applications and web-based technological structures, Dinçer Logistics has recently applied FMCG sorter automation systems. Aiming to make a total investment of 100 million TL in 2021, the company structures its technology-oriented works by making use of artificial intelligence. Prioritizing start-up investments, the company will invest in at least two start-up projects this year.
Dinçer Logistics Information Technologies and R&D Director Özhan Fındık shared the following information: “Technologies such as demand forecasting, planning, simplification of logistics, developing transportation systems, robotic production technologies, smart storage systems, order management systems, dynamic transportation distribution systems constitute the backbone of logistics. The web and developing mobile technologies, on the other hand, enable orders to be taken easily from anywhere and bring products to customers. Basically, there are big data management, GPS systems and internet infrastructure. Developing technological devices also make it possible to use these technologies at affordable costs. With the contributions of our R&D center, we renewed our distribution network software with dynamic and intelligent systems that include map technologies. We invest in mobility-based applications that make micro-deployment more efficient. We have applied robotics and FMCG sorter automation systems, which are not very common in the sector, for Turkey’s leading e-commerce companies. We have integrated applications and web-based technological structures into our processes that will enable instant and fast access to our services from anywhere. In particular, we are working to ensure full integration with systems using artificial intelligence that will minimize errors and increase efficiency. We have determined our 2021 R&D investment budget as 100 million TL.”

M2S®

MARKETING TO SALES

www.m2s.com.tr



Sosyal medya hizmeti almak artık daha kolay !

man@m2s.com.tr

Bilişim500 PLUS

İLK BEŞYÜZ BİLİŞİM ŞİRKETİ

Bilişim 500; araştırması, yayını ve töreni ile birlikte Bilişim sektörü yatırımcıları için ideal bir "Pazar Yeri"dir.



BİLİŞİM 500 ÖDÜL TÖRENİNE GERİ SAYIM BAŞLADI

4 Ağustos 2021, Çarşamba – 17.00

Tören dijital olarak gerçekleşecektir.
Törene www.BZetkinlik.com adresinden kayıt yaptırabilirsiniz.

BThaber
1995'ten beri