BThaber Angels
Girişimcilerin işlerini büyütmeleri için
YATIRIMA İHTİYAÇLARI VAR
Yatırımcı olun
www.BThaberAngels.com

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 1308
31 Mayıs - 6 Haziran 2021

www.bthabersirketleri.com

Sayfa 11



Dijital yatırımlar doyurucu oluyor!

Müşteri deneyimi ve memnuniyeti, McDonald's Türkiye'nin teknoloji yatırımlarının belirleyicisi oluyor.

Sayfa 13



Çoklu bulutu doğru yönetebilen kazanır

VMware, 6 binden fazla tüketiciyle çevrimiçi anket üzerinden Digital Frontiers 3.0 isimli araştırmasının bulgularını paylaştı.



Sayfa 3

CEO'ların yatırım planlarının temelinde veri ve teknoloji var

Uluslararası denetim ve danışmanlık şirketi EY (Ernst & Young), dünyanın en büyük halka açık şirketlerinin listelendiği Forbes Global 2000'de yer alan CEO'ların görüşlerini alarak hazırladığı 2021 CEO Araştırması'nın sonuçlarını açıkladı. 305 liderin iş dünyasına ilişkin öngörülerini ve büyüme stratejilerini ortaya koyan araştırmaya göre; CEO'ların yüzde 68'i gelecek 12 aylık dönemde veri ve teknolojiye büyük ölçekli yatırımlar yapmayı planlıyor.

Türkiye'nin
Operatör Bağımsız Veri Merkezi
Premier DC
Veri Merkezi
PCI DSS
www.premierdc.com.tr
vmware | openstack | onapp



gelHemen
AppStore ve GooglePlay'de
Download on the App Store
Available on the Google Play


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

CEO'ların yatırım planlarının temelinde veri ve teknoloji var

Uluslararası denetim ve danışmanlık şirketi EY (Ernst & Young), dünyanın en büyük halka açık şirketlerinin listelendiği Forbes Global 2000'de yer alan CEO'ların görüşlerini alarak hazırladığı 2021 CEO Araştırması'nın sonuçlarını açıkladı. 305 liderin iş dünyasına ilişkin öngörülerini ve büyüme stratejilerini ortaya koyan araştırmaya göre; CEO'ların yüzde 68'i gelecek 12 aylık dönemde veri ve teknolojiye büyük ölçekli yatırımlar yapmayı planlıyor. CEO'ların yüzde 61'i aynı dönemde şirket genelini kapsayan bir dönüşüm programı başlatmayı, yüzde 42'si ise şirketin risk yönetim süreçlerinde değişikliğe gitmeyi hedefliyor. Araştırmada; dijitalleşme odaklı ve iş modellerinde köklü değişimleri de içeren dönüşümlerin pandemi etkisiyle CEO'ların gündeminde en üst sıraya taşındığı da görülüyor. Ancak CEO'ların yüzde 68'i dönüşüm projelerinin merkezinde insan, yeni yetenek kazanımı ve kurum kültürü olduğunu da vurguluyor. Veri güvenliği ve kişisel veri düzenlemeleri ile ilgili konuların şirketlerin büyüme performanslarını etkileyeceği üzerinde de duruluyor. CEO'ların yalnızca yüzde 34'ü müşterilerin verileri konusunda organizasyonlarına güven duyduğunu ifade ediyor. Bu da kurumsal üst yönetimlerin veri toplama, yönetme ve verinin kullanımıyla ilgili süreçleri gözden geçirmesi ve şeffaflığı güçlendirmesi gerektiğini gösteriyor. Araştırmaya göre, bu konuda adım atılmazsa veri teknolojilerinin beraberinde getirdiği yeniliklerden yeterli fayda sağlanamayacağı ve dönüşüm çabalarının olumsuz etkilenebileceği vurgulanıyor. CEO'ların yüzde 91'i gelecek beş yıllık dönemde uygulamaya alınacak yeni iş modellerinin döngüsel ekonomi unsurlarını daha fazla içereceğini düşünürken, yüzde 81'i uzun vadeli değerin ölçülmesi ve raporlanmasında küresel bir standart oluşturulacağına inanıyor. CEO'ların yüzde 80'i ise çevresel, sosyal ve yönetişim (ESG) alanında yeni ve kapsamlı adımlar atmayı planlıyor. EY Türkiye Danışmanlık Hizmetleri Bölüm Başkanı Gökhan Gümüşlü, araştırma sonuçlarını şöyle değerlendirdi:
"Teknoloji pandemi döneminde şirketlerin direnç ve esnekliğini destekleyen en önemli faktör oldu. Geleneksel iş modelleri ile faaliyetlerini sürdüren organizasyonların bu dönemde yeni dijital teknolojilere hızla adapte olduklarını gözlemledik. Hibrit iş modellerinin giderek daha fazla benimsendiğini görüyoruz. Şirketlerin özellikle risk yönetimlerini güçlendirecek teknoloji yatırımlarına hız vereceklerini öngörüyoruz."

Yeni destek noktası Boodio oldu

Escort Teknoloji Yatırım, e-kitap ve sesli kitapların dijital bir platform içerisinde bireysel satış, kurumsal satış, toplu satış ve eğitim sektörü gibi farklı sektör ve şirketlere içerik paketi olarak dijital ortamda satılması ve pazarlanması odaklı çalışmalar yürüten Virgül Dijital Yayıncılık ve Prodüksiyon ile yatırım konusunda anlaştı. https://boodio.app uygulaması, kullanıcıları e-kitap ve sesli kitaplarla buluşturuyor. İnternet üzerinden, aylık abonelik ücreti ile hizmet veren Boodio, e-kitap ve sesli kitaplar dışında, sadece platforma özel olan içerikler,



tefrika modeller ve akademik içeriklerle de kullanıcılara sesleniyor. Boodio, kolay kullanımlı ve kişiselleştirilmiş bir uygulama deneyimi sunarken, yayıncılık sektörü için de fırsatlar oluşturuyor. Boodio ile kullanıcılar kendi okuma zevkine göre kitapları kütüphanelerine kaydedip notlar alabiliyor, bu notları online platformlarda paylaşabiliyorlar. Escort Teknoloji Yatırım Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Özer, "Bu işbirliği ile uygulamanın yaygınlaşarak daha geniş kitlelerle buluşacağını düşünüyoruz" derken, Virgül Dijital Yayıncılık ve Prodüksiyon kurucusu Mehmet Arslantunalı, "Henüz dört aylık bir uygulama olarak kitapların dünyasını dijitalleştirmek için yerli ve milli bir platform olarak yola çıktık. Escort Teknoloji'den aldığımız yatırım ile okurlara daha fazla içerik sunacağız" dedi.

BThaber
31 MAYIS - 6 HAZİRAN
2021

AntiSosyal Medya



MURAT GÖÇE
muratgoce@bthabersirketleri.com

Bu aralar Linkedin'de anketler çok moda. Herkes bir konuda ama olduk olmadık her konuda anket paylaşıyor. Geçenlerde ben de modaya uyup "Anket paylaşmaktan sıkılmadınız mı?" diye anket çıktım, ciddiye alındı ve 350 cevap geldi. Garip olan sonuçların %80'i anketlerden sıkıldım şeklindeydi.

Bunu fırsat bilip bir ay sonra bir de ciddi bir anket çıktım. "Linkedin üzerinden yolladığınız mesajlara cevap verilmeme nedeni sizce ne?" Şıklar a- İş yoğunluğu b- Megalomania

B şıkkı %80'lere yaklaştı. Çıkan sonuca göre mesajlara cevap vermemenin nedeni kendini başkalarından üstün görmek ya da en azından kendini yükseklerde görmek.

Bu konu benim için yeni değil, ben yıllardır yani neredeyse e-posta imkanı çıktığından beri bu konuya takılırım. SMS de dahil insan kendine gelen mesajlara neden cevap vermez ya da veremez hep merak etmişimdir. Ortamları tek tek inceleyelim; SMS mesajı atabilmek için karşı tarafın telefon numarasını bilmek gerekiyor. Yani karşı tarafın size bir onay vermesine gerek yok. İstediğinize SMS atabilirsiniz. Kara listeye alsa bile siz atarsınız, karşı taraf görmez ama mesaj kişiye ulaşır. SMS atmanızı engelleyecek tek şey sizi yasal yollarla şikayet etmesi.

E-postada da konu aynı. İstediğiniz kişiye eposta gönderebilirsiniz. E-posta adresini bilmeniz yeterli ve gerekli. Karşı taraf sizi spam olarak işaretlerse posta kutusuna mesajınız ulaşır ama büyük ihtimalle okunmaz. Spam filtreleri ile mesaj kutusuna ulaşmadan da engelleme mümkün elbette.

Görüldüğü üzere SMS ya da e-posta olduğunda karşı tarafı bağlayıcı hiçbir şey yok, ister cevap yazar, isterse siler geçer ya da bakmaz. Görmeyebilir, kaçırabilir. Zaten spam maillerin çokluğundan hepimiz bu sıkıntıyı yaşıyoruz.

Peki bu yazdıklarım sosyal medya ağlarında geçerli mi? Bence hayır. Sosyal medyada birine mesaj gönderebilmeniz için karşı taraftan onay almanız gerekir. Öncelikle sizi ağına eklemesi gerekir. Eklediği andan itibaren teknik olarak ona mesaj gönderme hakkını kazanırsınız. Eklemese de mesaj gönderme imkanları var ama karşı taraf bu mesajları görmek için extra çaba sarf etmesi gerekir ki bu yazının konusu mesajlarını özellikle takip edenler değil aksine cevap vermeyenlerle ilgili.

Benim için bu konu özelinde en anlamlısı olan Linkedin ortamına gelelim. Tanıdığınızı düşündüğünüz ya da tanışmak istediğiniz kişiye bir istek gönderirsiniz, kabul ederse iletişimin başladığını farz ederiz. Linkedin'in amacı da bu olmalı değil mi? İş dünyasındaki kişilerin bu ortam sayesinde birbirleri ile iletişim kurmaları, yaptıklarını aktarmaları ve yapılanları görmeleri bu ortamın varoluş nedeni olmalı.

Bu durumda Linkedin'de ağınızda olan birine bir mesaj attığınızda cevap beklemeniz kadar normal ne olabilir? Ticari amaçlı mesajları dışarıda tutabiliriz çünkü iyi niyetle bağlantısını kabul ettiğiniz biri ertesi gün size bir şey satmaya çalışıyor. Bunlar hem sinir bozucu hem de vakit çalıcı olabiliyor. Ben hepsine cevap versem de bu tür mesajlara cevap verilememesini anlayabiliyorum. Bir de çok popüler olan maddi yardım isteme mesajları var ki artık bunlardan gına geldi, cevap yazmak bile bazen zor olabiliyor. Ben hepsine bir cevap veriyorum o başka.

Bu özel durumları saymazsak normal mesajlara neden cevap verilmez? Ortak görüş megolamanlık. Bir kısım ise bunun yoğunluktan kaynaklandığını düşünüyor.

Buradan tahminde bulunup yorum yapmak istemiyorum ama şu sözü demeden de duramam, madem Linkedin'den beni ekledin, kabul etme inceliğini gösterdin, sana iş dünyamız ile ilgili bir soru sorduysam, programıma davet ettiysem ya da benzer konularda bir konu açtıysam bana cevap yaz ya da çok yoğunum, daha sonra görüşelim benzeri standart bir mesaj yolla. Bir süre içinde cevap gelmediğinde ben senin megaloman olduğunu düşünmüyorum merak etme ama bana değer vermediğini düşündüğüm kesin.

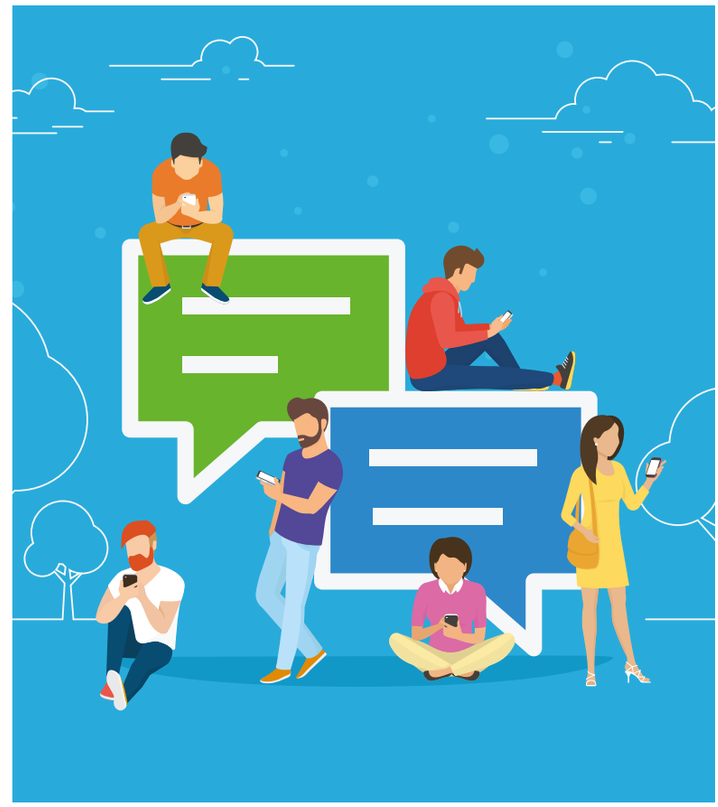
Burada parantez açalım, sosyal medya ortamlarına sadece kendi yazdıklarını paylaşmak, insanlara göstermek için gelenlere zaten bir şey demiyorum. Onların sizin davetlerinizi kabul etme nedenleri sadece yazdıklarını size okutmak. O kişiler başkalarının yazdığını okumaz, yorumlamaz veya beğenmez. Zaten hep yoğunlardır, mesajlarına bakacak vakitleri de yoktur. Bu nedenle de onları eskimiş bir haberi yeni bir haber gibi paylaştıklarından tanırsınız.

BiTekDer olarak "İş hayatında etkili iletişim" isminde değerli bir hocamızın sunduğu sertifikalı bir eğitim duyurduk. 100 kişiyi bulamadık. Bu da başka bir gerçek.

İletişim internette şöyle tanımlanmış :
1.kişiler arasında, duygu, düşünce, bilgi, haber alışverişi, duygu, düşünce, bilgi ve haberlerin, akla gelebilecek her türlü biçim ve yolla kişiden kişiye karşılıklı olarak aktarılması.
2.kişilerin birbirlerini anlaması.

Ben bunun için sosyal medyayı kullanıyorum, sen ne için?

Yazdım…



YÖK çalışmaları tamamladı: ‘Transkript Belgesi’ artık e-Devlet’te

YÖK’ün ‘Transkript Belgesi’, e-Devlet Kapısı üzerinden verileceği için kişi ve kurumlar açısından daha güvenli olacak. Bu sayede sahte transkript belgelerinin çıkarılması neredeyse imkânsız hale gelecek. ‘Transkript Belgesi’ e-Devlet üzerinden ‘Türkçe ve İngilizce’ olarak ilk kez çift dilde de alınabilecek.

YÖK tarafından başlatılan, transkript belgelerinin (not dökümü belgesi) dijital ortamda alınabilmesine yönelik çalışmalar tamamlandı. YÖK’ün üniversitelerle birlikte yürüttüğü çalışmalar neticesinde öğrencilerin en çok ihtiyaç duyduğu resmi belgelerden biri olan transkript belgesinin standart bir formda, ücretsiz, Türkçe ve İngilizce olarak çift dilde e-Devlet kapısı üzerinden kolayca temin edilebilmesi imkânı sağlandı. YÖK tarafından başlatılan çalışmalar kapsamında ilk olarak üniversitelerin mevcut transkript belgeleri incelenip taslak bir transkript belgesi oluşturuldu. Söz konusu taslak belge bütün üniversitelere gönderilerek ilgili üniversite yetkililerinin görüş ve önerileri alındı. Görüş alımının ardından belgeye son şekli verilerek bütün üniversitelere standart bir form şeklinde gönderildi. Bu çalışmaların ardından YÖK, kendi bilgi işlem sistemiyle üniversite bilgi sisteminin uyumunun sağlanarak YÖK’ün e-Devlet sistemi üzerindeki alanından transkript belgesinin verilebilmesi için gerekli bütün veri girişlerinin tamamlanması hususunda üniversitelere yazı yolladı. Devlet ve Vakıf bütün üniversiteler de bu verilerin sisteme girişlerini kendileri sağladılar.

Eski mezunların transkript belgeleri de sisteme yüklenecek

Tamamlanan çalışma kapsamında ülkemizdeki bütün üniversitelerde, Lisans ve Lisansüstünde hâlihazırda öğrenci olan ve mezun olacak öğrenciler transkript belgelerini, YÖK’ün e-Devlet kapısı üzerindeki alana giriş yaparak ‘Transkript Belgesi Sorgulama’ kısmından ücretsiz, kolay ve hızlı bir şekilde temin edebilecek. Önceki yıllarda mezun olan öğrencilerin transkript belgeleri de üniversitelerin imkânları doğrultusunda yapılacak ek çalışmalar neticesinde üniversiteler tarafından e-Devlet sistemine yüklenecek. Üniversitelerde eğitim öğretim gören öğrenciler veya üniversite mezunları transkript belgelerini almak için daha önceden üniversitelerinin Öğrenci İşleri Daire Başkanlıklarına, Fakültelerine veya Enstitülerine bizzat giderek transkript başvurusu yapıyor ve üniversitelerin altyapısına bağlı olarak belgeyi en erken bir veya iki iş günü içerisinde ancak alabiliyorlardı.

Yatay geçişte e-Transkript belgesine kolay erişim

Transkript belgeleri e-Devlet kapısı üzerinden ‘Türkçe ve İngilizce’ olarak ilk kez çift dilde de alınabilecek. Daha önceden yabancı dilde transkripte ihtiyaç duyan öğrenci veya mezunlar, çok sayıda üniversite bu hizmeti sunamadığı için transkriptlerini tercüme bürolarında para karşılığı tercüme ettirmek durumundaydı. Bu durum özellikle il dışından veya ülke dışından başvuru yapan öğrenci ve mezunlar için zaman ve maddi kayba yol açıyordu. YÖK tarafından sunulan bu hizmet sayesinde öğrenciler tercüme masraflarından kurtulacağı gibi yatay geçiş yapması halinde e-Transkript belgesine çok kolay erişim sağlayabilecek. Üniversiteler de bu çalışma sayesinde kırtasiye giderlerinden tasarruf ederek personel ve iş yükü masrafını azaltacak. Öğrenciler artık internete erişim sağlayabildikleri her yerden e-Devlet aracılığıyla ‘barkotlu’ ve ‘kare kodlu’ transkript belgesi alabilecek. Belgenin ibraz edildiği kurumlar ve kişiler söz konusu transkriptin kontrolünü YÖK’ün e-Devlet kapısı üzerindeki alana giriş yaparak ‘Transkript Belgesi Doğrulama’ kısmında barkod numarası ile veya YÖK Mobil uygulaması ile kare kod aracılığıyla yapabilecek. Transkript Belgesi, e-Devlet Kapısı üzerinden verileceği için kişi ve kurumlar açısından daha güvenli olacak. Bu sayede sahte transkript belgelerinin çıkarılması neredeyse imkânsız hale gelecek.

Kimseye söz verme: ‘GaziTech Hackathon’ başlıyor!

‘Developer Student Clubs Gazi'nin hazırladığı ‘GaziTech Hackathon’; yeni ve güncel formatıyla 1-4 Haziran tarihinde katılımcıların karşına çıkıyor. Yarışma kapsamında katılımcılara; açılış yayınında 3 problem başlığı verilecek ve bu problemlerden bir tanesini seçip bunun doğrultusunda proje çıkarmaları istenecek. ‘Developer Students Club Gazi Öğrenci Topluluğu’; küresel olarak Google Developers tarafından desteklenen, teknolojiye meraklı olan herkese yardım etmek, teknolojiyi öğretmek ve bir etki yaratmak amacıyla Gazi Üniversitesi’nde kurulan bir öğrenci oluşumu. DSC Gazi, teorik ve pratik eğitimleri bir arada vererek öğrenilenlerin etkinlik sonrasında yapılan ideathon, hackathon ve ‘workshop’lar ile pekiştirilmesini ve sahaya yönelik çalışmalar gerçekleştirilmesini sağlıyor.

Eğitimlerden mentor görüşmelerine…

Bu seneki ‘GaziTech Hackathon’ işleyişiyle ilgili detaylı bilgi kayıt olduktan sonra katılımcıların e-posta adreslerine gönderilecek. Hackathon’a 1 Haziran’daki ‘Açılış Yayını’ ile giriş yapılacak ve 2 Haziran’da da hackathon başlatılacak. ‘GaziTech Hackathon’süresince katılımcıları; eğitimler, motivasyon etkinlikleri, mentor görüşmeleri, birbirinden farklı hediyeler bekliyor olacak. Yarışma sonunda tüm katılımcılara katılım belgesi verilecek. Ayrıca ilk 3’e giren takımlara proje ismi yazan profesyonel sertifika sunulacak. ‘GaziTech Hackathon’ ekibi “Kimseye söz vermeyin” mesajını veriyor.

forms.gle/suQ2KLSLPXD3Z8tB8 linkindeki form doldurularak ‘GaziTech Hackathon’a katılım sağlanmakta.

Her türlü felakete karşı veri merkezi kalkanı!

Kurumsal devamlılık için esnek ve yetkin bilişim altyapısını oluşturmak, bunun için danışmanlık desteği alarak, fiyat değil ihtiyaçları karşılama önceliği ile hareket etmek önem taşıyor.

En azından pandemi döneminin küresel bazda olduğu gibi Türkiye'de de, büyük ölçekli şirketlerde olduğu gibi KOBİ'lerde de gösterdiği bir gerçek bu. Kesintisizlik ve esnek bir mimari ile en güncel inşa etmek, doğru entegrasyon öne çıkarken, veri merkezleri de bu kaçınılmaz dijital dönüşüm sürecinde önemli görevler üstleniyor. Bu gerçek, BTvizyon Dijital'in 7 Nisan'da düzenlediği "Kesintisiz ve Esnek Altyapı İçin Veri Merkezleri 2021" buluşmasında ele alındı. Açılış konuşmasını yapan KPMG Türkiye Bilgi Sistemleri Risk Yönetimi Bölüm Başkanı Sinem Cantürk, "2020 KPMG CIO Araştırması" başlıklı sunumuyla, 22 yıldır gerçekleştirdikleri araştırmadan öne çıkan sonuçları paylaştı.

Pandemi öncesi ve sonrası değerlendirmeleri içeren araştırmada öne çıkan beş başlığa işaret eden Sinem Cantürk, "Bir tanesi yönetim kurulu öncelikleriyle yatırımların nasıl şekillendiği. İkincisi teknolojiyi yönetmek ve bu konuda öne çıkanlar. Üçüncüsü teknoloji aracılığıyla iş başvuru sağlamak noktasında öne çıkanlar. Dördüncüsü teknoloji ekibine kaynak sağlamak, son olarak da teknoloji lideri olmak" dedi. İlk başlığı değerlendirerek sözlerine başlayan Sinem Cantürk, "Teknoloji yatırımlarının arttığını gözlemledik. Pandemi etkisiyle ilave olarak yüzde 5 civarında da yatırımlara öncelik verdiğini söyledi katılımcılar. Ama bütçelerde ve çalışan sayısında pandemi ile oranların aşağıya geldiğini gördük" dedi. Büyük ölçekli şirketler dijitalleşme odaklı yatırımlarını daha erken gerçekleştirdikleri için Sinem Cantürk, önümüzdeki vadede



BT yatırımlarında bu kadar büyüme planlamadıklarını belirtti. Daha büyük yatırımları artık küçük ölçekli şirketlerin yapacağı öngörüsünü dile getiren Cantürk, "Artık karar vermenin çok daha zor olduğu bir döneme giriş yapmış olduğumuz gözüküyor" yorumunu da ekledi. Bu kadar çok uzaktan çalışıyorsak, Cantürk'ün tabiriyle bu kadar dijitalleştiysek siber saldırılarda artış da kaçınılmaz ve araştırma sonuçları bunu doğrular nitelikte. Teknoloji aracılığıyla iş performansı sağlamaya son üç senedir 'dijital liderlik' dedikleri bilgisini veren Sinem Cantürk, şöyle devam etti:

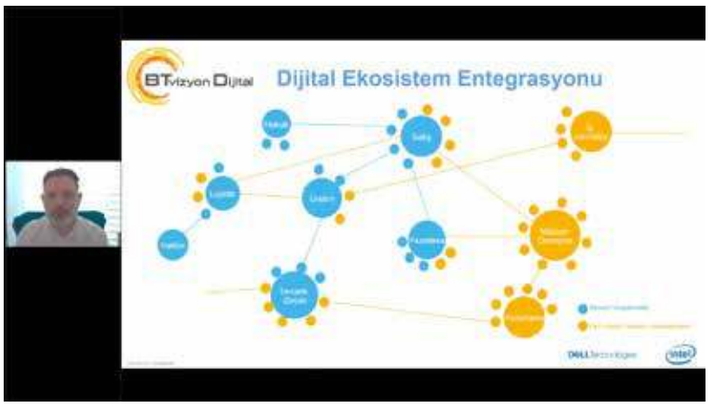
Kaynak sorunu bitmiyor!

"Lider olarak şirketinizin iş performansını artırmaya, müşteri deneyimini geliştirmeye, yeni ürünler sunmaya katkı sağlayacak bilgi teknoloji liderleri olarak görüyorsanız, kendinizi dijital liderler olarak sınıflandırmalısınız. 2020'de yüzde 30, yani üç kişiden birisi kendini bu şekilde görmeye başlamış. Biraz daha bölgesel ve sektör bazında baktığımızda, teknolojik kurumların katılımcılarının 2'de 1, yani yüzde 54 oranında kendini dijital lider olarak tanımladığını, büyük ölçekli kurumların katılımcılarının yine yüzde 45 oranında kendini dijital lider olarak tanımladığını gördük. Kaynak kanayan yaramız. Dördüncü madde her zaman ilk beşin içerisinde oluyor maalesef. Bütün sektörler olarak teknolojiye yatırım yaptıkça ve teknolojiden daha çok şey bekledikçe, aslında kaynakların da o kadar fazla ihtiyaç duyar hale geliyoruz. Tepede 2015'den 2020'ye uzmanlık ve beceri eksikliği nedeniyle zorluk yaşıyor musunuz sorusuna yanıtları görüyorsunuz. Maalesef yükselme trendinde, aşağıya bir düşüş yok. Sadece yüzde 6'lık kısım eski düzene geri döneceğimizi, artık evden çalışmanın olmayacağını öngörüyor. Diğer herkes çok büyük bir kitle pandemi etkisinin uzaktan çalışma sistemi üzerinde kalıcı olacağını, hibrid bir modelle artık bir uzaktan çalışma kavramı ile hayatımıza devam edeceğimizi öngörüyorlar. Bu da çalışanlarla yeni bir anlaşma yapmak zorunda olduğumuz gerçeği ile yüzleştirdi. Anket bize, burada en dikkate değer konunun şirketin sağlam bir kültür ve liderlik anlayışının olduğunu söyledi. İkinci olarak da iyi düzeyde ücretlendirme geldi. 'Teknoloji liderleri etkisini artırır mı?' sorusuna yüzde 60 oranında 'evet' yanıtını verdiler. Bu da bize teknoloji liderlerinin artık şirket içerisinde etki alanlarını, özellikle iş stratejilerine dahil olma alanlarını genişlettiği mesajını verdi."

Bütünleşik sistem yatırımları artıyor

Dell Technologies Modern Veri Merkezi Sistemleri Sorumlusu Taylan Tandoğan, "Başarıya Giden Yolda Performans, Çeviklik ve Sürekliliğin Önemi" başlıklı sunumuyla altyapıda gelişmelere odaklanarak sözlerine başladı. "Türkiye bu dijital transformasyon seyahatinde iyi bir yerde" değerlendirmesini yapan Taylan Tandoğan, "Konuştuğumuz bütün müşterilerde özellikle pandeminin de etkisiyle dijitalleşme yolunda süreçleri, uygulamaları değiştirme yolunda çalışmalar ve projeler görüyoruz" bilgisini de paylaştı. Altyapı tarafında ise böyle bir süreç ve uygulama yapısını nasıl bir sistemde destekleyip performans, kesintisizlik, esneklikle yola devam etmek sorusuna yanıt arayışı hakim. Taylan Tandoğan'ın belirttiği gibi, bu amaçla büyük servis sağlayıcısı şirketlerle de çalışılabilir, şirketler kendi ortamlarında kendi bulut altyapılarını oluşturarak da uygulamalarını ve süreçlerini yaşatabilir. Geçmişe kıyasla, bu dönemde yatırım geri dönüşü odaklı çalışmaların mutlaka yapıldığını, bunun son derece olumlu olduğunu vurgulayan Taylan Tandoğan, en önemli değişim başlıklarından birinin de ağ teknolojileri olduğunu hatırlattı. Bu kapsamda, yazılım tanımlı ağ teknolojileri ve veri depolama ürünleri piyasada olgunluğunu kanıtlayınca, bu şekilde daha düşük maliyetli ve operasyonel kolaylığı olan ürünlere yatırım ciddi şekilde arttı. Buna karşılık 'geleneksel yapılar ölecek geriye sadece hiper bütünleşik yapılar kalacak' gibi bir anlam çıkarmamak gerektiğine dikkat

çeken Taylan Tandoğan'a göre, iş süreci, maliyeti ve getirisi birbirini dengelediği sürece geleneksel altyapılar var olmaya devam edecek. Ama yatırım şeklimiz değişecek. Bu yatırım şeklinin değişmesinde en önemli olgu ise dijital dönüşüm ve kurumun bu organizasyonel değişikliği kabul etmesi. Taylan Tandoğan, şöyle devam etti:



"İnsanlar dijital transformasyondaki basitleştirme, aynılaştırma, yatay ölçeklendirme fikrini kabul edip buna entegre olmuşlar ki sektörde bu altyapıya olan talep giderek artıyor. Burada ilginç bir dağılım var. IoT, 5G gibi teknolojilerin yaklaştığını düşünürsek hem merkezdeki hesaplama gücü hem uç bilişim adını verdiğimiz segmentte bütünleşik sistem yatırımlarının arttığını görebiliyoruz. Veri depolama pazarı yıllar ölçeğinde nispeten yatay olarak ilerliyor ve satılan ünite sayısı artarken pazarda büyüme olmuyor. Çünkü teknoloji ucuzluyor. Buradaki büyüme rakamını esasen hiper bütünleşik sistemler bizim adımıza toparlıyor. 2024 yılına kadar hiper bütünleşik sistemlerde yüzde 10'luk yıllık bir ortalama büyüme görüyoruz. Biz Dell Technologies olarak hiper bütünleşik sistemlerde çok büyük bir portföye sahibiz. VMware ortamları için VMware ile beraber geliştirilmiş VxRail ürünümüz var. Fiziksel sunucular kullanıyor, çok üst düzey performans istiyor olabilirsiniz. Bunun için Dell EMC PowerFlex ürünümüz var. Ayrıca, Microsoft ile beraber geliştirdiğimiz Azure ile çalışabilen bir Azure Stack Hub ürünümüz var. Bunlarda temel nokta esasında sunucu falan değil, yazılım. Biz Dell olarak sağladığımız ürünlerde bu sistemlerin yaşam döngüsünü tek noktadan desteğini, bir güvenlik açığı ya da bir bug olduğunda bütün sistemin aynı noktada olacak şekilde önceden test edilmiş şekilde çalışacağının garantisini veren servis ve yazılım hizmetini sunuyoruz. Biz burada şirket olarak bu altyapının tamamen test edilmiş ve sizin adınıza daha çok uygulama tarafına kanalize olup, buradaki bakım işlerini bize bırakmanız yolunda bir çözüm önerisi getiriyoruz. İlginç bir şekilde, ülkedeki en büyük kurumlarda da en küçük kurumlarda da bu değişim örneğini deneyimleyen şirketleri görüyoruz. En büyük bankalardan tutun, en küçük KOBİ'ye kadar bu altyapı değişikliğini benimsemiş durumdalar. Fakat çok bürokratik prosesleri ve kontrolü çok sert olanlarda şu cümleyi çok net duyuyoruz. 'Bizim insan kaynağına ve proseslere uymaz bu'. Endüstrinin gidişatı bu şekilde. Bu değişim bir günde, bir ayda olacak bir şey değil. Yaşaması gereken bir süreç söz konusu. Değişim yönetimi ile yeni faydaları kurumlarına kazandırmak yönünde çalışmalar bunlar. Şu anda teknoloji ile ilgili kimsenin bir tereddüdü yok. Ama özümsemek ile ilgili özellikle ülke bazında biraz sıkıntılar görüyorum."

Kurumsal devamlılık kritikse...

"Kesintisiz ve Esnek Altyapı için Veri Merkezleri" paneli, dijital etkinliğin son bölümü oldu. Premier DC Veri Merkezi Yönetim Kurulu Danışmanı Sadi Abalı'nın yönettiği panelin katılımcıları Saygı Hastanesi Yönetim Kurulu Başkan Vekili Semih Emre Ayyıldız, Kadir Has Üniversitesi Rektör Danışmanı Doç Dr. Taner Arsan ve Dell Technologies Modern Veri Merkezi Sistemleri Sorumlusu Taylan Tandoğan oldu. Panelin açılışında kısa bir bilgilendirme yapan Sadi Abalı, "İşletmelerde üretimden satışa her alanda işleyişin hızlı bir şekilde dijitalleşmesi ve tüm sektörlerde gözlenen dijital iş dönüşümü, kesintisiz bilgi dönüşümüne yönelik ihtiyacı da artırıyor. İşletmeler bir yandan uygulamalara kesintisiz erişime sahip oluyorlar, bir yandan da rekabetlerini sürdürebilmek için esnek altyapılarını arıyorlar. Kesintisiz ve esnek veri altyapısından beklentiler gündemimiz" dedi. Farklı sektörlerde farklı konumlardan panelistler, veri merkezleri kullanım eğilimi ve bu başlıkta beklentilerini paylaşırken, hibrit bulut mimarisinin gelişimine de odaklandı. Doğru kurgulanan bir bulut mimarisinin hem etkinliğinin hem de makul maliyetinin önemine işaret eden panelistler, 'kullandığın kadar öde' modelinin geleneksel sistemlere karşı öne çıkacağına vurgu yaptı. Kurumsal ve sürdürülebilir başarının temel ölçütünün artık doğru dijital teknolojilerin etkin kullanımıyla ölçüldüğüne dikkat çekilirken, dijital dönüşümün altyapıdan başladığına değinildi. Bu gerçek karşısında kurumsal ihtiyaçları, kurumsal hedefler paralelinde doğru analiz edebilmek, bunun için danışmanlık desteği almak da önemli bir gereklilik olarak tanımlandı.





Devrim Zımba devrimzimba@yahoo.com

KA-KA Yok

Saat 22.00 suları. Toplam deneyimi 40 sene civarı olan iki mühendis oturmuş mutsuz, umutsuz ve çaresiz birbirimize bakıyoruz. Kolumuzu sıvayıp girdiğimiz işi bir türlü ilerletemiyoruz. Eskiden olsa bu saatler geç değil ama artık hem genç değiliz hem de çoluk çocuğa karışmışız sorumluluklarımız var. Daha da önemlisi bilmem kaçıncı başarısızlığın umutsuzluğu çökmüş üstümüze.

Günlerce hatta haftalarca şuna benzer konuşmalar geçmiş aramızda;

- Abi ben tasarımı oturttum sanki kafamda
- Hadi hayırlısı abi, nasıl oturttun?
- Abi şimdi şöyle; sisteme bir talep geliyor bu ana talep
- Tamam abi
- Bunların alt taleplerini yaratıyoruz
- Tamam abi
- Ama bu alt talepleri ana talebe bağlayamıyoruz
- Bağlayamıyoruz
- Bağlasak ne olur
- E dedi ya abi Zeynep Hanım onları başka yerde göstermeniz gerek
- Olmuyor abi o zaman tüm yapı değişiyor. Sistem buna uygun değil ki
- Yine başa döndük di mi?
- Aynen abi
- Oofff offf

Burada bahsettiğim arkadaşımı çok severim. Her dara düştüğümde koşmuştur. Gözüm kapalı hem özel hayatımda hem de iş hayatımda tam güvenirim. Yani bugüne kadar o savunduğum tüm "insan" şartlarını fazlası ile sağlıyor. Tekniği mükemmel, güvenim sonsuz, çok iyi bir takımız. E hani insana güvenince oluyordu? Takım olunca her iş başarılı oluyordu hani? Çıkamıyoruz işin içinden bir türlü. Günler geçiyor, tebdil-i mekanda ferahlık vardır diyoruz kafelerde sabahtan akşama kadar çalışıyoruz. Sayfalarca yazıp çiziyoruz. Olmuyor, olmuyor, olmuyor… Elimizdeki tasarım hatalı bunu görüyoruz ancak değiştirmek demek bütün sistemi değiştirmek anlamına geliyor. Düzeltmek hem oldukça pahalı ve zaman gerektiriyor hem de insanlar yanlış da olsa mevcut düzende çalışmaya alışmış. Çalışanları olması gereken sistemde çalışmaya ikna etmemiz ve alıştırmamız neredeyse imkansız durumda. Çarpık kentleşme gibi yanlış yapılaşma var, görüyorsunuz çoğu gecekondu ama hadi yenisini yapalım dediğinizde dozerin önüne atlayan gecekondu sahipleri gibi atlayıp yakarım taleplerimi diyen birim yöneticileri ile uğraşıyoruz her gün.

Sonuçsuz toplantılar yapıyoruz bütün birimlerle. Zamanın bu kadar iyi niyetli kaybedildiği başka ortam bulmak zor gerçekten. Hepsi iyi niyetli arkadaşlarımla toplantılarımız şöyle geçiyor;

- Ben sizi anlıyorum. Gerçekten çok iyi bir şey yapmaya çalışıyorsunuz
- Sağ olun iyi olacak sonunda
- Olur olur. Olur da ben biraz araştırdım, internetten de okudum. Bunun doğrusu sizin düşündüğünüz gibi değil şöyle yapılmalı
- Evet doğrusu o ama buradaki yapıyı tümden değiştirmek gerekiyor o nedenle hem uyumu kolay olacak hem de kullanılabilecek
- Ama siz hatalı bir şeyin üzerine hatalı başka bir şey koyuyorsunuz
- Aslında öyle değil biz aşama aşama düzeltmeyi seçelim dedik
- Ama öyle olmaz ki bence İnternette araştırma yaparken Paris'i incelemiş daha ilk günden bizim kanalizasyonu olmayan mahalleye Eyfel'i dikelim diyor.

Bir başka iyi niyetli toplantıda da başka bir arkadaş;

- Yapmak istediğiniz şey gerçekten çok güzel
- Sağ olun çok iyi olacak sonunda
- Güzel de o bizim sektörde olmaz
- Sektör derken
- İşte bizim sektör
- İyi de bizim yapmak istediğimiz şeyin sektörle hiç ilgisi yok ki
- Aslında var ama siz sektörü bilmediğiniz için
- Bilmiyor olabiliriz de hangi sektörde olursa olsun müşteri var, talebi var, süreci var, ürünü var
- Yok bizim sektör farklı, ben size bizim işin nasıl olduğunu bir anlatayım…
- (Uzun bir sektör dersinden sonra) e tamam işte sektör bağımsız yapmak istediğimiz şey
- Tamam sektöre uyarlanabilir ama biz sektörde biraz farklıyız
- …

Bir başka iyi niyetli toplantıda

- Valla çok zor bir işe kalkıştınız
- Yok yok olacak sonunda biz gördük biraz zorlanıyoruz ama iyi olacak
- İyi olacak evet de benim bazı taleplerim var
- Tamam alalım taleplerinizi
- (Uzun bir anlatıdan sonra) işte ben böyle istiyorum
- Ama sizin dediğiniz şekilde yaparsak şu isteğinizle şu isteğiniz birbirine aykırı oluyor
- Evet zıt şeyler istiyor gibi görünüyorum bence de hatta zamanında tasarım yaparken ben olmaz demiştim ama dinlemediler biz de şirkette böyle yapıyoruz
- Ama o zaman iki farklı ortam kurmamız gerekir
- Evet bir ortamda şu tür talepleri bir başka ortamda da şu tür talepleri yönetiriz
- Ama olmaz ki öyle her şey karışır
- Ben sizi anlıyorum ama böyle yapmak zorundayız bu şirkette biraz böyle. Ha başka şirkette olsak böyle yapmazdık ama burada böyle. Keşke her şeyi en baştan yapıyor olsak o zaman sizin dediğiniz gibi yapardık
- …

En güzeli de bütün bu arkadaşları aynı anda topladığımız toplantılardı ki gerçekten şahane oluyordu izlemesi.

Saat 23 suları çoluk çocuk evde çoktan uyumuş biz hala şirketteyiz. Elimiz klavyeye gitmiyor. O gün yaptığımız toplantılarda aldığımız notlara bakıyoruz. Arada toplantıdaki anlara gülsek de sıklıkla derin derin iç çekiyoruz. Bolca "abi nasıl olacak bu iş" diye soruyoruz birbirimize. Cılız umut cümleleri kuruyoruz bir diğerimizi canlandırmak için ama ikimiz de ateş almıyoruz. En zoru; işin zor olması değil ertesi gün yine aynı iyi niyetli sonuçsuz toplantılarda bu işi bitirme umudu görememek.

Derin bir sessizlik ve ardından;

- Abi biz bir şeyi yanlış yapıyoruz
- Neyi abi?
- Sürekli kararlar alıp sonra sürekli o kararları değiştiriyoruz sonra kararsız kalıyoruz
- Tamam o zaman bir karar aldığımızda o karar ne olursa olsun uygulayalım
- Zaten battık bir de böyle batalım
- Tamam abi bundan sonra kararsızlık yok
- Bir de çok karamsarız be abi
- İyi de abi toplantıları görüyorsun
- Görüyorum da abi karamsarlık bir işimize yarıyor mu?
- Yaramıyor
- O zaman karamsar da olmayalım. Bu işi başaracağız diyelim ya. Karamsarlık da olmasın
- Tamam abi olmasın
- Karamsarlık yok, kararsızlık yok
- Aa bak ne oldu
- KAramsarlık yok – KArarsızlık yok
- Yani KA-KA yok

Toplam yaşları 85 ve toplam

Devamı sayfa 10'da

LÖSEV BÜYÜDÜ

artık YETİŞKİN
LÖSEMİ VE KANSER
HASTALARINA DA
destek veriyor

LÖSEV
Lösemili Çocuklar Vakfı

0312 447 06 60
www.losev.org.tr



deneyimleri 40 sene kadar olan iki çocuk bir kağıda kocaman "KA-KA YOK" yazdık. Bol bol güldük ve kağıdı sürekli görebileceğimiz bir yere astık.

O günden sonra aramızdaki konuşmalar hep şöyle geçti;

- Abi az önce toplantıda Zeynep Hanım o öyle olmaz dedi ama o da yapıya ters ne yapsak?
- Hayır abi daha önce aldığımız kararı uygulayacağız, o dediğini yaparsak çok karışır ne yazıyor burada "KA-KA yok"

Başka bir zaman;

- Abi bu iş olmayacak sanki çok da uzadı
- Abi bi saniye ne yazıyor burada?
- KA-KA yok
- Aynen öyle

Gözümüzün ışığı geri geldi, gülmeye başladık. Enteresan başka bir şey daha oldu sihirli bir şekilde -ama elbette sihir değil- toplantılarda insanları bulduğumuz çözümlere ikna etmeye başladık. "O öyle yapılmaz" cümleleri yerine "Tamam sizin dediğiniz daha iyi" cümlelerini duymaya başladık.

Artık o proje bitti ve sorunsuz da çalışıyor hatta üzerine yapılan eklentilerle şirket var oldukça çalışacak bir sistemin temelini "KA-KA Yok" ile o gece attık. Şimdi elimdeki Türk Kahvesini yudumlarken bu yazıyı ilk olarak İngiltere'ye taşınan arkadaşıma göndereceğim eminim o da benim şimdi güldüğüm gibi gülecek ve bizimle gurur duyacak.

Bazen olur, her şey çok iyi denk gelir, takım, bilgi, yetenek çok iyi olur ama böyle durumda bile hala hedefinize ulaşmak için kararlı olmanız gerekir. Bazen olur, o hedefe kararlılıkla ilerlerken yolunuza engeller çıkar her şey çok iyi olur ama bir karamsarlık anı çökmenize neden olur. İşte tam da bu anlarda iyimser olun engeli kenara itin ve yolunuza devam edin.

Türkiye'deki rotaya bakış

SAP Türkiye, ülkemizin sürdürülebilir gelişimine ve dijitalleşmesine yönelik katkılarını ele alan bir rapor yayınladı. SAP, "Ekonomik ve Sosyal Katkılar Raporu"nda yerel ekosistemi ile birlikte yarattığı istihdamı, ticaret hacmini ve yazılım ihracatını, kurumsal işbirliklerini, sosyal sorumluluk faaliyetlerini ve dijital dönüşüm projelerinin kurumlara sunduğu katma değeri bir araya getirdi. Türkiye'deki faaliyetlerinin odağında "iyi bir kurumsal vatandaş" olma bilincinin olduğunu söyleyen SAP Türkiye Kamu İlişkileri Direktörü Dr. Onur Yıldırım şunları söyledi: "Alman Türk Ticaret ve Sanayi Odası (AHK Türkiye), YASED, TÜSİAD ve TÜBİSAD gibi önde gelen kurumların üyesiyiz ve bu kurumlardaki 33 farklı çalışma grubunda aktif rol alıyoruz. Türkiye Açık Kaynak Platformu'nun da sponsor üyeleri arasında yer alıyoruz. 2018'de başlattığımız SAP Genç Profesyoneller Programı ile üniversiteden yeni mezun gençleri dijital yeteneklerle donatıyor, uluslararası geçerlilikte sertifikalar alma şansı sağlıyor ve ekosistemimizde istihdam fırsatı yaratıyoruz. Bugüne kadar Türk Kızılayı, ODTÜ Bilişim ve İnovasyon Merkezi, Gaziantep Sanayi Odası ve Ege Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği ve Türkiye Metal Sanayicileri Sendikası (MESS) gibi kurumların işbirliğinde



SAP Türkiye Kamu İlişkileri Direktörü Dr. Onur Yıldırım

6 program düzenledik. Programlardan mezun olan 150 gencin neredeyse tamamı SAP Danışmanı unvanıyla müşterilerimizin ve iş ortaklarımızda istihdam edildi."

Bağlantı gücü, bireylere motivasyon sağlıyor

Ready For Change, şehrin karmaşasında, iş hayatının ve yaşamın rutinleri içerisinde günler birbiri ardına yaşarken, yeni bir şeyler keşfetmek; değişen dünyaya ayak uydurmak, sosyal ve fayda üreten bir kitleyle bir arada olmak isteyen herkes için, keyifli anlar ve paylaşımlar yaratan bir komünite ve dijital platform. Kurucusu ise 20 yıllık iş deneyiminin ardından, bu deneyimini fikir paylaşımı odaklı girişime dönüştüren Murat Erdör. Yurtdışında yaygın olan abonelik modeli bu platformda kullanılıyor. Kariyer planlama, kişisel gelişim, dijital dönüşüm, girişimcilik ve lifestyle gibi 5 ana başlıkla alakalı konular seçildi ve her ay bir konuyla alakalı üyelerle bir dosya paylaşılıyor, kitap, film, video önerilerinde bulunuluyor ve cevaplamaları için bazı sorular yöneltiliyor. Ayda 4 kez her Perşembe akşamı saat 21.00'de üyeler online platformda bir araya geliyor. İlk hafta gündemdeki konularla alakalı ayın gelişmeleri yorumlanıyor, ikinci hafta ayın konusu ile alakalı uzman kişiyi dinleyip sorular yöneltiliyor, üçüncü hafta üyelerin birbirleri ile ayın konusu ve sosyal hayata dair sohbet etmeleri sağlanıyor, dördüncü haftada da iş dünyasından üst düzey bir isim misafir edilerek, onun deneyimlerinden faydalanmaya odaklanılıyor. "Ready For Change platformu ile insanların networking yapmalarını, ayın konusuyla alakalı herkesin eksik taraflarını görmesini ve bununla alakalı aksiyon almalarını sağlamaya çalışıyoruz" bilgisini paylaşan Murat Erdör, devam etti:

"Ready For Change platformunun hikayesi aslında 4-5 sene öncesine dayanıyor. O dönemden bugüne hep neler yapılabilir diye birçok araştırma sonrasında, bu sene içerisinde benim tarafımdan kuruldu. Çalışanların özellikle de bu dönemde farklı motivasyonlara ihtiyaçları var ve Ready For Change gibi bir platformunun onlara gelişim ve networking anlamında çok şey katacağına, performanslarına pozitif katkıda bulunacağına ve bunun o çalıştıkları firmaya geri dönüşünün de yüksek olacağına inanıyorum. Bu anlamda firmaların İK direktörlerine bu anlamda bir çağrı yapmak ve onları bu platforma davet etmek istiyorum. Bizim platformun yurtdışındaki modellerden en büyük farkı her hafta bir online buluşmanın olması, fiziki bir ürünün gönderilmesi ve fiziki buluşmanın yapılması. Ülkemizde sadece online bir ürüne para verme alışkanlığı pek olmadığından insanların eliyle dokunacakları bir kitabın konsepte de uygun olması anlamında hoşluk katacağını düşündük ve ekledik. Öncelikli amacımız networking olduğundan fiziki olarak bir araya gelmek de platformun artılarından biri. Hedefimiz ilk etapta sistemi tamamen oturtmak, yurtdışında yaygın olan abonelik modelini insanlara benimsetmek olacak. Yeni üyeler almaya çalışırken mevcut üyeleri de olabildiğince mutlu etmek adına çalışmalara devam edeceğiz. Sistem oturduğunda ve sosyal hayat normalleştiğinde üyelerin kendi aralarında daha fazla networking kurmaları için kitap, spor, yeme içme, seyahat, müzik, fotoğrafçılık gibi farklı ilgi alanlarında gruplar altında buluşmalarını sağlayacağız. Nihai hedefimiz bu modelin yurtdışına taşınması olacak."

Dijital yatırımlar doyurucu oluyor!

Müşteri deneyimi ve memnuniyeti, McDonald's Türkiye'nin teknoloji yatırımlarının belirleyicisi oluyor.



Handan Aybars

Çoğunluğunu gençlerin oluşturduğu, yeni deneyimlere açık bir kitleye seslenirken, dijitali merkezine alan stratejiler de kaçınılmaz olarak öne çıkıyor. "Onların beklenti ve ihtiyaçlarına odaklanan kapsamlı bir stratejiyle yol alıyoruz" bilgisini veren **McDonald's Türkiye Bilgi Teknolojileri Direktörü Utku Temiz**, tüm kanallardan bu beklenti ve ihtiyaçlara cevap verecek yatırımları hayata geçirdiklerine dikkat çekti. Günümüzün müşterileri, Utku Temiz'in dikkat çektiği gibi tek kanaldan da alışveriş yapmıyor. Yani online ya da offline her kanaldan müşteriye ulaşmak mümkün, ama bu ulaşımda kopukluk olmaması, birbirini zincirin halkaları gibi takip eden bir deneyim sunması da esas. "Eskisinden daha kolay, ancak nasıl bir deneyim yaşattığınız, sunduğunuz hizmetle ne ölçüde farklılaştığınız çok önemli" vurgusunu yapan Utku Temiz, pandemi ile online kanallarda artan hareketliliğin devam edeceği beklentisini de dile getirdi. "Bu nedenle online tarafa ağırlık vermeye, iş yapış şeklimize farklı boyutlar kazandıran teknolojileri odağımızda tutmaya devam edeceğiz" bilgisini veren Utku Temiz'e göre, bu da iş sürekliliğinden öte, bir adım daha önde olmak için son derece önemli. Utku Temiz ile konuştuk:

Gerek mağazalar ve çalışanlar gerek tüketiciler teknolojik yenilikleri nasıl karşılıyor? Daha neler bekliyorlar?

Teknolojiye yaptığımız yatırımlar tüm paydaşlarımızda olumlu karşılık buluyor. Süreçlerimizi teknoloji ile otomatize ederek verimliliği ne kadar artırırsak, bu bize hem çalışan hem müşteri memnuniyeti olarak yansıyor. Son iki yılda önemli adımlar attık ve sektörümüzde fark yarattık diyebilirim. Yatırım bütçemizin yüzde 10'unu dijital dönüşüm, teknolojik altyapı ve iş sürekliliği projelerine harcıyoruz. McDonald's'ın global aplikasyonunu Türkiye'de lanse ettik. Çok kısa sürede 3 milyona yakın kişi tarafından indirildi. Eve sipariş müşterilerimizle birlikte bu sayı 5 milyonu buluyor. Satışlarımızın yüzde 40'ı dijital kanallardan geliyor. Dijital kanallarımızda dönüşüm oranımız bir önceki yıla göre yüzde 163 arttı, ciromuz iki katına çıktı ve tüm paket servis kanalları içinde en hızlı büyüyen kanal oldu. Müşterimizi tanımamız, dijital yolculuğunu takip edip iyileştirmemiz, geçen yıl hayata geçirdiğimiz Temassız Teslimat, Online Öde, Gel-Al hizmetlerimizin yanı sıra kişiselleştirilmiş müşteri deneyiminin bu artışta büyük etkisi var. Müşteriyi daha iyi tanıdıkça ona özel indirimler, fırsatlar sunmamız da mümkün oluyor. Bunu doğru yaptığınızda müşterinin markayla olan ilişkisi güçleniyor. Kalite ve hijyen konusunda da hassasiyet eskiye oranla daha yüksek. Bunları da müşteriyle iletişim kurduğunuz kanallarda ne kadar doğru anlatırsanız kafalarında herhangi bir soru işareti kalmıyor. Bu güveni sağlamış bir markayız.

Bilişim yatırımlarında gündeminizde neler var?

Üç yıllık bir yol haritası belirledik. Doğrudan müşteriye dokunan hizmetler



McDonald's Türkiye Bilgi Teknolojileri Direktörü Utku Temiz

ve verimliliği uzun vadede artırmak odaklı ofis ve restoran operasyonuna yatırımlar olmak üzere çalışmalarımızı iki ana başlıkta yürütüyoruz. Dış veri kaynaklarıyla entegre, zengin ve büyük bir verimiz var. Kişisel Verilerin Korunması Kanunu'na (KVKK) uygun şekilde müşteri deneyimini her anlamda daha da iyileştirmek için çalışıyoruz. Bu amaçla müşteri sadakat programları oluşturduk. Müşteriyle sürekli iletişim halindeyiz. Bize ulaştıkları tüm kanallarda nasıl bir deneyim yaşadıkları, sorunları veya beklentileriyle ilgili araştırmalar yapıyoruz. Buna uygun olarak web sitemizin önyüzünü birçok özellik ve kolaylıkla birlikte yenileyeceğiz. Bir başka projemiz, restoranlar ile merkez arasındaki iletişimi artırabilmek ve tüm süreçleri dijital platformlara taşımak üzerine. Bu projede alacağımız Cloud AI ve OCR hizmetleriyle restorandan işlenen bir verinin destek ofiste finansal sonuçlarının ve aksiyonlarının oluşacağı ERP sistemine kadar ilgili karar alma ve onay süreçlerinin ardından otomatik olarak taşınmasını hedefliyoruz. Restoran içi müşteri deneyimini de dijitalleştirmek istiyoruz. Hem masaya servis hem de Gel-Al servislerde müşterinin tüm süreçlerini dijitalleştirmeye çalışıyoruz. Yine yakın dönemde müşteri şikayetleri ve sipariş almak için chatbot'lar kullanmayı planlıyoruz. Çağrı merkezimizde voicebot'lar ile speech to text ve text to speech kullanarak çağrı merkezi optimizasyonu yaratmayı hedefliyoruz. Yapay zeka teknolojilerini de sipariş süreçlerimizin içerisine entegre ederek hem daha hızlı hem de daha doğru ve daha yüksek sepet tutarını hedeflediğimiz

Devamı sayfa 12'de



OBJEKTİFİME TAKILANLAR

Cem Kıvırcık
Instagram | Twitter | Facebook
@cemkivircik

GÖKKUŞAĞININ AYKIRI RENGİDİR SİYAH

Hani bir reklam vardı sloganı "Hayattan rengi alın, geri neyi kalır ki?.." diyen...

Aslında renkler yoktur biliyor musunuz? Daha doğrusu farklı dalga boyutuna sahip ışık dalgaları vardır. Gözler bir objeye baktığında ışığın bu objeden yansımasını görür. İnsan gözü, içinde bulunan hassas hücreler sayesinde bu türden yüzlerce farklı dalga boyundan renk şeridini ayırt edebilir. Bu kabiliyet de dünyayı renkler içinde algılamamızı sağlar.

Yani aslında koca bir yanılsama içindeyiz...

Gökkuşağını oluşturan renkler arasında yer almaz siyah... Aykırıdır...

Birçok kişi siyahın tüm renklerin karışımından oluştuğunu sansa da öyle değildir. Tüm renklerin bir araya gelmesiyle beyaz oluşur... İlginç değil mi?

Siyah üç ana rengin, yani sarı, kırmızı ve mavinin bir araya gelmesiyle oluşur...

Aykırıdır ama olmazsa da olmaz...

Siyah olmadan beyazı anlayamayız zira...



Sayfa 11'den devam

projelerimiz dijital dönüşüm yol haritamızda bulunuyor. Ofis tarafında ise robotik süreç otomasyonundan fazlasıyla faydalanıyoruz. İnsan Kaynakları birimimiz iki yıldır McRobot ile SGK bildirimleri, işe giriş-çıkış formları gibi birçok işi sürdürüyor. McRobot bugüne kadar 108 adam/günlük bir çalışma yaptı. Bu yıl şirket merkezinde çalıştırmak üzere iki robot daha işe alacağız. Böylece 234 adam/günlük bir optimizasyon hedefliyoruz. Bu demek değil ki robotlar çalışanların yerini alacak. Şu olacak: Robotlar rutin, sürekli tekrar eden, daha riskli işleri yaparken, insanlar da daha etkin, yaratıcı süreçlere kanalize olacak. Bu şekilde daha verimli yapılara dönüşülecek.

Üretim, tedarikçilerle bağlar, tüketici ile iletişim, online sipariş, mobil kanalların kullanımı gibi başlıkları nasıl geliştirmek gündeminizde?

Ürün ve hizmette değer yaratmak için tüm paydaşları kapsayan ve iş süreçlerini kolaylaştıran modeller geliştirmek önemli. Bir gecede her şeyin nasıl değişebileceğini gösterdi bize salgın. Türkiye'nin en büyük e-ticaret firmalarından biriyiz. Yakın dönemde büyük bir CRM yenilememiz olacak. Bizi tercih eden ve var olan müşteriyi korumanın yanı sıra potansiyel müşteriye de ulaşmak amacımız. Müşterilere kendilerini özel hissettirecek, markamızla bağ kurmalarını sağlayarak sadakat geliştirecek atılımlar yapacağız. Geçen yıl pandeminin başlamasıyla paket serviste temassız teslimatı hayata geçiren ilk marka olduk. McDelivery uygulamamız ile siparişlerin online ortamda ödenmesini ve kuryemizin siparişi kapıya asarak temassız bir şekilde teslim etmesini sağladık. "Online Öde, Gel Al" hizmetimizle McDonald's uygulaması veya internet sitemiz üzerinden verilen siparişlerin istenen saatte restoranlarımızın dondurma penceresi, araca servis bankosundan teslim alınabilmesini sağladık. GPS ile motorcularımızı takip ederek, onlar restorana yaklaşınca siparişleri çıkarıyoruz. Bu uygulama ile servis sürelerini 30 dakika altına indirdik, ürünlerimizi daha sıcak ve daha hızlı teslim ediyoruz. 'Efsane lezzet, sıcak sıcak kapında' mottosu ile verilerden faydalanarak en iyi teslimat sistemini geliştirmeye çalışıyoruz. Ayrıca müşterilerimiz McDelivery üzerinden verdikleri her siparişte TL değerinde McPuan kazanıyor ve bu puanları bir sonraki siparişlerinde bedava ürün olarak kullanabiliyor. Eve sipariş kapsamında artan talep pandemi sonrasında da devam edeceği için bu yöndeki çalışmalar da ağırlıklı olacak.

Çoklu bulutu doğru yönetebilen kazanır



VMware Ülke Direktörü
Murat Mediçeler

VMware, 6 binden fazla tüketiciyle çevrimiçi anket üzerinden Digital Frontiers 3.0 isimli araştırmasının bulgularını paylaştı. Araştırmada finansal hizmetler, perakende ve sağlık sektörüne yönelik önemli veriler yer alıyor. Araştırmaya göre şirketler, dijital değişime rağmen müşterilerin ilgisini çekemiyor ve tüketiciler de bundan rahatsız. Avrupalı tüketicilerin yalnızca yüzde 32'si etkileşimde bulundukları şirketlerin pandemi öncesine kıyasla daha iyi dijital deneyim sunduğu kanısında. Tüketicilerin yüzde 48'i bekledikleri dijital deneyimi bulamazlarsa rakip firmaları tercih edeceğini belirtirken, marka tercihini değiştirmeyeceklerini söyleyenler katılımcıların yüzde 13'ünü oluşturuyor. Bir tüketici, hizmet alacağı perakendeciyi seçerken sırasıyla yüksek seviye güvenliğe ve verilerinin korunmasına (yüzde 66), tüm cihazlarda kullanım kolaylığına (yüzde 44), basit ve etkili uygulamalara (yüzde 41) öncelik veriyor.

Avrupalıların yüzde 44'ü, tüm rutin sağlık randevularını uzaktan, sanal danışmanlıkla değiştirmekte bir sorun görmüyor ya da bundan heyecan duyuyor. 45-54 yaş aralığındakiler, düzenli doktor veya hastane ziyaretlerinin sanal olarak gerçekleşmesinden en memnun olan kitle olarak öne çıkıyor. Tüketicilerin yüzde 60'ı, doktordan daha iyi sağlık tavsiyeleri ve danışmanlığı alabilmek için günlük yaşantılarına dair tamamen doğru bilgiye sahip olmasıyla ilgili bir sorunu olmadığını belirtiyor. Yüzde 58'lik bir kesim ise sensörler ve gerçek zamanlı veri görüntüleme teknolojileri medikal desteğe ihtiyaç duyulan zamanı tahmin edebildiği için kronik veya uzun süren bir hastalığa sahip bir yakınının bir sağlık kuruluşundan uzakta yaşamasıyla ilgili bir sorun görmüyor ya da bundan mutluluk duyuyor. Cevaplayanların yüzde 46'sı da önümüzdeki 5 yıl içinde deriyi delerek yapılan cerrahi müdahalelerin riskini önemli ölçüde azaltması için teknolojiye güveniyor. Tüketicilerin yüzde 51'i yaşlı ya da engelli gibi hassas kişilerin yaşam kalitesini artırabileceğini düşünüyor.

VMware tarafından gerçekleştirilen anketlere katılan kuruluşlar, uygulama girişimlerinin yüzde 90'ının modernizasyona odaklandığını, yüzde 80'inin uygulamaları veri merkezi, bulut ve sınır genelinde dağıtılmış bir modele aldığını bildiriyor. VMware'in çoklu bulut altyapısı ve yönetim hizmetlerinin satın alınmasını ve tüketimini kolaylaştıran esnek bir abonelik olan VMware Cloud Universal müşterileri, VMware Tanzu Application Service ile yüzde 80'e kadar daha iyi geliştirici üretkenliği, yüzde 59 daha düşük operasyonel maliyet ve yüzde 46 daha hızlı bulut geçişi dahil olmak üzere önemli avantajlar elde edebiliyor. VMware Cloud ile müşteriler, uygulamalarını yüzlerce VMware Cloud Verified iş ortağı arasında dağıtabiliyor. VMware Cloud müşterileri yerel genel bulutlar arasına da dağıtıp çalışabiliyor ve geliştiricilerin tüm yerel bulut hizmetlerine erişebilmelerini sağlıyor. VMware Anywhere Workspace de iş kesintisizliği, güvenlik gibi başlıklarda avantaj sunuyor.

VMware Ülke Direktörü Murat Mediçeler, düzenlenen dijital toplantıda şu bilgileri verdi: "Dell, 2016'da en büyük teknoloji şirketi satın almalarından birine imza atarak 67 milyar dolara EMC'yi satın almıştı. EMC de VMware'in yüzde 81'ine sahip olduğu için bu hisselerin kontrolü Dell'e geçmişti. Bugün Dell yüzde 81'lik çoğunluk hissesini satışa sunuyor. Bu bölünme sayesinde VMware'in stratejik esnekliği ve sermaye yapısının verimliliği artacak. Dell'in ve VMware'in karşılıklı yarar sağlayan stratejik ilişkisi devam edecek. VMware'ın yeni CEO'su da Raghu Raghuram olarak belirlendi. 18 yıllık yazılım deneyimiyle aslında şirketin kurucularından sayılabilecek birisi. Önümüzdeki yıllarda kendisi şirketi çok daha yukarılara taşıyacak. 2021 mali yılının geliri, geçtiğimiz yıla göre %9 artarak 11,8 milyar dolara ulaştı. 2021 mali yılında elde edilen toplam gelirin yüzde 22'sini oluşturan abonelik ve SaaS (Hizmet olarak Yazılım) geliri 2,6 milyar dolara ulaştı. 2021 mali yılındaki abonelik ve SaaS gelirleri de 2020 mali yılına göre yüzde 38 artarak 2,6 milyar dolar seviyesine ulaştı."

Analizler Aruba UXI mimarisinde büyüyor

HPE şirketi Aruba, veri dolaşımı esnasındaki kullanıcı deneyimleri ve uygulama performansına gerçek zamanlı görünürlük sağlayan, mobil cihazlarda gömülü kullanılabilen yeni çözümünü duyurdu. Uç teknolojilerde yüksek performans getiren çözümleri ve iş ortaklarıyla öne çıkan Zebra Technologies'le beraber geliştirilen yapay zeka yazılımı Aruba User Experience Insight (UXI) Zebra'nın mobil bilgisayarlarına gömülü olarak gerçek zamanlı ses ve veri trafiği analizi yapar. Böylece mobil uygulama, Wi-Fi bağlantısı, dolaşım ve ses performansını etkileyebilecek sorunları önceden tespit eder. Aruba UXI ile sağlanan bu erken uyarı mekanizması iş açısından kritik uygulamaların ve son kullanıcı deneyiminin etkilenmemesi için sorun giderici işlemleri bildirir. Bu çözüm, simüle edilmiş veya geçmiş verinin, canlı veriyle aynı doğruluk düzeyini sağlayamadığı durumlarda performans sorunu yaşayan cihazlardan gözlemledikleriyle toplama, analiz ve sorun gidermeyi BT ekipleri için otomatize hale getiriyor. Aruba'nın yapay zeka operasyonları (AIOps) takımının bir parçası olan ve 2021 Ekim ayı itibarıyla satışa sunulacak Aruba UXI, yapay zekayla güçlendirildi ve Olay Tespiti özelliğiyle birlikte hizmeti etkileyen değişiklikleri tespit ettiğinde, otomatik olarak tanımlayıp uyarı veriyor.

İhracat odağında yeni işbirliği



Vestel, Posco International ile imzaladığı lisans anlaşmasıyla stratejik işbirliklerine yenisini ekledi. Vestel, Posco International Corporation'ın sahibi olduğu Daewoo markası ile beyaz eşya ve TV üretimi ve satışı için 10 yıllık bir lisans anlaşması imzaladı. Bu ürünleri Avrupa başta olmak üzere Rusya ve Türki Cumhuriyetler'i de kapsayan 50'ye yakın ülkeye ihraç edecek olan Vestel, Avrupa ve Asya pazarlarındaki konumunu güçlendirecek. Vestel CEO'su Turan Erdoğan, "Son olarak Daewoo ile stratejik bir marka lisans anlaşması imzaladık. Bu anlaşma ile ihracat pazarlarındaki gücümüzü artıracağız. Avrupa başta olmak üzere Rusya ve Türki Cumhuriyetler'deki pazar payımızı artıracağız. Bu ve benzer adımlarımızla hedef pazarlarımıza daha da yaklaşıyor, ülke ekonomimize sunduğumuz katkının kapsamını genişletiyoruz" dedi.

Dell Technologies ve Equinix işbirliği yolunda

Dell Technologies, Equinix International Business Exchange veri merkezleri aracılığıyla, Dell Technologies APEX çözümünün kullanılabilirliğini genişletmek üzere küresel dijital altyapı şirketi Equinix ile kapsamlı bir işbirliğine adım attı. Dell tarafından yönetilen altyapı ve platform Equinix ile işletmeler, Equinix veri merkezinde APEX Veri Depolama Hizmetleri'ne abone olarak, öngörülemeyen BT ve depolama ihtiyaçlarını daha verimli karşılayabiliyor. İşletmeler verileri üzerinde kontrol sahibi olmaya devam ederken, genel bulut deneyiminin sadeliğine sahip oluyor. Dell Technologies, altyapıyı müşterinin tercihine göre Equinix'in dünya geneline yayılmış veri merkezlerinde, hibrit bulut ortamında veya şirket içi altyapıda yönetecek. Dell'in altyapı yetkinliği, Equinix'in de küresel bazda 220'den fazla veri merkezi ve 10 binden fazla şirketten oluşan dijital ekosistemi sayesinde, müşteriler OpEx bütçe modeline geçme imkânı tanıyan hibrit bir bulut ortamına geçebiliyor. Tek bir tarife üzerinden herhangi bir aşım ücretiyle karşı karşıya kalmadan kullandıkları kadar ödeme yapan müşteriler, ay sonunda ne kadar BT hizmeti kullandıklarını biliyorlar. Müşteriler, APEX Konsolu üzerinden APEX hizmetlerini yapılandırabiliyor, sipariş edebiliyor, izleyebiliyor ve değişiklik yapabiliyor. Müşteriler konsolu ayrıca belirli Equinix konumlarında APEX hizmetleri sağlamak için kullanılabilecek.

e-Ticaretin altyapısı, iş ortaklarıyla mağazada



Online ticaret yapan firmaların ihtiyaçlarını hızlı ve doğru çözmek için IdeaSoft App Store müşterilerin kullanımına sunuldu. IdeaSoft CEO'su Seyhun Özkara, "Bir ekosistem oluşturduk ve bu ekosistemin içerisine farklı altyapıların, farklı yazılımların birbiriyle entegre çalışabilmesine olanak sağlayan bir uygulama mağazası açtık. Bu mağaza, tüm geliştiricileri ve ürünleri kolayca IdeaSoft'un servisleri ile entegre edebilir, ürünlerini IdeaSoft müşterilerine sunabilir hale getiriyor" dedi. IdeaSoft İş Ortaklıkları Müdürü Eray Şentürk ise, "Online ticaret yapan firmaların ihtiyaçlarını çözmek, e-ticaret yazılımları ile tam uyumlu bir şekilde çalışmasını sağlamak, zaman, güven, entegrasyon maliyetleri ve verimlilikle ilgili önlerine çıkabilecek tüm problemleri ortadan kaldırmak amacı ile IdeaSoft App Store'u geliştirdik" bilgisini verdi.

IdeaSoft App Store'da; e-ticaret firmalarının ihtiyaçlarına göre kategorize edilmiş ve IdeaSoft'un resmi iş ortakları tarafından hazırlanmış uygulamalarla çözümler sunuluyor. Arama Motoru Optimizasyonu (SEO), Google Analytics Entegrasyonu, Mail Yönetimi gibi dijital pazarlamayla ilgili uygulamalar veya Chat, Facebook Messenger, WhatsApp gibi sosyal medya ve dijital iletişim uygulamaları bu platformda anında siteye entegre edilebiliyor. Pazar yeri entegrasyonları, Promosyon Sistemi gibi uygulamalar da IdeaSoft App Store'dan alınabiliyor. IdeaSoft AppStore'da gerek IdeaSoft tarafından gerekse iş ortakları tarafından geliştirilen uygulamaların bir kısmı ücretsiz olarak müşterilere sunulurken, sınırlı süreli ücretsiz kullanımlar veya tamamen ücretli kullanılan uygulamalar da mevcut olacak.

App Store'da "Satın Al" butonuna tıklandığında, site adresi, kullanıcı adı ve şifresi girildikten sonra uygulamanın ücreti kredi kartıyla ödenerek, uygulamanın içerisine otomatik login olunuyor. Uygulama sizin IdeaSoft kullanıcısı olduğunuzu otomatik olarak tanıyor ve buna göre işlemleri konfigüre ediyor. Ücretsiz uygulamalarda ise "Kur" butonuna basıldığında işlemler tamamlanmış oluyor. IdeaSoft App Store'da her uygulama şartsız ve koşulsuz olarak 15 gün içerisinde sitenin admin panelinden iade edilebiliyor.

BThaber

31 MAYIS - 6 HAZİRAN
2021
www.bthaber.com.tr

DOSYA:

Dijitalle Yenilenen Finans Dünyası ve Yeni Üyeleri



Ayhan Sevgi

Finans dünyası dönüşürken, diğer sektörleri de dönüştürmeye devam ediyor

Gelişen teknolojileri ve yeni eğilimlerle en hızlı biçimde bünyesine kabul eden ve diğer birçok sektöre rehberlik eden finans sektörü dönüşüm süreçlerini kesintisiz bir biçimde sürdürmeye devam ediyor. Ödeme süreçleri, yatırım algısı, küresel finansal sistemin oyuncularının stratejileri, kaçınılmaz olarak düzenleyici kurumların tavırları ve hamleleri ile yepyeni bir finans dünyası ortaya çıkıyor. Bu dünyanın yeni oyuncuları olan fintech'ler ve insuretech'ler ise geleneksel finans mimarisinin topyekün değişiminin hem itici gücü hem de başrole aday oyuncuları olacak.

Finans kurumlarının maliyet kontrolü için yeni bir haritalandırma yapması, dijital yeniliklerin kendileri ve stratejileri için en doğru olanlarını benimsemesi ve gerek finansal ürün ve hizmet sunumu gerek iç süreçlerin yönetiminde dijital çözümlere odaklanması, sadece kendilerini değil diğer tüm sektörlerin de gelişimine ve dönüşümüne katkı sağlıyor. Kısacası, finans kuruluşları, operatörler ve bilişim şirketleri yetkin startup'larla birlikte iş dünyasını yeniden tanımlıyor

REFORM SÜRECİ 'YENİ NORMAL' OLARAK İLERLİYOR

Pandemi dönemi küresel bazda ekonomiden bireysel hayata, sosyal hayattan iş hayatına kadar birçok köklü değişikliği beraberinde getirdi. Ülke ekonomileri bu karmaşık süreçlerle başa çıkaya çalışırken, pandemi ile hayat bulan zorluklar ve belirsizlikler aslında bazı fırsatları da beraberinde getiriyor. Ödeme süreçleri, yatırım algısı, küresel finansal sistemin oyuncularının stratejileri, kaçınılmaz olarak düzenleyici kurumların tavırları ve hamleleri ile yepyeni bir finans dünyası ortaya çıkıyor. Bu dünyanın yeni oyuncuları olan fintech'ler ve insuretech'ler ise geleneksel finans mimarisinin topykün değişiminin hem itici gücü hem de başrole aday oyuncuları olacak. En azından son 10 yıldır var olan finansal girişimlerin artık sesini daha yüksek çıkartacağı, geleneksel sektörün de bu sese sırt dönmek yerine işbirliği fırsatlarını kovalayacağı, hatta geleneksel finans üyelerinin kendilerinin de açık veri stratejisi gibi adımlarla bu girişimleri destekleyeceği net biçimde görülüyor. Satın alma ve birleşmeler, Ar-Ge adımları, bireysel ve kurumsal finans müşterilerine ulaşım ve hizmet, ürün sunumları gibi tüm başlıklar da bu eksende köklü bir değişim içinde ve bu değişimin devam edeceğini söylemek de şart.

Z kuşağı iş ve işlem için hazır, peki ya siz?

Geleneksel finans sektörü, pandem günlerine hızlı adapte oldu, kesintisizlik odağında çalışmalarına devam etti. Ama artık yeni normal için bir yeniden yapılanma adımlarını atma, doğru planlamaları kurgulama çabası da öne çıkıyor. Z kuşağının gerek müşteri gerekse çalışan olarak bu dönüşümde finans dünyasına etkilerinin büyük olacağını da unutmamak gerek. Geleneksel finans sektörü şirketleri bilanço ve gelir tablolarını toparlamaya çalışır, sektörde hızını kesmeyen rekabette de ayakta kalabilmek isterken, pandemi sürecindeki adımları ve yeni teknoloji yatırımları, ayrıca doğru finansal girişimlerle yerinde işbirlikleri ile bu yolda ilerleyecek. Çünkü yukarıda da belirttiğimiz gibi, krizler, yeni fırsalara da kapı açar. Geleneksel finans sektörü ve sayıları giderek artan finans sektörü odaklı girişimlerin regültif desteği de arkasına alarak anlamlı işbirlikleri oluşturması bu yönüyle tüm taraflar için kritik. Çünkü mevzu para.

Birçok köklü finans kuruluşunun iş sürekliliği için evden çalışma modeline geçmesi, bunu hibrit çalışma modeli ile devam ettirme kararı kurumsal yapıyı tekrar ele almanın da ilk akla gelen örnekleri. Bunu yeni adımların takip edeceğini düşünmek de hata olmaz. Bu adımlar daha da modern yönetim anlayışını beraberinde getirecek ve bu anlayışın temelinde de dijital yetkinlikler olacak. Bu yetkinlikleri bir kurumsal strateji ile bünyeye dahil etmek, hem finans sektörünün insan kaynağı ve Ar-Ge yaklaşımı hem de startup ekosistemi ile bağlarında önemli bir ayrıntı olacak. Sonuçta geleneksel bir sektörün inovasyola evrilebilmesi için tüm bunların anlamlı bir bütünü oluşturabilmesi gerekiyor.

Herkesin hem rakip hem de iş ortağı olduğu bir dünyada yaşıyoruz



Paynet CMO'su Serra Yılmaz

Finans dünyası, müşterilerin ihtiyaç ve beklentileri doğrultusunda teknolojinin etkin kullanımıyla tüm dünyada hızla değişiyor ve gelişiyor. COVID-19 ile başta perakende olmak üzere her alanda dijitalleşmenin hızlanması, finans dünyasının geleneksel paydaşlarını yeni inovasyon stratejileri oluşturmaya ya da var olan projeleri hızlandırmaya yöneltti. Paynet CMO'su Serra Yılmaz'ın verdiği bilgilere göre, dünyada dijital ödemeleri geliştiren ve finansal erişimi mümkün kılan yeniliklerin büyük kısmı fintech'ler tarafından hayata geçiriliyor.

Geleceğin finansal çözümlerinin fintech'lerle birlikte işbirlikçi inovasyon modeli ile mümkün olacağından yola çıkan birçok finansal kuruluş, girişimcilik programlarından yatırım ağlarına ve kurum içi girişimcilik programlarına kadar pek çok çalışma yürütüyor.

Artık herkesin hem rakip hem iş ortağı olduğu bir dünyada olduğumuzun altını çizen Serra Yılmaz, açıklamalarını şöyle sürdürdü:
"Bir yandan rekabet sürerken bir yandan da ortak projelere imza atılan bu sürecin dinamosunu ise fintech'ler oluşturuyor. Fintech sektörünün güçlü oyuncusu Paynet olarak Nebim ve Intertech gibi iş ortaklarımızla geliştirdiğimiz devrimci çözümlerle rekaberlik kavramını ete kemiğe büründüren bir örnek olarak öne çıkıyoruz.

Paynet olarak bugün onlarca sektörden farklı büyüklüklerde şirketlerin nakit akışlarını dijitalleştiriyoruz. Bunu yaparken de teknoloji ve finansın ötesinde; hizmet sunacağınız sektörün iş modellerini anlamamız, kavramamız ve ona uygun çözümler yaratmamız gerekiyor. İşte Paynet olarak bu iş modellerini analiz ediyor ve altyapımızı kullanarak en uygun hizmeti veriyoruz.
Bu iş birliklerinin başarıya ulaşmasının altında da gerçek bir kazan-kazan ilişkisi yatıyor. Fintech'ler olarak büyük yapılara göre çok daha hızlı karar alıp bu kararları uygulamaya geçirebiliyoruz. Yeni dönemde şirketlerin en önemli yeteneği olarak öne çıkan çevik yapılara sahibiz. Pek çok banka da artık fintech ve insurtech'lerle iş birliği yapıyor, onları projelerinin önemli bir parçası haline getiriyor. Bankalar fintech, insurtech gibi start up'ların çevikliğinden, dinamizminden ve farklı bakış açılarından faydalanıyor. Bu birliktelik gerçek anlamda bir güç birliği doğuruyor ve müşterilerimize bu zamana kadar deneyimlemedikleri çözümler sunabiliyoruz. Paynet olarak biz de bilgiyi ve teknolojiyi paylaşarak ekosistemi genişletmeye devam edeceğiz. Başarıyı ve sorumluluğu paylaşarak iş birliği içinde çalışıyoruz. Sürekli iyileştirmeye inanıyor, müşterilerimizin değişen ihtiyaçlarına göre yepyeni çözümler üretiyoruz. İlklere imza atıyor sektöre öncülük ediyoruz."

Golden Global Yatırım Bank İşNet ile hızlı, çevik ve güvenilir BT altyapısına kavuştu

Müşteri odaklı çalışmak ve sürekliliğin sağlanması değerlerine önem veren Golden Global Bank, İşNet'in sağladığı kaliteli, güvenli, hızlı ve kesintisiz veri iletimi çözümlerini kullanmaya başladı.

Golden Global Bank, 2019 yılında tüm faaliyetlerini faizsiz finans prensiplerine uygun şekilde icra eden, ülkemizdeki ilk ve tek yatırım bankası olarak yola çıktı. 2003 yılından bu yana herhangi banka iştiraki ve sermayesi olmadan kurulacak olan ilk yatırım bankası Golden Global Yatırım Bankası oldu. Uluslararası ticaret alanında alternatif finansal çözüm modelleri sunmayı hedefleyen bankacılık anlayışıyla çalışan Golden Global Yatırım Bankası A.Ş. olarak 31 Ocak 2020 itibariyle de faaliyet iznini aldı.

Şeffaf ve yenilikçi olmanın önemini vurgulayan Golden Global Yatırım Bank, paydaşlarına sürekli değer katan, global gelişmeleri yakından takip ederek uygulamalarına entegre eden, saygın ve öncü bir yatırım bankası olmayı hedefliyor.

Golden Global Bank Bilgi Teknolojileri Yöneticisi Dr. Cemal Gümüş teknoloji yaklaşımları ile ilgili olarak "Teknolojik trendlerde son kullanıcıların mobil platformlara kaydığı, akıllı sistemler ile müşterilere özgü hizmet sunmanın farklılık oluşturduğu yapıların tercih edildiği bir zaman dilimindeyiz. Bankamız alternatif iş modelleri geliştirerek sektöre yeni bir bakış kazandırmayı hedefliyor. Teknolojiyi kullanarak sektördeki payını artırmak ve bankamıza rekabet avantajı kazandırmak ana misyonumuz haline geldi. Bu nedenle bankamızın stratejik hedeflerine ulaşabilmesi için bankamız stratejisinin, BT stratejisi ile tam uyumlu olması gerekiyor" açıklamasını yapıyor.

Müşteri odaklı çalışmayı ve iş sürekliliğini önemsiyoruz

Golden Global Bank müşteri odaklı çalışmak ve sürekliliğin sağlanması değerlerine önem vermesi sebebiyle, kaliteli, güvenli, hızlı ve kesintisiz veri iletimi sağlayan bir iletişim altyapısı kullanıyor. Değerleri ve hedefleri doğrultusunda, iletişim altyapısına yapmış olduğu yatırım ile güvenli ve kesintisiz hizmeti sağlamış durumda.

Cemal Gümüş bankanın mevcut BT yatırımı hakkında şu bilgileri veriyor: 'Bankamız yazılım altyapısı olarak modüler yapıda, parametrik yönetimle iş ihtiyaçlarımıza çevik çözümler üretebileceğimiz Business Oriented Architechture (BOA) ürününü tercih ettik .

Teknolojik altyapı olarak da Microsoft temelli, Intel bazlı altyapı çözümlerini İşNet tecrübesiyle devreye aldık. Bankamız altyapı edinimi karar sürecinde performans, süreklilik, güvenlik ve çevik yönetim kriterlerinin sağlanmasını ön planda tuttu. Sektör tecrübesi nedeniyle ve Tier 4 seviyesinde yedekli yapıda, güvenli, sürdürülebilir veri merkezi hizmeti için İşNet'i tercih ettik. Bu seçimimiz yönetilebilir, güvenli altyapı ve bankacılık yazılım seçimi bağımsız denetim süreçlerinde bizlere büyük avantaj sağladı."

Hızlı kurulum ve yaygın servis ağı için İşNet'i seçtik

Golden Global Bank güçlü bir bilgi teknoloji altyapısı kurmak amacıyla İşNet'i tercih etti. Bilgi teknolojisi altyapısının başarılı bir şekilde kurulumu ve sonrasında kullanılan hizmetlerin yönetilmesi sağlandı. İşNet kısa bir sürede erişim hatlarını, donanım altyapısını ve hizmetleri, kendi içinde yedekli olan ana sistem ve karşı ucu olacak şekilde kurmayı başardı.
Dr. Cemal Gümüş, projede neden İşNet'i tercih ettiklerini şöyle aktarıyor: 'İşNet'in telekomünikasyon alanındaki başarısı ve deneyimleri, zorluklar karşısında işbirlikçi ve çözüm odaklı yaklaşımları; kuruluş süreci ve sonrasındaki BDDK denetimlerinde Golden Global Bank ile katılım sağlanarak, sürecin başarılı bir şekilde sonuçlandırılması da artı kazanımlar oldu."

Advertorial

SEKTÖRLER ARASINDA İŞBİRLİKLERİ GELİŞECEK



Günümüz süreçlerinde müşteri yaşam döngüsünü de yepyeni bir strateji ile ele almak, kişiselleştirilmiş ürün ve çözümleri teknolojik ve dijital yetkinliklerle buluşturablmek de kaçınılmaz bir gereklilik. Tüm bu detaylara bakınca, finans dünyasının pandemi sayesinde tepeden tırnağa, zorunlulukla başlayıp kurumsal devamlılık önceliği ile sürecek bir dönüşüm sağlayacağı görülüyor. Bu yönüyle pandemi, son 1,5 yılda birçok başlıkta olduğu gibi gerek geleneksel finans sektöründe gerek startup ekosisteminde süreci hızlandırdı. Şimdi bu hıza ayak uydurmak için gerekli adımları atmanın zamanı.

Finans kurumlarının maliyet kontrolü için yeni bir haritalandırma yapması, dijital yeniliklerin kendileri ve stratejileri için en doğru olanlarını benimsemesi ve gerek finansal ürün ve hizmet sunumu gerek iç süreçlerin yönetiminde dijital çözümlere odaklanması gerekiyor. Finans şirketleri, operatörler ve teknoloji şirketlerinin işbirlikleri bu sürecin önemli bir destek noktası olacak. Bulut kullanımı konusunda işbirlikleri ve bu alada düzenlemelere uyum bunun aslında ilk adımı oldu desek yanlış olmaz. Bundan sonrasında ise analitik, yapay zeka, dijital paralar, mobil bankacılık, 5G gibi başlıklar yeni işbirlikleri için fırsat anlamına gelecek. Tabi tüm bu yeniliker için kafa yorarken, kurumsal riski ve yatırımcı riskini de yeniden değerlendirebilmek, anlık değerlendirme ve analizlerle ilerleyebilmek önem kazanacak. Bunlar zaten son yılların finans sektörünün öncelikleri ve gündemdeki yatırım başlıklarıydı. Ama yazımızda da belirtiğimiz gibi, şimdi daha hızlı adımlar atmak, rekabetin ve ihtiyaçların akabinde gerekliliklere doğru analizle yaklaşabilmek, bu analizlerin sürekliliğini sağlayarak hızlı manevra yetkinliğine sahip olabilmek kazananı ve kaybedeni belirleyecek. İddialı bir söylemden ziyade, şartların gerektirdiği bir tanım bu.

Yeni kuralların zamanı

Bu yolda doğru satın alma ve birleşme stratejileri, sektörler arasında bu adımları atmak da kritik. Tüm dünya pandemi sonrası finans dünyasının, fintech ekosisteminin, operatörler ve teknoloji sektörünün nasıl işbirliklerine hayat vereceğini görmek istiyor. Kurumsal şeffaflık ve hesap verebilirlik ile doğru adımlar, regülasyonların da rotasının doğru çizilmesini ve yenilikleri, inovasyonu destekleyebilmesini sağlayacak.

Şu bir gerçek ki finans sektörü üyeleri, bu yeni normali tanımlama döneminde teknoloji ve yetkinlikler konusunda yeni kurallar belirlemek durumunda. Uzun vadede bu yolda kurumsal dönüşüm modellerinin başarısı da buna bağlı. Geleneksel bankacılık sistemi pandemi dönemi ile gerçek çeviklik ile tanıştı ve regülasyonlar çerçevesinde esnek istidam ve işlem yetkinliklerinde bu sürece uygun çözümlerini kurguladı. Kısa vade için atılan bu adımların yeni normalde gelişerek devamı ise doğru teknoloji seçmleri, dijitalleşmede doğru adımlar ve doğru startup'larla anlamlı buluşmaları gerektiriyor. Bu nedenle pandemi sadece finans kurumlarının kendi içinde hep kurguladığı dijital dönüşümün dışarıya daha geniş kapsamda açılmasını sağlamakla kalmadı, sektör temsilcilerinin yıllar yılı yatırım önceliği olan dijital altyaplarının da test edilmesini, gerekliliklerin ve eksiklerin tanımlanması ve tamamlanması için adımların atılmasını sağladı. Teknolojik bazda doğru modernizasyon ve geliştirme, dönüşümde ve çekirdek faaliyetlerde devamlılık için önem taşıyor. Her bir müşteri ile doğru bağların kurulması ve sürekliliğinin sağlanması, doğru etkileşim ve bunun sonuçlarının analiz edibebilmesi veri analitiğinde anlık becerileri ve farklı hizmet sunum modellerini öne çıkartacak. Bu noktada gerek var olan çalışanların yeknliklerinin geliştirilmesi gerekse yeni istihdam ve müşteri temeli olan Z kuşağının iyi analiz edilmesi de şart. Hem ülkeler hem küresel bazda büyümenin itici gücü olduğu her zaman açık bir gerçek olan finans sektörü risk analizi ile hem şeffaflığını pekiştirecek hem sürekli akan verilerden doğru sonuçları ve sunumları çıkartabilecek, düzenleyiciler için raporlama standartlarına uyumun da devamlılığını sağlayacak.

Birçok finans sektörü şirketi pandemi dönemi ile birlikte bu yeni gerçeğe uyum sağlamak için kurumsal BT yapılarını ve dijitalleşme stratejilerini yeniden ele aldı. Bu hızlı yeniden ele alma çabası, sektörde kesintisizlik sağladı.

"KOBİ'LERİN DİJİTAL DÖNÜŞÜMÜNE REHBERLİK ETMEYE DEVAM EDECEĞİZ"

Paynet'in TÜRKONFED iş birliğiyle hayata geçirdiği "KOBİ'lerin Dijital ve Finansal Karnesi" araştırmasına göre KOBİ'ler COVID-19'u, hem dijitale yatırım yapmada en güçlü neden hem de yatırımların önündeki en önemli engel olarak görüyor. Araştırmada şirketlerin dijital olgunluk derecesi arttıkça finansal olgunluğun da arttığını belirten Paynet CMO'su Serra Yılmaz, "Her şeyden önce dijitalleşme, kültürel ve zihinsel bir değişimi gerekli kılıyor. Kullanıcı dostu finansal teknolojilerimizle KOBİ'lerimize dijital dönüşümlerinde rehberlik etmeye, onların ihtiyaçları doğrultusunda ürün ve hizmet geliştirmeye devam edeceğiz" diyor. Yılmaz, BT Haber'in sorularını şöyle yanıtladı:



Paynet CMO'su Serra Yılmaz

"KOBİ'lerin Dijital ve Finansal Karnesi" araştırmasında KOBİ'lerin hem dijital hem finansal olgunluk düzeylerini, pandemiyle değişen ihtiyaçlarını ortaya koydunuz. Öne çıkan sonuçlardan bahsedebilir misiniz?

Öncelikle araştırmaya katılan KOBİ'lerin yüzde 60'a yakınının pandemide cirolarında ortalama yüzde 40'a varan kayıplar yaşadıklarını görüyoruz. KOBİ'lerin 2021'e dair öngörüleri de kötümser bir tablo çiziyor. 2021'e ilişkin olumsuz makroekonomik beklentilerin giderilmesi ve ciro kayıplarındaki telafilerin ancak dijital dönüşümle sağlanacağını düşünüyoruz. KOBİ'lerin Dijital ve Finansal Karnesi Araştırması'nda dijital olgunluk seviyesi yüksek firmalarda finansal olgunluk seviyesinin de yüksek olması bu görüşümüzü destekliyor. Kısaca söylemek gerekirse, dijitalleşen KOBİ'ler finansal olarak da güçleniyor. Ayrıca KOBİ'ler COVID-19'u, hem dijitale yatırım yapmada en güçlü neden hem de yatırımların önündeki en önemli engel olarak görüyor.

Teknoloji yatırımı yapan KOBİ'ler bu yatırımları hangi alanlarda gerçekleştiriyor? KOBİ'lerin gelecek teknoloji yatırım planlarında hangi nedenler öne çıkıyor?

2017-2020 yılları arasında teknoloji yatırımı yapan KOBİ oranı yüzde 32,4. Araştırmamıza göre bu yıllar arasında dijitale yatırım yapmış KOBİ sayısı 324 iken, önümüzdeki üç yıl içerisinde yatırım yapmayı planlayan KOBİ sayısı 306'ya düşüyor. Teknoloji yatırımı yapan KOBİ'lerin yarısından çoğunun yatırım yaptıkları ilk 3 alan sırasıyla teknolojik altyapı, sosyal medya ve siber güvenlik ile bilgi güvenliği olarak öne çıkıyor.
Gelecek üç yıl içinde KOBİ'ler, COVID-19 sürecinde dijitalleşmenin öneminin artması, yeni müşteri talebini karşılayabilmek ve rekabette geri kalmamak için yatırım planlıyor. KOBİ'ler tarafından yatırım yapılması planlanan başlıca uygulamalarda pandemi sürecinin tercihleri bir miktar değiştirdiği ve bu kapsamda e-ticaretin ve mobil uygulamaların öne çıktığını görüyoruz. Buna göre KOBİ'lerin mobil uygulamaya yatırımları yaklaşık 9 puan, e-ticaret yatırımları ise 7 puan artacak. ERP (Kurumsal Kaynak Planlaması) ve CRM (Müşteri İlişkileri Yönetimi) gibi alanların da yatırım kararlarında son sıralarda yer alması, şirketlerin ağırlıklı olarak mevcut yapının işleyişine yönelik dijital ve teknolojik yatırımlarını önceliklendirdiğini gösteriyor.
Önümüzdeki üç yıl içinde yatırım yapmayı düşünmeyenler ise; COVID-19'u yatırımların önünde bir engel olarak gördüklerini ve aynı zamanda ülkenin içinde bulunduğu ekonomik durumdan ötürü yatırım yapmaya yönelmediklerini belirtiyor.
Dijital dönüşüme yatırım yapılmamasının bir diğer sebebinin ise dijital ve teknoloji alanında KOBİ'lerin bu alanlarda bir fırsat veya tehdit görmemesi olduğunu gözlemliyoruz. Araştırmaya katılan KOBİ'lerin yüzde 53,2'si dijital ve teknoloji alanında fırsat görmediğini söylerken, yüzde 77,2'si ise bu alanda bir tehdit de olmadığı yanıtını veriyor.

Araştırmaya göre KOBİ'lerin hangi alanlarda gelişime ihtiyacı var?

Öncelikle STK, özel sektör ve kamu paydaşlığında KOBİ'lerin dijitalleşme düzeylerinin geliştirilmesi için yönlendirici ve düzenleyici mekanizmalara ihtiyaç duyulduğu çok açık. Bu kapsamda özellikle finansman kanalının çeşitlendirilmesi, eğitim ve mentorluk süreçlerinin yanı sıra danışmanlık desteğinin de verilmesi ihtiyacı öne çıkıyor. Her şeyden önce dijitalleşme, kültürel ve zihinsel bir değişimi gerekli kılıyor. Bu nedenle zaman kaybetmeden, kapsayıcı iş birlikleri ile KOBİ'lerimizin dijitalleşme yolculuğunu başlatmalıyız.
Araştırma kapsamında şirketlerin dijital olgunluk düzeylerini tespit etmek üzere bu alandaki insan kaynağı altyapısı ve hizmet alımını da inceledik. Buna göre, BT personeli bulundurmayan ve bu alanda dışarıdan hizmet almayan şirketlerin oranının yüzde 50,2 olduğu görülüyor.
Şirketlerin dijital dönüşüm süreçlerinde zayıf kaldığı alanlardan bir diğeri ise dijital pazarlama. KOBİ'lerin yüzde 56,3'ü dijital pazarlama alanında personel bulundurmadıklarını ve dışarıdan hizmet almadıklarını ifade ediyor. Dolayısıyla KOBİ'lerin bu alandaki bilgi ve farkındalık düzeylerinin geliştirilmesi gerekiyor. Biz de Paynet olarak bu alanda daha çok farkındalık yaratmak adına TÜRKONFED ile yakın iş birliğimize devam edeceğiz.

KOBİ'lerin hayatında fintechlerin ve ödeme teknolojilerinin yeri nasıl? Paynet, bu noktada araştırmadan ne gibi mesajlar aldı?

KOBİ'ler arasında en çok tercih edilen finansal teknoloji şirketi olarak, bu araştırmayla geliştirdiğimiz ürün ve çözümlerin gerçek anlamda değer yarattığını bir kez daha görmüş olduk. Özellikle tahsilatta yani ödeme almada yaklaşık her üç KOBİ'den birinin sanal POS'u tercih ettiğini görüyoruz. Bu alanda Paynet olarak lideriz diyebilirim.
Tahsilat yapma/ödeme alma tarafında en çok açık hesap, fiziki/sanal pos kullanımı öne çıkıyor. Sanal POS kullananların tercih nedeni olarak kullanım kolaylığı ilk sırada geliyor. KOBİ'ler ayrıca sırasıyla internetten satış yapabilmelerine imkan verdiği ve müşteri talebi olduğu için Sanal POS tercih ediyor. Firmalar POS çözümlerindense ödeme seçeneklerinde kolaylık sağlamasını, komisyon oranlarının azaltılmasını, mobil, uzun ömürlü şarj özelliği ve daha hızlı bir sisteme sahip olmasını talep ediyor.
Araştırmamız sonucunda KOBİ'lerde teknoloji kullanımı ve dijital yatırımlar noktasında henüz gidilecek çok yol olduğunu görüyoruz. Biz de fırsatları belirleyerek, stratejimizi bu çerçevede güncelliyoruz. Paynet olarak, KOBİ'lerin dijital dönüşüm sürecini yeni nesil finansal teknoloji ürün ve çözümlerimizle desteklemeye devam edeceğiz.

Advertorial

FİNTECH DÜNYASININ ÖNCELİKLERİ

Büyük finans kuruluşları, operatörler ve bilişim şirketleri yetkin startup'larla sektörü yeniden tanımlıyor. Gündemde ise şu başlıklar var:

1) **Siber güvenlik:** Finansal hizmetlerde alışkanlıkları büyük ölçüde değiştirecek olan siber güvenlik, sürekli gelişen risk ve tehdit dünyasında dijital dönüşümün de temeli. Sürekliliği olan bir gelişim, bu temelin sağlamlığının da garantisi. Pandemi döneminin bu önemi artırdığı da aşikar. Yapay zeka tabanlı teknolojiler ve makine öğrenmesi çözümleri, ayrıca blockchain, kuantum kriptoloji gibi yenilikler de finansı hedef alan saldırılara karşı kalkan olma çabasında.
2) **Büyük veri ve analitik:** İleri analitik, makine öğrenmesi, yapay zeka, bulut mimarisi ile finans sektörü analitikte önemli yol aldı. Hedefli müşteri deneyimi için özellikle tercih edilen analitik yetkinlikler, böylece kurumsal öngörü yetkinliğini de pekiştiriyor.
3) **İşbirlikleri:** Fintech'lerin gelişim hızı kesilmiyor ve bu da finans sektörü, startup'lar ve operatörler arasında işbirliklerinin daha da gelişeceğini açıkça gösteriyor. Geleneksel yöntemlerin müşteriyi kazanmada her zamanki gibi pahalı olması da bilişim yatırımlarının ve girişimlerle işbirliklerinin önemini pekiştiriyor. Hatta Z nesli gibi zorlu bir müşteri kitlesini tanıyıp kazanmak ve tutabilmek için bu işbirliklerinin sağladığı çeviklik kritik hale geliyor.
4) **Dijital bankalar:** Müşteri tabanını, ürün ve hizmet gamını genişletmek isteyen finans sektörü için dijital kanallar benzeriz fırsatlar sundu. Pandemi ile sosyal mesafe gereklilikleri ise özellikle bankaların dijital ile mobile taşınma hızını artıracak. Bu başlıkta yenilikler geliştiren girişimler ise her zamanki gibi bankaların radarında olacak.
5) **Kişiselleştirme:** Finansal hizmet sektöründe kişisel teklifler ve bu yolla sağlanan deneyim müşteri bağını ve güvenini sağlayıp, sektörde rekabetin de belirleyicisi olacak. Kurumsal iş yükü içinde finans sektörünün fintech'lerde önceliği de bu ihtiyaca yanıt verebilmeleri olacak.

Süreçlerinizi robotik yönetin!

Finans sektörü ve bu sektöre seslenen startup'lar için RPA çözümlerinin önemi artıyor. Operasyonlarda kesintisizlik, operasyonel maliyetlerin azalması, insan hatası riskini minimuma indirmek, zamanı verimli kullanırken, müşteri hizmetlerini finans sektöründe daha da geliştirebilmek mümkün oluyor. İş süreçlerinde çeviklik sağlayan RPA çözümleri, esneklik ile operasyonel kalite yönetimini, sonuç olarak da müşteri memnuniyetini beraberinde getiriyor. Raporlama süreçlerinde kolaylık da cabası.

Para rotasını girişimler ve teknoloji ile bulacak

- Finans sektörü için verimlilik, rekabet avantajı ve müşteri tercihlerinde ön sırada olmanın belirleyici gücü uzun zamandır teknoloji ve dijitalleşme yatırımları oldu. Ama artık yeni gerekliliklere uyum şartı var: IoT, bağlantılı hayat tarzına uyum, inovasyon etkinlikleri ve yaratıcılığı destekleyen merkezlerin artışı, biyometrik güvenlik, dijital konusunda yetkin yönetim ekipleri, mobil ödemeler, giyilebilir teknolojiler ve dijital para birimleri.
- Bu yelpazede daha da kişiselleştirilmiş hizmetler bir gereklilik halini alıyor. Sektör bu yolda analitik gücünü kullanarak gerçek zamanlı teklifler sunabiliyor zaten, ama bunun daha da gelişmesi önemli. Müşteri deneyimini geliştirmek için teknolojiyle olan bağı kaçınılmaz olarak daha da güçlenecek olan finans sektörü, dijital ve mobil bankacılık kullanımının istikrarlı artışı ile rotasını da tayin edebilecek. Hatta teknoloji ile doğan Z neslinin beklentilerine karşılık verebilmek, bu nesli finans sekörüne kazandırabilmek için bu yolda adımlarını hızlandıracak.
- Gerçek zamanlı veri ile eski verilerin doğru buluşturulması ile bu sürekli büyüyen dev veride anlık analizler yapabilmek şart. Yani finans sektörü her bir bireye uygun çözüm ve önerileri sunabilecek. Sektörde rekabeti bu yoldaki doğru adımları belirleyecek. Kişiselleştirilmiş uçtan uca müşteri deneyimi yönetimi de geleneksel BT altyapılarının yenilenmesi anlamını taşıyacak.
- Global finans sektörü API'lerin ve büyük verilerin paylaşıma açılması ile hem inovasyonu destekleyecek hem de yeni gelir modelleri elde edebilecek. Büyük verinin elde edilmesi ve analizi bu yolda önemini koruyacak. Güvenlikte öne çıkacak olan biyometrik tanımlama da sadece güvenlik için değil, müşteriye yeni tekliflerin kurgulanıp sunulabilmesi için önem kazanacak. Finans sektörü bu sunumlarda yeni enstrümanlara yer açacak.
- Tabi bu süreç, kaçınılmaz olarak yapay zekayı temel alan hizmetlerin gelişimini beraberine getirecek. Yapay zeka ve makine öğrenmesi halihazırda finans sektörünün küresel bazda gündemi ve yatırım önceliği. Bunun kurumsal öncelik ve müşteri tercihlerine yanıt için daha da geliştirilmesi kaçınılmaz olacak.
- Bu yolda görüntülü bankacılık hizmetleri özellikle mobil dünyada müşteri edinme, tanıma ve doğru hizmeti sunma konusunda önem kazanacak. Türkiye'de de bunun örneklerini görmeye başladık ve dahasının olacağı da aşikar. Türkiye özelinde düzenlemelerin doğru zamanda finans sektörünün adımlarını desteklemesi ve sektörde birbirini izleyen bu başlıktaki yatırımlar da sektörün yeniden küresel başarı hikayelerine imza atabileceğini gösteriyor.



interpro

BT haber

31 Mayıs-6 Haziran 1999 ▪ sayı: 219

haftalık bilgi ve iletişim teknolojileri gazetesi

www.bthaber.com.tr

Hadi rasgele!

Türkiye'deki büyük gruplar son bir ayda iletişim ağları üzerindeki geleceği görerek yapılarını ona göre kurmaya ve bu alana yatırım yapmaya başladılar. Bu şirketlerden ilki Vestel oldu. Vestel, Dexar adıyla kurduğu şirket ve ithal edeceği DirecPC ile Türkiye'nin ilk sayısal platformunu oluşturmayı amaçladığını açıkladı. Ardından Çukurova ve Doğan Grubu'ndan bir başka açıklama geldi. Bu ortaklıkla Digital Platform A.Ş adında bir şirket kuruldu ve onlar da Aralık ayında sayısal yayını başlatacaklarını duyurdular. Çok geçmeden bu oluşumlara Rumeli Holding de eklendi. Böylece sayısal yayında "ben de varım" diyen şirketlerin sayısı üçe yükseldi.

Bu üç grubun ortak özelliği kitlelere bilgisayar, televizyon ya da bilgi cihazları yoluyla Internet'i götürmeyi hedeflemeleri. Üstelik bu hedefi deyim yerindeyse "sudan ucuza" gerçekleştirmeleri. Bütün bunların sonucunda Internet'le hiç tanışmamış bir kesim bu küresel ağa merhaba diyebilecek, bu ağın üzerinden dünyanın konuştuğu ama şu ana kadar Türkiye'de "sadece lafta kalan" iş süreçleri başlayabilecek.

Görüldüğü gibi büyük şirketler bu küresel ağın parıltısını görüp bu ağın köşelerini tutmaya başladı bile. Gelecek ağlarda; 'Hadi Rasgele!'

(Sayfa 4)

Türkiye Internet pazarı patlayacak

Internet pazarı çok farklı gelişmelere gebe. Türkiye'nin devleri bu pazardaki geleceği fark etti ve yatırımlarını bu yöne doğru yönlendirmeye başladı. Gelecek için beklentileri oldukça büyük. Öncelikle Türkiye'de Internet kullanıcı sayısını hızla artırmayı hedefliyorlar. Kullanıcı sayısını artırmak için çeşitli formüller üreten şirketlerden biri de elektronik alanında faaliyet gösteren bir dev. Bu hafta içinde tanıtımı yapılacak olan yeni bir ürünle birlikte gelen avantajlar Internet kullanıcı sayısında tam bir patlama yaşatacak. Ayrıntılı haberi 1 Haziran 1999 Salı günü http://www.bt-net.com adresinde ve BT/haber'in gelecek sayısında okuyabilirsiniz.

Teni bilgisayar mühendisliği bölümü açılmamalı'

Türkiye Bilişim Vakfı "Bilgisayar Mühendisliği Bölümlerinde Öğretim Üyesi Açığı: Mevcut durum ve Çözüm Önerileri" başlığı altında bir araştırma yayınladı. Araştırmada, bu bölümlerde sağlanması gereken en alt sınırdaki olanaklara erişilmeden yeni bilgisayar mühendisliği bölümlerinin açılmaması gerektiği vurgulandı.

(Sayfa 2)



Yüzyıllık garanti

Türk Telekom, Telefon Santralleri Temin ve Bakım İhalesi Teknik Şartnamesi'nde satın alacağı yazılımlarda zamana bağlı 100 yıl garanti istedi. TT söz konusu şartnamede aynen şu ifadeyi kullandı: "Yeni santraller ve diğer giriş çıkış arabirimlerinde yüklü bulunan bütün yazılımlarda zamana (tarih ve saat) bağlı hiçbir sorun olmayacak ve sistemler 2100 yılına kadar sorunsuz çalışacaktır." (Sayfa 9)

Escort dünya markaları arasında

Ürünlerini Almanya'nın Karstadt hipermarket zincirinde satışa sunan Escort Computer, yaz sonunda Türk vatandaşlarına özel bir projeyle Türkçe içerik, hizmet ve destek sağlayacak. Escort Computer, 2000'li yılların başında satışlarının yüzde 51'ini yurtdışında gerçekleştirmeyi hedefliyor.

(Sayfa 11)



Escort Pazarlama Müdürü Cem Erkun, Escort Computer Genel Müdürü Behzat Azarı, Escort Bilişim Holding Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Özer.

iMac hedef pazara Boyut'la gidecek



Apple/Bilkom, iMac ve Powerbook ürünlerinin yetkili dağıtıcısı olarak Boyut'u atadı. (Sayfa 14)

İLETİŞİM HABERLERİ

Bell-Labs, geleceğin teknolojilerini yaratıyor



Lucent BCS Türkiye Genel Müdürü Semih Çalışkan.

1925 yılından bu yana teknoloji arenasında bulunan Bell Laboratuvarları, bu süre içerisinde 35 binden fazla buluşa imza atmış durumda. 24 binden fazla çalışanıyla, hergün ortalama 3 tane patent alan Bell-Labs, Lucent Technologies'in araştırma-geliştirme kolu olarak faaliyet gösteriyor.

- Netaş, Cont[illegible]ty i[illegible] ekstran[illegible]nda [illegible]
- GSM'e alt[illegible]tif: T[illegible] sistemleri

(Sayfa18)

Data General'dan depolama çözü[illegible] yeni yaklaşımlar

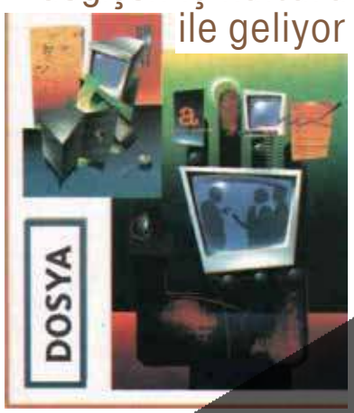
EVRENSEL / Akın Evren



Mayıs rüzgarı...

Baharın yoza döndüğü günlerde ılık ılık esen yeller boğazın yeşil yamaçlarını bir başka türlü okşar. Karadeniz'den kopup gelen yel, Yuşa tepesinin üzerinden kendini Kandilli'ye doğru alçaltır, Küçüksu üzerinde soluklandıktan sonra birinci köprünün Avrupa ayağını yakalayıp Su Sporları Kulübü'nün önünde nefeslenir. (Devamı 2. tayfada)

Veri ambarı değişen iş kültürü ile geliyor



Günümüzde değişen iş anlayışları veri ambarlarının yaygınlaşmasını gerektirirken, gerek yazılım gerekse donanım alanındaki teknolojik gelişmeler veri ambarı pazarının daha da hareketleneceğini gösteriyor.

(Sayfa 25-36)

BT Net

[illegible] sektörün[illegible]
[illegible]en h[illegible]
[illegible]ek[illegible]f
[illegible]k yayını
ttp://www.bt-net.com/
interpro

TARİHTE BU HAFTA

Deezer'da yeni CEO Folgueira oldu

Global müzik dinleme hizmeti Deezer'da Jeronimo Folgueira şirketin yeni CEO'su oldu. Folgueira bu görevi, 2014'ten beri şirketin dönüşümünden ve büyümesinden sorumlu olan Hans-Holger Albrecht'ten devraldı. Albrecht, Yönetim Kurulu Üyesi olarak Deezer'da çalışmalarına devam edecek. Folgueira, Deezer'a katılmadan önce Berlin'deki Spark Networks Yönetim Kurulu ve İcra Kurulu Başkanı ve Direktörü olarak görev yaptı. Folgueira, Kasım 2017'de şirketin New York Borsası'na kote olmasını da yönetti. Bu, onu o sırada New York Borsası'nın en genç Avrupalı CEO'su yaptı. Columbia Business School'dan MBA ve Navarra Üniversitesi'nden Ekonomi alanında Lisans derecesi bulunan Folgueira, aynı zamanda Avrupalı unicorn'ların ABD sermaye piyasalarına erişmesine yardımcı olmayı amaçlayan Nasdaq borsasına kayıtlı bir SPAC (özel amaçlı satın alma şirketi) olan Tio Tech'in Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yapıyor.

Paraşüt'te yeni isim

Bulut tabanlı ön muhasebe programı Paraşüt'ün yeni Satış Direktörü Taner Özdoğan oldu. Paraşüt Kurucu Ortağı ve CEO'su Sean X Yu'ya bağlı olarak çalışacak Özdoğan, tüm satış süreçlerinden sorumlu olacak. İstanbul Üniversitesi Ekonomi Bölümü'nden 1999 yılında mezun olan Taner Özdoğan, yüksek lisansını Marmara Üniversitesi'nde İşletme Yönetimi üzerine yaptı. İş hayatına, lisans eğitimini sürdürdüğü yıllarda Citibank'ta Satış Temsilcisi olarak başlayan Özdoğan, 2002-2008 arasında Xerox'ta sırasıyla Finansal Raporlama Uzmanı, Kanal Geliştirme Sorumlusu ve Distribütör Satış Müdürü olarak çalıştı. 2008-2013 yılları arasında Nike'ta Satış Yöneticisi ve Satış Müdürü olarak görev alan Özdoğan, 2013-2019 arasında ise Apple'da Satış ve Perakende Yöneticiliği yaptı. Taner Özdoğan son olarak 2019-2021 yıllarında Footbalance'ta İş Geliştirme Yöneticisi olarak çalıştı.

Vodafone Türkiye'de atama

Toptan Satış, Strateji ve İş Geliştirme ekiplerini tek çatıda birleştiren Vodafone Türkiye'nin bu yönde oluşturulan yeni İcra Kurulu Başkan Yardımcılığı pozisyonuna Levent Gemici atandı. 1998 yılında Galatasaray Üniversitesi Ekonomi bölümünden mezun olan Gemici, ardından Paris-Dauphine Üniversitesi'nde "Kalkınmakta olan ülkelerde şirket yönetimi" master programını tamamladı. Kariyerine yurtdışında Lafarge Group Global Strateji ekibinde başlayan Gemici, 2001'de Türkiye'de telekom sektörüne katıldı ve finansal planlama, pazarlama, regülasyon ve satış ekiplerinde yöneticilik görevleri üstlendi. 2010'da Fiyatlama ve Kârlılık Direktörü olarak Vodafone Türkiye'ye katılan Levent Gemici, ardından Kurumsal İş Biriminde mobil ve sabit ürün yönetimi, fiyatlama ve müşteri değer yönetimi ekiplerine liderlik etti. Eylül 2017'de Strateji ve İş Geliştirme Direktörlüğü görevine atanan Gemici, bu rolünde, kolektif strateji yönetimi ve çalışma gruplarının işleyişine öncülük etti.

Panasonic'te Mobil Çözümler Kato'da



Panasonic, Mobil Çözümler Bölümü Avrupa Başkanı olarak Daichi Kato'yu atadı. Daichi Kato, 2002 yılında Panasonic'e katıldı ve uluslararası eğitim gördü. HEC Paris'ten İşletme alanında Yüksek Lisans (MBA) diploması alan Kato, London Imperial College Business School ve National University of Singapore Business School'da yönetici eğitim programına katıldı.

Yaklaşık 20 yıldır Panasonic'te yönetici pozisyonlarında görev alan Kato, kariyerinin yarısından fazlasında Japonya'da, Kuzey Amerika ve Avrupa'da görev yaparak, uluslararası kurumlar arası operasyonlarda deneyim edindi. Kato'nun çalıştığı alanlar arasında Panasonic üretim ve mobil çözümler işkolunda operasyon ve satış bölümleri yer alıyor.

İş hayatı yeniden tanımlanıyor

Pandemi tüm dünyada iş dünyasında köklü bir değişimin temel sebebi oldu. Deloitte'un PERYÖN - Popüler Yönetim Dergisi'nin (PY) son sayısında da yer alan "2021 Global İnsan Kaynakları Trendleri" raporuna dikkat çeken PERYÖN - Türkiye İnsan Yönetimi Derneği Başkanı Berna Öztınaz, şu değerlendirmeyi yaptı:

"Teknolojinin verimli kullanılması şirkete hız kazandırıyor. Uzaktan çalışma sürecinde teknolojinin doğru kullanılmasının hepimizi aynı sanal çatı altına taşıma potansiyeli taşıdığını gördük. Fakat aynı süreçte, teknolojinin bizi birbirimizden ve kurumsal atmosferimizden uzaklaştırma riskini de hissettik. İnsan yönetimi departmanları her zamankinin iki katı çalıştılar ve teknolojiden destek alarak herkesin uzakta ama bir arada hissetmesine yoğunlaştılar. Pandemi sıradışı bir deneyimdi. Esas olan ise insanın işin önünde olduğunu içtenlikle ve mutlak olarak kabul eden bir kültürü inşa etmek, insana ve insani becerilere yatırım yapmayı sürdürmek. Çevik kararlar almamızı da uyum sağlamamızı da bu beceriler mümkün kılıyor. Pandemi gösterdi ki herkesin her an yüzde 100 sağlıklı olduğu varsayımıyla hareket edemeyiz. Bunu garanti altına almamız gerek. Herkes iyiyse iyi olma şansımız var. İnsanın yaşam kalitesini anlık aksiyonlarla sağlayamayız, bunu işin bir parçası haline getirmemiz şart. Çalışan deneyimi ancak fiziksel, mental, sosyal ve finansal iyilik haliyle mükemmelleşebilir. Rapora www.peryon.org.tr sitesinde "PY Dergi" bölümünden ulaşılabilir."

İsmail Uzelli'ye yeni görev

Sensormatic'in CEO'su İsmail Uzelli, küresel güvenlik endüstrisi şirketi Securitas'ın Avrupa Elektronik Güvenlik Başkanı olarak atandı. Uzelli, elektronik güvenlik işini büyütmeyi hedefleyen Securitas'ın Avrupa bölgesinde organik ve inorganik büyüme ile yapılanma stratejilerinin şekillenmesinden sorumlu olacak. Uzelli, Sensormatic CEO'su olarak görevini de sürdürecek. Securitas Avrupa Başkanı Peter Karlström'e bağlı çalışacak Uzelli'nin sorumluluk alanı, 24 ülkenin yer aldığı bir pazarı kapsıyor. İsmail Uzelli, henüz 23 yaşındayken, Sensormatic ABD ile iş ortaklığı anlaşması yaptı ve 1994 yılında Sensormatic Türkiye'yi kurarak elektronik güvenlik sektöründe hizmet vermeye başladı. 2011 yılında, bugün 48 ülkedeki faaliyetleri olan İsveç merkezli Securitas ile birleşmenin ardından, Sensormatic Türkiye CEO'su olarak görev yapmaya devam eden İsmail Uzelli, Nisan 2021 itibarıyla Securitas'ın Avrupa Elektronik Güvenlik Başkanı olarak atandı. İsmail Uzelli, elektronik güvenlik alanındaki 27 yılı aşkın tecrübesi ile Securitas'ın, Avrupa bölgesinde şirket satın almaları ve birleşmeler de dahil olmak üzere gelecek stratejilerinin şekillenmesine liderlik edecek. Uzelli, Güvenlik Endüstrisi Sanayi ve İş Adamları Derneği'nin (GESİDER) kurucu üyelerinden ve 2 dönem üst üste derneğin Yönetim Kurulu Başkanlığını yürüttü. Uzelli, Nisan 2019'dan bu yana Türkiye Özel Güvenlik Federasyonu'nun Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini yürütüyor.

Bilişimde yetkin kadınlar işbaşında

Women Techmakers; halka açık konuşma ve topluluk katkılarıyla teknik kadınların sektörde lider olmalarına yardımcı olmak için tasarlanmış Women Developer Academy programını hayata geçiriyor. Bilişim sektöründe cinsiyet eşitliğini geliştirme hedefiyle hayat bulan Women Developer Academy; teknoloji alanında kendini yetiştirmiş, herhangi bir Google teknolojisinde teknik altyapısı güçlü rol model olabilecek kadınlar için hazırlandı. Program, yeni beceriler geliştirmenin, uzmanlardan geri bildirim almanın ve benzer düşünen kadınlardan oluşan destekleyici bir toplulukla bağlantı kurmanın rotasını çiziyor. Teknoloji endüstrisinde kadın farkındalığını artırmayı hedefleyen program, aynı zamanda Google Developer Expert programına dahil olmak, global anlamda kendini yetiştirmek isteyen kadın yazılımcılar için kapsamlı bir ön hazırlık süreci içeriyor. Katılımcılar, bu program dahilinde yaklaşan etkinliklerde gerçekleştirebilecekleri teknik bir sunumla mezun olacak ve yeni fırsatları yakalamak için alıştırma yapma fırsatı yakalayacak. Akademi 15 Haziran-15 Temmuz 2021 tarihleri arasında, sınırlı kontenjanda kadına sunulacak. Son başvuru tarihi 31 Mayıs olan akademi kayıt formuna https://forms.gle/tM47cTRwCK3ecvnv8 linkinden ulaşmak mümkün. Detaylara https://events.withgoogle.com/women-developers-academy/ sitesinden de ulaşılabilir.

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

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

ETKİNLİK TAKVİMİ

ETKİNLİKLER DİJİTAL

31 Mayıs 2021
30' with CxO - Mustafa Bezeklioğlu
Dijital Etkinlik
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

2 Haziran 2021
Milli Teknoloji Hamlesi
Dijital Etkinlik
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

3 Haziran 2021
Kamu Kampüslerinde ve Veri Merkezlerinde Ağ Güvenliği
Dijital Etkinlik
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

4 Haziran 2021
3G1K - Fikret Ballıkaya
Dijital Etkinlik
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

7 Haziran 2021
30' with CxO Ahmet Murat Yıldırım
Dijital Etkinlik
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

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

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

Tarımda verimin temelinde de artık 'dijital' var

Yaz günlerinden selam,

Pandemi derdiyle evde geçen bunca zamanda her şey bir yana, elektrik faturaları can yaktı. Tam kapanma ile geçen 17 günde bilgisayardan TV'ye, kahve makinasından çamaşır ve kurutma makinesine uzanan elektrikli cihaz zinciri ile bağlarımız güçlendi ve dönüşü de faturalar oldu. Elektrik tarifeleri karşılaştırma ve tedarikçi değiştirme sitesi encazip.com'un kurucusu Çağada Kırım, bu noktada tasarruf imkanlarını hatırlattı. Mesela gereksiz yere yanan lambaları söndürmek, odadan çıkarken elektriği kapatmak refleksimiz olsun. Bulaşık makinesinin tam dolmasını bekleyin, çamaşır makinesini yüksek sıcaklıkta çalıştırmayın, beyaz eşyaları mutlaka A enerji sınıfına dahil ürünlerden seçin, kullanmadığınızda fişleri prizlerden çekin, bilgisayar ve televizyon benzeri cihazları açık bırakmayın, klimayı belirli bir ısıya sabitleyerek kullanın.
Elektrik faturaları, tam da enerjiye geçme fırsatım oldu. Bitcoin üretiminde artan yenilebilir enerji kullanımı hakkında bilgi vermiş Bitpanda MENA ve Türkiye Yönetici Direktörü Elbruz Yılmaz ve Bitcoin madenciliğinde enerji verimliliği ve inovasyon çalışmaları kapsamında yenilenebilir enerji payının artış kaydettiğine işaret etmiş. Bu artış ve yenilenebilir enerjinin kıymetinin farkına varılması önemli. Çünkü elektrikli araçların hayatımıza girmesiyle birlikte, son 3 yıldır pil teknolojileri ve pazarı da büyüyor. 2021 başı itibariyle, dünya pil pazarı büyüklüğü 45 milyar doları geçmiş. Gelecek 10 yıl içinde enerji depolanma ihtiyacının katlanarak artacağı gerçeğine dikkat çeken TTT Global Group Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Akın Arslan, "2025 ve sonrası evlerde powerwall benzeri pil sistemleri ve güneş enerji santrallerine entegre storageplant'ların kullanımın artmasıyla, pazarın 10 yıl içinde katlanarak büyümesi bekleniyor. Avrupa'da elektrikli araç tercihi artmaya başladı" demiş. Bekleyip göreceğiz, ama hazır enerji demişken, Aspilsan, Türkiye'nin ilk lityum-iyon pil fabrikası yatırımının temelini 2020 sonunda Kayseri'de attı. Yatırımın kritik olduğunu anlatan Dr. Akın Arslan, "Fabrika yeni nesil pil ve şarj teknolojilerinin üretilmesi ve geliştirmesi konusunda öncü olacak, Türkiye'nin ve bölgenin ilk yüksek kapasiteli pil hücresi fabrikası olma özelliğini taşıyacak. Lityum-iyon pil teknolojileri için, en az elektrikli araçlar kadar, evlerde enerji depolama konusu önemli bir pazar potansiyeli oluşturacak" beklentisini dile getirmiş.
Eğitim demişken, GTech'in sektör için yetkin gençler yetiştirmek üzere hayata geçirdiği GTech Akademi'nin 2021 programına başvurular başladı. Akademi katılımcıları hem GTech bünyesinde hem de sektörde istihdam ediliyor. GTech Akademi, kariyerini Veri Bilimci, Veri Mühendisi veya Veri Mimarı olarak geliştirmek isteyen yeni mezun, ilgili alanlarda yüksek lisans öğrencisi olarak eğitimine devam eden veya maksimum 3 yıl yazılım deneyimi olan gençlerin başvurularını bekliyor, aklımızda olsun.
Örnek bir çalışmada Destek Patent, "Fikrine Sahip Çık" projesiyle sosyal sorumluluk anlayışının odağına eğitimi yerleştirerek Fikri ve Sınai Haklar bilincini yaygınlaştırmayı, patent okuryazarlığını artırmayı, kamuoyunu da bilinçlendirerek Türkiye'yi global ölçekte bir marka olarak konumlandırmayı hedefliyor. Ağırlıklı olarak Teknik ve Mesleki liselerde okuyan öğrencileri hedefleyen proje kapsamında bugüne kadar 10 ilde tüm Teknik ve Meslek Liselerine Sınai Haklar alanında eğitimler verilmiş, projenin ikinci etabına geçilen okullarda ise detaylı workshoplar ve mentorluk çalışmaları devam ediyormuş. Projenin ikinci etabında hedef; tescil sayılarının artmasına katkıda bulunmak. Bunun için de okullarda ihtiyaç analizi yaparak, hangi okulun hangi alanda tescil başvurusu yapmak istediğini belirleyip, o okula o alanda daha derinlemesine atölye çalışmaları sunmak. Araştırmak, yaratmak ve geliştirmek için yol haritası edinme fırsatı… Zaten bunun bir yansıması olarak projenin bir diğer ayağında girişimcilere ve KOBİ'lere de eğitimler veriliyor. Pandemi ile iyiden iyiye vazgeçilmezimiz olan dijitalleşme, tarım sektöründe de doğal olarak güç kazanıyor. Öyle ki, 1000 Çiftçi 1000 Bereket Programı tarafından KONDA ile yapılan araştırmaya göre, Türkiye'de çiftçiler artık teknolojinin olmadığı bir tarım düşünemiyor. Çiftçilerin davranışlarının yıllar içinde nasıl değiştiğini anlamak, temel eğilimlerini öğrenmek, ihtiyaçlarını ve beklentilerini ortaya koymak üzere, iki fazdan oluşan kapsamlı bir araştırma gerçekleştiren KONDA'nın çalışmasına göre, çiftçilerin yenilikleri uygulamalarında doğrudan iletişim ve yüz yüze danışmanlık önemli bir rol oynuyor. Çiftçilerin en önemli gündem maddelerinden biri de kaçınılmaz olarak iklim krizi. Sonuçları değerlendiren Cargill Gıda Orta Doğu, Türkiye ve Afrika Kurumsal İlişkiler Direktörü Arzu Örsel, "Tüm dünyayla birlikte Türkiye'de de daha fazla çiftçi dijitalleşen dünyaya erişim sağlıyor ve faydalarını deneyimliyor. Üç yıldır başarıyla yürüttüğümüz ve her geçen gün kapsamını genişlettiğimiz 1000 Çiftçi 1000 Bereket, Türkiye'de çiftçilere düzenli ve sürekli danışmanlık hizmeti sunan ilk ve tek sosyal sorumluluk programı" vurgusunu yapmış.
Kaç zamandır bekliyorduk, Zülfü Livaneli'nin üç yıl aradan sonra çıkardığı ve Egeli bir balıkçı ailenin üzerinden göçmenlik meselesi ve ekolojik yıkıma odaklandığı yeni romanı "Balıkçı ve Oğlu" İnkılâp Kitabevi etiketiyle inkılap.com ve internette kitap satan tüm mecralardan ön siparişe açılmış. Duymayan kalmasın…

Yine zengin bir içerikle buluşalım,

BThaber

YIL 27
SAYI 1308
31 MAYIS - 6 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

Data and technology are at the heart of CEO investment plans

The international audit and consultancy company EY (Ernst & Young) announced the results of the 2021 CEO Survey prepared through the opinions of CEOs in Forbes Global 2000, where the world's largest publicly traded companies are listed. According to the research that reveals 305 leaders' forecasts and growth strategies regarding the business world; 68% of CEOs plan to make large-scale investments in data and technology over the next 12 months. 61% of CEOs aim to initiate a company-wide transformation program in the same period, while 42% aim to change the company's risk management processes.
In the research; it is also seen that transformations focused on digitalization and including radical changes in business models have moved to the top of the agenda of CEOs with the effect of the pandemic. However, 68% of CEOs also emphasize that people, new talent acquisition and corporate culture are at the center of transformation projects. It is also emphasized that issues related to data security and personal data regulations will affect the growth performance of companies.
Only 34% of CEOs state that they trust their organizations with their customers' data. This shows that corporate senior management should review the processes related to data collection, management and use of data and strengthen transparency.
According to the research, it is emphasized that if steps are not taken in this regard, the innovations brought by data technologies will not sufficiently be beneficial and transformation efforts may be negatively affected. While 91% of CEOs think that new business models to be implemented in the next five years will include more circular economy elements, 81% believe that a global standard will be established in measuring and reporting long-term value. 80% of CEOs are planning to take new and comprehensive steps in the field of environmental, social and governance (ESG). EY Turkey Consultancy Services Department Head Gökhan Gümüşlü evaluated the results of the research as:
"Technology has been the most important factor supporting the resilience and flexibility of companies during the pandemic period. We have observed that organizations operating with traditional business models quickly adapted to new digital technologies in this period. We see that hybrid business models are increasingly adopted. We anticipate that companies will speed up their technology investments that will strengthen their risk management."

Boodio received support

Escort Teknoloji Yatırım agreed on an investment with Virgül Digital Publishing and Production, which focuses on the sale and marketing of e-books and audiobooks in a digital platform as a content package to different sectors and companies such as individual sales, corporate sales, bulk sales and education sector. The https://boodio. app application connects users with e-books and audiobooks. Boodio, which serves with a monthly subscription fee over the internet, appeals to users with content specific to the platform, publications in episodes and academic content, as well as e-books and audiobooks. While Boodio offers an easy to use and personalized application experience, it also creates opportunities for the publishing industry. With Boodio, users can save books in their libraries according to their own reading pleasure, take notes and share these notes on online platforms. Escort Teknoloji Yatırım Chairperson İbrahim Özer said that: "We think that this cooperation will spread and meet wider audiences." and Virgül Digital Publishing and Production founder Mehmet Arslantunalı stated that: "We set out as a local and national platform to digitalize the world of books as a four-month application. With the investment we receive from Escort Teknoloji Yatırım, we will offer more content to our readers."

Overview of the route in Turkey

SAP Turkey published a report on its contribution to the sustainable development and digitalization of our country. In the "Economic and Social Contributions Report", SAP brought together the employment created with its local ecosystem, trade volume and software exports, corporate collaborations, social responsibility activities and the added value that digital transformation projects provide to institutions. Saying that the focus of their activities in Turkey is the consciousness of being a "good corporate citizen", SAP Turkey Public Relations Director Dr. Onur Yıldırım expressed that: "We are members of leading institutions such as the German Turkish Chamber of Commerce and Industry (AHK Turkey), YASED, TÜSİAD and TÜBİSAD, and we take active roles in 33 different working groups in these institutions. We are also among the sponsor members of the Turkish Open Source Platform. With the SAP Young Professionals Program, launched in 2018, we equip young graduates with digital talents, provide the chance to obtain internationally valid certificates and create employment opportunities in our ecosystem. To date, we have organized 6 programs in cooperation with institutions such as Turkish Red Crescent, METU Information and Innovation Center, Gaziantep Chamber of Industry and Aegean Industrialists and Business People Association and Turkish Metal Industrialists Union (MESS). Almost all of the 150 young people who graduated from the programs were employed by our customers and business partners with the title of SAP Consultant."

Connectivity provides motivation to individuals

Ready For Change is a community and digital platform that creates pleasant moments and sharing experiences for everyone who wants to discover something new, keep pace with the changing world and be together with a social and benefit-producing mass, while living one day after another in the chaos of the city, in the routines of business life and life itself... Its founder is Murat Erdör, who transformed this experience into an idea-sharing enterprise after 20 years of work experience. The subscription model, which is common abroad, is used on this platform. Topics related to 5 main topics such as career planning, personal development, digital transformation, entrepreneurship and lifestyle were selected and a file is shared with members related to a topic every month, book, movie, video suggestions are made and some questions are asked to answer. Members come together on the online platform 4 times a month every Thursday evening at 21:00. In the first week, the developments of the month related to the topics on the agenda are interpreted, the second week, the experts are listened to the subject of the month and questions are asked, the third week the members are chatted with each other about the topic of the month and social life, and in the fourth week, a senior name from the business world is hosted.

Murat Erdör stated that: "With the Ready For Change platform, we are trying to connect people with each other, make sure everyone sees what they are missing on the topic of the month and take action on this. The story of the Ready For Change platform actually goes back 4-5 years. It was founded by me this year, after many researches on what can be done since then. Employees need different motivations, especially in this period, and I believe that a platform like Ready For Change will contribute a lot to them in terms of development and networking, will make a positive contribution to their performance and this will have a high return to the company they work for. In this sense, I would like to make a call to the HR directors of the companies in this sense and invite them to this platform. The biggest difference of our platform from the models abroad is that there is an online meeting every week, a physical product is sent and a physical meeting is held. Since there is not much habit of giving money only to an online product in our country, we thought and added that a book that people will touch with their hands would be nice in terms of being suitable for the concept. Since our primary goal is networking, coming together physically is one of the advantages of the platform. Our goal will be to fully settle the system in the first place and to make people adopt the subscription model, which is common abroad. While we are trying to recruit new members, we will continue to work to make existing members as happy as possible. When the system is settled and social life is normalized, we will enable members to meet under groups in different areas of interest such as books, sports, food and beverage, travel, music, photography to establish more networking among themselves. Our ultimate goal will be to carry this model abroad."

YÖK studies completed: 'Transcripts' are now in e-Government

The 'Transcript Document' of YÖK will be more secure for individuals and institutions since it will be issued through the e-Government. In this way, it will be almost impossible to extract fake transcript documents. "Transcript Document" can be obtained for the first time in 'Turkish and English' via e-Government. The studies initiated by YÖK for obtaining transcript documents in digital environment have been completed. As a result of the studies carried out by YÖK together with universities, the transcript document, which is one of the official documents most needed by the students, was provided in a standard form, free of charge, in Turkish or English via e-Government.
Within the scope of the studies initiated by YÖK, firstly, the existing transcript documents of the universities were examined and a draft transcript document was created. The draft document in question was sent to all universities and the opinions and suggestions of the relevant university authorities were received. After receiving opinions, the document was finalized and sent to all universities in a standard form.
After these studies, YÖK sent a letter to universities to complete all necessary data entries in order to issue a transcript document from YÖK's field on the e-Government system by ensuring the harmony of its own data processing system with the university information system. All universities of the state and foundation provided the entry of these data into the system themselves.
Within the scope of the completed study, students who are currently undergraduate and graduate students of all universities in Turkey will be able to obtain their transcript documents free of charge, easily and quickly, from the 'Transcript Document Inquiry' section of YÖK's e-Government connection.

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.

YARININ UNICORNLARI BUGÜN BİLİŞİM 500'DE !

www.Bilisim500.com

BThaber
1995'ten beri