

**İyi misin?**

Felsefe camiasında yüz yılların tartışmasıdır; insan iyi midir yoksa kötü müdür?

**“PARDUS’un ülke sınırları dışında kullanılmasını sağladık”**

Hastanelerde PARDUS’un yaygınlaştırılması çalışmaları hızlanıyor.

**Turizm sektörünün dijital dönüşüm yolculuğu**

Turizm sektörü dijital dönüşüm konusunda yeni adımlar atıyor.

BThaber

1995'ten beri...

HAFTALIK BİLİŞİM TEKNOLOJİLERİ VE EKONOMİSİ GAZETESİ

Dijital İşletmeler, Dijital Deneyimler

BThaber tarafından gerçekleştirilen CxO Yuvarlak Masa Toplantıları'nın bir yenisi daha İstanbul'un tarihi mekanlarından Mahkeme Lokantası'nda gerçekleştirildi. CxO Yuvarlak Masa Toplantısı'nın konusu “Dijital İşletmeler, Dijital Deneyimler” oldu. Etkinlik, Cisco sponsorluğunda gerçekleşti.



Blockchain, ihracat başlığında öne çıkıyor

Türkiye'de ihracatın dijitalleşmesini ve blockchain altyapısı üzerinden yönetilebilmesini amaçlayan 'İhracat Sürecinin Blockchain Teknolojisi İle (Ülke İçinde) Uçtan Uca Tasarımı' projesinde birinci faz çalışmaları sona erdi.

Her şey 'doğru' pazarlama ile başlıyor

Pandemi sonrası bireysel tercihlerin değişimi, teknoloji ile artan ve gelişen satış kanalları, tercih kriterleri çeşitlenen müşteri başta olmak üzere birçok faktör, CRM başlığında kuralların yeniden yazılması anlamına geliyor.

BaseFunder, SPK'dan lisansını aldı



BaseFunder Kitle Fonlama Platformu, SPK'dan aldığı yetki ile paya dayalı kitle fonlama faaliyetlerinde bulunacak.

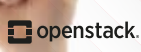
Hayalinizdeki Alan Adını Kaydedin!

Sh Sadece Hosting

**İnternetteki Yerinizi
Hemen Alın!**

Dünyanın En Çok Tercih Edilen Alan Adı Uzantıları,
En İyi Fiyatlarla Ve Hızlı Şekilde Sizin Olabilir.

https://www.sh.com.tr



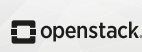
Türkiye'nin

Operatör Bağımsız

Veri Merkezi



www.premierdc.com.tr



**uzman
posta**

YERLİ YAZILIM

**Kurumsal E-posta
Toplu E-posta
İşlemsel E-posta**



https://uzmanposta.com

Bilişim Zirvesi'22**24 KASIM 2022, PERŞEMBE**

FİŞEKHANE, ZEYTİNBURNU – İSTANBUL

**DÜNYA'YI TEKNOLOJİ KURTARACAK**

" l o t u s "

ANA SPONSOR**SAP**

KATILIM İÇİN KAYIT GEREKLİDİR. KAYIT İÇİN

www.BZetkinlik.comSPONSORLUK FIRSATLARINDAN YARARLANMAK İÇİN: sponsor@BilisimZirvesi.com.tr[f /ictsummitnow](https://www.facebook.com/ictsummitnow)[t /ictsummitnow](https://twitter.com/ictsummitnow)

#lotus

www.BilisimZirvesi.com.tr

İhracatta, blok zinciri teknolojisiyle verimlilik artırılabilecek

Hazine ve Maliye Bakanlığı finansmanı, Ticaret Bakanlığı ve Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD) tarafından geliştirilen 'İhracat Sürecinin Blockchain Teknolojisi ile (Ülke İçinde) Uçtan Uca Tasarımı Teknik İş Birliği Projesi'nin birinci faz kapanış toplantısı, 28 Temmuz tarihinde Ankara'da gerçekleştirildi. Etkinliğin kapanışında katılımcılar projenin tüm çıktılarını ve teknik detaylarını deneyimleme şansı buldu.

Türkiye'de ihracatın dijitalleşmesini ve blok zinciri altyapısı üzerinden yönetilebilmesini amaçlayan 'İhracat Sürecinin Blockchain Teknolojisi ile (Ülke İçinde) Uçtan Uca Tasarımı' projesinde birinci faz çalışmaları sona erdi. İlk faz çalışmalarının sonuçları düzenlenen kapanış toplantısında kamuoyu ile paylaşıldı. Hazine ve Maliye Bakanlığı finansmanı, Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD) ve Ticaret Bakanlığı tarafından geliştirilen 'İhracat Sürecinin Blockchain Teknolojisi ile (Ülke İçinde) Uçtan Uca Tasarımı / Teknik İş Birliği Projesi'nin Birinci Faz Kapanış Toplantısı', Ankara'da düzenlendi. Etkinlikte, Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD) Türkiye Başkan Vekili ve Ankara Ofis Başkanı Mehmet Üvez, Hazine ve Maliye Bakanlığı Dış Ekonomik İlişkiler Genel Müdür Vekili Mehmet Alper Batur, Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdürü Mehmet Ali Kılıçkaya açılış konuşmalarını gerçekleştirdi. ATEZ Yazılım Teknolojileri Proje Koordinatörü Ümmügülüm Özalp, projenin teknik sunumunu yaptı ve katılımcılardan gelen soruları yanıtladı. Etkinliğin kapanışında ise katılımcılar projenin tüm çıktılarını ve teknik detaylarını deneyimleme şansı buldu. Projeyle; ihracatta evrak işlerinin kolaylaştırılması, veri güvenliğini artırılması, daha kapsayıcı ve sürdürülebilir bir ekosistem sağlanması hedefleniyor. Mehmet Üvez konuşmasında, sermaye ve para piyasalarının geliştirilmesine verdikleri önemin altını çizerek yeşil ve bilgi temelli ekonominin desteklenmesi,

ekonomik kapsayıcılık ve toplumsal cinsiyet eşitliğinin geliştirilmesine yönelik yatırım ve politika diyalogu faaliyetlerini sürdürdüklerini aktardı. Üvez, bu projenin, EBRD'nin Türkiye'deki ilk dijital dönüşüm projelerinden olduğunun altını çizerek dijital dönüşümün; özellikle salgın sonrasında ekonomik toparlanma ve sürdürülebilir kalkınmanın anahtarı haline gelerek özel sektör ve kamu politikalarında öne çıktığını vurguladı. Dijital dönüşümün dış ticarete de geleneksel yöntemlerin yerini aldığını kaydeden Üvez, Dünya Ekonomik Forumu'na göre blok zinciri teknolojisi kullanarak ticaretin önündeki zaman ve maliyet engellerinin azaltılmasıyla, yaklaşık 1 trilyon dolarlık yeni ticaret hacmi yaratılabileceğine dikkat çekti.

Daha kapsayıcı ve sürdürülebilir bir ihracat ekosisteminin yaratılmasına katkı sağlanıyor

Mehmet Üvez, "İhracatta blok zinciri teknolojisinin getireceği zaman ve maliyet etkinliklerini dolayısıyla ticaretin kolaylaştırılması anlamında sağlanabilecek verimlilik artışı ve sosyal paydayı tüm paydaşlara göstermek ve ticaretin dijitalleşmesi anlamında önümüzdeki dönemde atılacak adımlara ışık tutmayı hedefledik" açıklamasını yaparak ihracat süreçlerinin blok zinciri süreçlerine taşınmasıyla, kağıtsız ticarete geçişle iklim kriziyle mücadelede de yeşil dönüşüme destek sağlanacağını altını çizdi. Üvez, şu noktaları vurguladı: "İhracat maliyetlerinde ve fiziksel dolaşımda sağlanacak azalış, başta kadın işletmeler ve KOBİ'ler olmak üzere, görece ekonomik fırsatlardan daha az yararlanan grupların da ihracat sürecine katılımını artıracak, böylece daha kapsayıcı ve sürdürülebilir bir ihracat ekosisteminin yaratılmasına katkı sağlanacak."

Hem geleneksel hem de e-İhracat süreçleri, blok zincirine taşınabilir mi?

Mehmet Ali Kılıçkaya, dış ticaret süreçlerinde de verinin önemine



dikkat çekerek şunları kaydetti: "Verinin işlenmesi, tasnif edilmesi, güvenliğinin sağlanması ve kullanışlı istatistiksel bilgilere dönüşmesi mevcut teknolojiler çerçevesinde büyük önem arz etmekte. Yakın gelecekte etkileri daha da hissedilecek olan Web 3.0 gibi bilişim teknolojilerinin temel yapı taşlarından birini blok zinciri oluşturacak. Blok zinciri küresel bazda alışlagelmiş üretim süreçlerini köklü şekilde değiştirecek. 'İhracat Sürecinin Blockchain Teknolojisi ile (Ülke İçinde) Uçtan Uca Tasarımı Teknik İş Birliği Projesi' ile ihracat süreçlerini çağın gerektirdiği dijital mimariyle, yeniden tasarlanmasını amaçlıyoruz. Proje, blok zinciri teknolojisinin dış ticarete etkinliğinin değerlendirildiği, küresel projeksiyonlardan farklı olarak ülkemiz özelinde yürütülen projelerin bir analizi olacak. Projenin 1. fazında gümrük beyannamesiyle kara yoluyla Avrupa'ya ihracat süreçleri analiz edilirken, 2. fazında basitleştirilmiş gümrük beyannamesiyle ABD'ye hava yoluyla gerçekleşen ihracatlar incelemeye tabi tutulacak. Bu projeyle 'Hem geleneksel hem de e-İhracat süreçleri, blok zincirine taşınabilir mi?' sorusunun cevabını arayacağız. Blok zinciri uygulamasının, yeniden tasarlanan ihracat süreçlerinde evrak işlerini önemli ölçüde kaldıracağını ve kağıtsız dış ticarete geçişimizi kolaylaştıracağını çalışmalarımız neticesinde görmüş olduk." Hazine Maliye Bakanlığı Dış Ekonomik İlişkiler Genel Müdür Vekili Mehmet Alper Batur, projenin, başta ihracatçı firmalar olmak üzere tüm paydaşlara önemli fırsatlar sağlayacağını, blok zincirin 5 yıl içerisinde 13-14 kat büyüklüğe ulaşmasının beklenildiğini ifade ederek "Blok zinciri teknolojisi kayıtların güvenilir şekilde tutulmasında önemli bir

araç olarak öne çıkıyor. Blokzincir teknolojisiyle birlikte maliyetlerin azaltılması, iş ve işlemlerde süreçlerin kısaltılması, şeffaflık, dijital entegrasyon, verimlilik artışı gibi katkılarla ihracat ve elektronik ticaret süreçlerinin kolaylaşacağı öngörülmekte. Blokzincir, özellikle dış ticaret, mevzuata uyum, lojistik ve tedarik zinciri gibi alanlarda önemli avantaj olacak. Türkiye olarak dijitalleşme konusunda çalışmalarımızı ilerleyen dönemde daha fazla geliştirerek sektörde öncü olma konusunda çok kararlıyız" değerlendirmesinde bulundu.

Ulusal anlamda refahın artması en büyük hedeflerden biri

Ümmügülüm Özalp, projenin amacını ihracat işlemlerini ülke içerisinde kolaylaştırarak ihracat hacmini artırmak olarak tanımlayarak bununla birlikte ulusal anlamda refahın artmasının en büyük hedeflerden biri olduğunu dile getirdi. Blok zinciri teknolojisinin ticarete dönüşüm yapabilecek teknolojilerin başında geldiğinin altını çizen Özalp, proje kapsamını ülke içerisindeki ihracat işlemlerinin örnek bir ürün seçilerek blok zinciriyle dijitalleşmesi olarak özetledi. Projeyle; işlem basamakları azaltılarak ihracat işlemlerine hız kazandıracak ve maliyetlerini düşürecek işlemlerin adımları atıldığı ilk faz çalışmalarında, kâğıt ve kâğıt transferi için gerekli kaynak kullanımının ortadan kaldırılmasıyla sürdürülebilir bir çevrecilik anlayışının tüm paydaş kurumlarca benimsenebileceği gösterildi. Projenin ilk fazında paydaşların, sistem üzerindeki işlemlerden neredeyse eşzamanlı haberdar olması sağlanarak bilgi paylaşım yöntemlerinin çeşitliliğinden doğan gecikmelerin önüne geçilebileceği görüldü.



Devrim Zimba

devrimzimba@yahoo.com

iyi misin?

Felsefe camiasında yüz yılların tartışmasıdır; insan iyi midir yoksa kötü müdür? Bazı filozoflar insan iyidir der, bazıları da insanın kötü olduğunu düşünür. Bazıları ise konuya bambaşka bir bakış açısı ile insan kuzu postu giymiş kurttur derken bir başka kesim de kurt postu giymiş kuzudur görüşünü savunur. Yani insan içinde iyilik de barındırır kötülük de önermesini savunurlar. Bu konuda fikirler havada uçarken sadizmin atası ve isim babası Marquis De Sade insanın kötü olduğunu kanıtlamak için kendisini kötü olarak tanıtmayı yanı sıra hayatı boyunca kötülük peşinde koşmuştur. Sade'nin yaptıklarını ironik bulurum zira insanın kötü olduğunu kanıtlamak için yaşadığı sıra dışı hayatı insanın kötü olabileceğini göstermek için yaşamıştır ve insanlığa bir iyilik yapmıştır bana göre. Sade'nin bu yorumuyla mezarında kemikleri sızlamış olabilir.

Beni bilirsiniz sevgili okurum bilime dayalı tespitlerim vardır ve bunu sızdırma yapmam. O nedenle şimdi sizden bir ricam var, gözlerinizi kapatın ve şu yaşınıza kadar yaptıklarınızı düşünerek iyi bir insan mısınız yoksa kötü müsünüz kendiniz karar verin. Bazılarınız gözlerinizi kapamadınız bile cevabı zaten biliyorsunuz. Bazılarınız ise ufak tefek muhasebeler yapıyor. Manipüle etmek gibi algılamayın lütfen, elbette bazı kötü şeyler yapmış olabilirsiniz ama haklı sebepleriniz de vardı değil mi? Bulduğunuz cevabı aklınızda tutun lütfen.

Ve ikinci araştırma sorumuza geçiyoruz hazırsanız? Şimdi karşılaştığınız diğer tüm insanları düşünün ve insan iyi midir yoksa kötü mü sorusunu tekrar yanıtlayın. Elbette yine gözleriniz kapalı olacak. Acele etmeyin zamanınız var. Beklerim ben, günlerce düşünebilirsiniz. Burada da bir cevap buldunuz sanırım artık.

İki cevabı karşılaştıralım şimdi. Bu araştırmayı 100 kişilik bir grupta yapıyor olsaydık cevaplar aşağı yukarı şöyle çıkacaktı; kendimiz iyi miyiz yoksa kötü mü yüz sorusunun cevabı 100%'e yakın bir oranda "iyi bir insanım" şeklinde olurken diğerleri için bu oran düşecekti. Bu noktada çok tatlı bir sorunla karşılaşıyoruz değerli okurum hepimiz iyiysek kim bu kötüler?

Algıya dayalı bu araştırmanın sonuçları ilginç çünkü herkes kendisini büyük oranda iyi olarak tanımlarken diğerlerinin kötü olabileceğini düşünür ve ipler de burada kopmaya başlar. Savunma ve kontrol mekanizmaları bu sebeple ortaya çıkar. Saldırıların haklı sebepleri de buradan doğar zira saldıran da aslında bir nevi kendisini koruyordur ya da en azından yaşamına devam etmek gibi temel bir amacı vardır.

İşin teorisinden sıkıldınız mı sevgili okurum Yukarıda 347 kelime teori okudunuz ve benim sizleri sıkıya hakkım yok haydi hemen iş dünyamıza gelelim ve bu tartışmayı iş dünyasına uyarlayalım.

Efendim sorularımız geliyor hazırsak

Soru 1: Malum pandemi döneminde ya tamamen evden ya da hibrid çalışmaya başladık. Sizce bu dönemde hakkınızı vererek dolu dolu çalıştınız mı? (Cevabı sizde kalacak elbette)

Soru 2: Sizce şirketler evden çalışma döneminde çalışanın çalışıp çalışmadığını kontrol etmeli mi?

İlk sorunun cevabını sohbet ettiğimiz arkadaşlardan yola çıkarak biliyorum "Evet hakkını vere vere dolu dolu, terimin son damlasına kadar çalıştım. Hatta ben var ya öğle yemeği yemedim çoğu zaman, akşamları hep mesai sonrasına kaldım, toplantılar o kadar arttı ki diğer işleri yapmak için geceleri de çalıştım. Pandemiye veriminin kesinlikle arttığına inanıyorum..." elbette bu beyanlara inanıyorum hatta inanım hiç dert etmiyorum doğru mu değil mi. Ben insanlara güvenirim (ki bu bir başka yazının konusu olmakla birlikte neden güvendiğimi yazının içerisinde bulacaksınız). Bu konuda tek doğru vardır o da kişinin kendisine söylediği şeydir bu nedenle sizin ilk soruya kendi içinizde verdiğiniz cevap geçerlidir ben kişiyi kendisi ile başbaşa bırakmanın en doğru yol olduğuna inanırım her zaman.

İkinci soru ise hayli güzel bir soru ve cevaplar "insan iyi midir yoksa kötü mü" temel düşüncesine tam bir örnek oluşturuyor. Çalışanları dinledik haydi gelin şimdi de yöneticileri dinleyelim.

Bazı üst kademe yöneticiler "pandemi döneminde herkesin şirkete gelmesini istiyorum ama en azından bana bağlı yöneticileri çağırabilirdim" diyorlar ve çağıramadıkları için de açıkça rahatsızlıklarını dile getiriyorlar "yani dizimin dibinde olmalılar" diye de ekliyorlar. Bir kısım üst yönetim ise madem uzaktan çalışmak zorunluluk çalışana çağırılmıyorsa bu ölçümlerin yapılmasının şart olduğunu savunuyorlar. Bazıları uzaktan çalışmanın verimi düşürdüğünü ama ölçmenin buna çare olmayacağını söylerken bazıları da uzaktan çalışmanın verimi düşürmediğini aksine kendi departmanında verimin arttığını ölçme yönteminin ise çok yanlış bir yaklaşım olduğunu savunuyor.

Yaklaşımlar çeşitlendirilebilir ama burada temelde iki bakış açısı çıkıyor ortaya "çalışan kurt mudur yoksa kuzu mu?". Çalışanın kuzu olduğunu düşünen üst düzey yöneticiler bırakın ölçmeyi bu süreci çalışan için daha iyi hale nasıl getirebilirim diye düşünürken çalışanın kurt olduğunu düşünen yöneticiler onları dizinin dibinde istiyor.

Peki bu seçimlerin çalışan üzerinde etkisi ne oluyor diye baktığımızda. Çalışanına güvenmeyen (ya da biraz sert gelebilir ama önermemize göre insanın kötü niyetli olduğunu düşünen) yöneticiler dolayısı ile şirketler kaybetmeye başlıyor çünkü insan kendisine güvenilen yerde çalışmak istiyor. Tartışıyoruz son dönemlerde neden çalışanların şirketlerini terketme oranlarının arttığını. Çoğumuz bunun para ile ilgili olduğunu

Beni bilirsiniz sevgili okurum bilime dayalı tespitlerim vardır ve bunu sızdırma yapmam. O nedenle şimdi sizden bir ricam var, gözlerinizi kapatın ve şu yaşınıza kadar yaptıklarınızı düşünerek iyi bir insan mısınız yoksa kötü müsünüz kendiniz karar verin.



TAKİP EDİLDİĞİMİZİN FARKINDAYIZ

17 yıl önce hedeflerimizi “geleceğe taşıyan dijital çözümler” diyerek belirledik. Bugün lider olduğumuz bu yolda yaptıklarımızın ne kadar dikkat çektiğini biliyoruz. Türkiye'nin “dijital signage” markasıyız!



Sistem9

“Geleceğe Taşıyan Dijital Çözümler”

“22 ülkede 40.000’den fazla ekran yönetimi”

0212 691 64 00 | www.sistem9.com

@/sistem9 f/sistemDokuzMedya t/Sistem9Medya /sistem-9-medya /Sistem9Medya



OBJEKTİFİME TAKILANLAR

Cem Kıvırcık

Instagram | Twitter | Facebook
@cemkivircik



AŞURE: MUHARREM 10

Aslen kökeni İbranice olan aşure kelimesi 'aşura' şeklinde telaffuz edilmekte ve 10 sayısı anlamına gelmektedir. Bunun nedeniyse Hicri takvimde aşure ayı olarak bilinen Muharrem ayının onuncu gününü ifade etmesidir. Bazı tarih kaynaklarına göre İslamiyet'ten önce İsrail halkı başta olarak pek çok kültürde Muharrem ayı aşure gününe özel oruç tutulmaktaydı. Aşurenin ifade ettiği bu özel günün anlamı elbette yalnızca orucu çağrıştırmasıyla sınırlı değil. Hz. Adem'in tövbesinin kabul gördüğü, Hz. Halil'in Nemrut'tan kurtulduğu, Hz. Musa'nın Firavun

işkencelerinden kurtulduğu, Hz. Yunus'un balık karnından çıktığı, Hz. Nuh'un gemisinin su üstünden indiği ve Hz. Eyüp'ün yaralarının geçtiği günün, bu gün olduğuna inanılmakta. Tüm bu dini ve tarihi öneme bakıldığı takdirde aşurenin İslam kültürüne kattığı anlamın yanı sıra yapıldığı ve dağıtıldığı her ev için de anlamı büyükmektedir.

Bu yıl hicri takvime göre Muharrem ayının 10. günü bu yıl Ağustos'un 8'ine denk geliyor. Hz. Muhammed'in torunu ve Hz. Ali'nin oğlu Hz. Hüseyin ve 72 yakını 680 yılında Irak'ın Kufe kenti yakınlarında, Kerbelâ'da Emevi Devleti'nin 2'nci halifesi Yezid bin Muaviye tarafından şehit edildi ve bu olay İslam tarihinde asırlardır dinmeyen bir acı olarak yer aldı.

Bu matem, hala dünyanın birçok bölgesinde, her Muharrem ayının 10. günü yaşanmaya devam ediyor ve yapılan Aşure ritüeli ile anılıyor. Bu kare de İstanbul'da Halkal'daki matem töreninden... Gözlerdeki acının hala ne kadar taze olduğu görülüyor değil mi?..



düşünüyoruz ya da terfi ya da yan haklar. Evet doğrudur bunlar çok önemli etkenler hatta 70-80% oranlarda artış alan çalışanın ne olursa olsun şirket değiştirmesi oldukça makul ama sizce oyun sadece bu alanda mı dönüyor? Çalışanı şirketine, kendisine bağlamamış, ona güvenmemiş, kötü niyetli olarak düşünmüş ve bunu yansıtmış, duygusal yatırımını yapmamış, kariyer planlamasında bir adım atmamış yöneticilerin acaba bu gidişlerde hiç mi sorumluluğu yok? Kendimize de biraz toz kondursak mı artık? Ne dersiniz?

Özellikle bilişim sektöründe sınırlar kalktı, kapılar açıldı ve serbest dolaşım başladı. Yurtdışı olanakları, sanal ticaretin artması, yeni girişimlerde yaşanan patlamalar bilişim sektörünün kalan kısmında oyun alanını oldukça daralttı. İşin para kısmı elbette önemli ancak çalışan tutundurma programlarının para dışında kalan kısımlarında bence artık hurma yemeyi bırakmamız gerekiyor. Bunun da ilk başlangıç noktası insanın iyi olduğuna inanmakla başlıyor.

Yıllar önceydi bir eğitimin sonunda eğitmen kitap önerileri yaptı. Önerilen bu kitaplardan bazılarını aldım. Bir tanesi

çok hoşuma gitti, bir psikoloji kitabıydı. Sonra yazarın tüm kitaplarını okudum. Tüm kitaplar bittikten sonra şöyle düşündüğümü hatırlıyorum; "Özünde kimse kötü değil. İnsanın kötü davranışları olabilir ve bu davranışların temeline indiğimizde bazı sebeplerle o davranışı edindiğini görürüz. İnsanın küçüklüğünde bir yerlerde konfor alanı içerisinde yerleştiği bu kötü davranış aslında kendi icat ettiği bir kötülük değil öğrenilmiş kötülük hatta kendisine göre kötülük bile değil. Bu durumda kimseye kızamazsın." Evet şu soruyu sordunuz sanırım "o zaman cinayetler, her türlü daha az güçlü canlıya uygulanan şiddet gibi kötülükler de haklı mı yani? Elbette bu türlü kötülükler kötülükler tartışmasız ve nasıl cezai önlemler alınması gerekiyorsa alınmalıdır. Ancak bu tür suçluların da temeline inilmeli ve iyileştirmeye oradan başlanmalıdır (bu soru benim de aklıma geldi sevgili okur, soruya hazırlıkliyim yani).

Sezen Aksu'nun aksine ben "Suçlu değiliz hiçbirimiz" diyorum. Hatalarımız var elbette ama bence iyiyiz biz, iyidir insan.

CxO

YUVARLAK MASA



Dijital İşletmeler, Dijital Deneyimler



BThaber tarafından gerçekleştirilen CxO Yuvarlak Masa Toplantıları'nın bir yenisi daha 23 Haziran günü İstanbul'un tarihi mekanlarından Mahkeme Lokantasi'nda gerçekleştirildi. 1300'lü yıllarda Cenevizliler tarafından hapisane ve mahkeme binası olarak inşa edilen tarihi mekanda gerçekleştirilen CxO Yuvarlak Masa Toplantısı'nın konusu "Dijital İşletmeler, Dijital Deneyimler" oldu. Cisco sponsorluğunda gerçekleşen ve moderatörlüğünü BThaber Yayın Koordinatörü Ayhan Sevgi'nin yaptığı etkinlikte; firmaların dijital deneyimlerini elde ederken, teknoloji altyapılarına yönelik servislerin ölçümlenebilmesi konusunda yöneticiler görüşlerini paylaştılar. Konuşmaların ardından gerçekleştirilen yemekteki sohbetlerde ise teknoloji liderleri fikir alışverişinde de bulundular.

Katılımcı CxO'lar

- Ali Rıza Aydın - Denizbank Bilgi Güvenliği ve BT Risk Yönetimi Grubu Genel Müdürü
- Bahadır Yıldız - Hisar Okulları Bilgi İşlem Yöneticisi
- Bilal Genç - A101 CTO ve İcra Kurulu Üyesi
- Çağatay Avşar - Fibabanka Sistem Altyapı Yönetimi Direktörü
- Çağlar Yılmaz - HD Holding IT Direktörü
- Erkan Özkan - Fırat Plastik CIO'su
- Kadir Tophan - Simit Sarayı IT Direktörü
- Kerim Cantürk - DeFacto Dijital İnovasyon ve İş Çözümleri Müdürü
- Mert Hekimci - Hepsiburada Teknoloji Direktörü
- Mustafa Bezeklioğlu - Türkiye Finans CIO'su
- Ömer Ömeroğlu - İde Okulları CIO'su
- Özgüven Saymaz - Denizbank İş Sürekliliği Grup Müdürü
- Serkan Kırkım - Evidea IT Direktörü
- Tarkan Ateşoğlu - Lila Kağıt Bilgi Teknolojileri Müdürü
- Tolga Tırpan - Bilim İlaç Bilgi Teknolojileri Müdürü
- Ümit Aşkan - Cisco Türkiye CTO'su.

Sponsor



CXO

Yuvarlak Masa

“RPA yazılımlarını devreye aldık”



Erkan Özkan
Fırat Plastik CIO'su

“Fırat Plastik 1972 yılında plastik inşaat malzemeleri alanında üretim yapmak üzere kurulmuş. Bugün bu alanda Avrupa'nın en büyük 3 tesisinden birisine sahibiz. Üretim odaklı olduğu için de daha çok OT tarafına yatırımlar yapıyor. IT tarafı genelde üretim firmalarında gider bölümü olarak görülür ve yatırım alması daha zordur. Bir IT yöneticisi olarak şöyle bir şansım var: Firmamızda teknolojinin, öncelikle üretim odaklı kısımlarını uzun zamandır çok iyi kullanmışlar. Sanırım sektöründe üretim robotlarını ilk kullanan şirketiz. En yeni teknolojileri almaya çalışmışlar. IT tarafında da sunucu altyapısında sürekli en iyi sunucular, en iyi yazılımları kullanarak işleri

yürütmeye çalışmışlar. Bu vizyonla da IT olarak elimiz güçlenmiş durumda. Biz bu vizyonu devam ettirmeye çalışıyoruz. IoT ile birlikte IT altyapıları OT altyapıları ile iç içe girmeye başladı. OT tarafında güvenlik kısımlarını oluşturmak, otomasyonlar, SCADA sistemleri gibi sistemlerin güvenliğini sağlamak noktasında artık IT tarafında biz de destek vermeye çalışıyoruz. IT, OT entegrasyonu kolay değil. Özellikle güvenlik kısmı IoT ile birlikte daha da önemli ve zor hale gelmeye başladı. Yerli bir ERP kullanıyoruz. ERP firması her istediğimizi kısa sürede yazılıma ekleyebildiği için çevikleşmiş durumdayız. Çok mutlu olduğumuz bir

konu var. Yerli ERP şirketimiz, devletin desteğiyle bir ERP yazmaya başladı. Web tabanlı hale gelecek olan yazılım bize daha güzel olanaklar sağlayacak. RPA yazılımlarını son bir sene araştırmaya başladık ve devreye aldık. Yerli RPA şirketiyle anlaştık. Bütün tekrarlayan işleri onlara vermiş durumdayız. Gerçekten de çok verimli oluyor. Algoritmayı düzgün kurduğunuz sürece aklınıza gelebilecek her türlü görevi yapabiliyorlar. Firmamız B2B çalışıyor, bu sebeple ürünlerimiz kullanıcılara dolaylı olarak ulaşıyor. Ama son kullanıcıya dokunabilmek için bir mobil uygulama yazdırmaya başladık. Bu da sektörümüzde bir ilk olacak.”

“Çocuklar büyük veri ile haşır neşir”



Ömer Ömeroğlu
İde Okulları CIO'su

“Uzun yıllardır eğitim sektörünün içerisindeyim. Dijital dönüşümü okulun işleyişi çerçevesinde dijitalleşme ve okuldaki öğrenci, öğretmen ve veliler tarafında dijitalleşme olarak ikiye ayırabiliriz. Okullar toplu eğitim öğretimin verildiği yer ama biz özel okullar eğitim hizmetini satarken okul üniforması, kitap gibi ürünlerde satıyoruz ve yemek, temizlik, servis gibi yan hizmetleri en iyi şekilde sağlamak zorundayız.

Dijital dönüşüm biraz daha okul işleyişinden ziyade öğrenci, öğretmen ve veli tarafındaki dijitalleşme. Kurumsal şirketler online toplantıları uzun yıllardır yapıyor olabilir ama okullar olarak bizler online eğitimle pandemi döneminde tanıştık. Öğrenciler ders saatinde online ve dersi dinliyor, ama evde farklı senaryolar ile karşılaşabiliyor, mikrofonlar açık unutuluyor. Öğretmen online sınıf ortamına nasıl hâkim olacağını bilmiyor. Tüm bu konular ve daha fazlasını eğitim süreci devam ederken geliştirmeye çalıştık.

En geç çıktısı alınan sektör eğitimdir. Sürdürülebilirliğin devam etmesi, yurtiçi ve yurtdışında sadece transkriptlerle değil, yapmış olduğu etkinlikler, projeler, ortak çalışma gibi birçok alanda ürünlerin, içeriklerin verilerin doğru bir şekilde yorumlanarak servis edilmesi önemli. Dijitalleşmenin eğitim sektöründeki en büyük çatıştığı nokta pedagoji! Anaokulundaki bir çocuğun dijitalleşme konusundaki tepkisi ile lisedeki çocuğun tepkisi bir olamaz. Duygusal bir toplumuz hele de o yaştaki bir çocuğun akran eğitimlerini, akranlarından alacağı bilgileri yorumlayamaması, öğrenememesi, o beş duyu organını kullanmadığı sürece biz burada saatlerce dijitalleşmeyi konuşuyoruz, ama çocuk hiçbir şey öğrenemez. Eğitim sektörü farklı bir bakış açısı. Evet dijitalleşme, ama lütfen akıl yorarken Cisco ailesi ile ne gibi ürünler ne gibi yatırımlar yapılabilir de önemli. Çocuklar yarın bu masalarda oturacaklar bu çocuklarda nasıl farkındalık oluşturabilir nasıl katma değer sağlayabiliriz bunu düşünmeliyiz.

Eğitim de en büyük avantajlarımızdan birisi çocuklar, özellikle lise seviyesi öğrencilerde büyük geri dönüşler alıyoruz. Ben Bilgisayar Mühendisiyim, 1998 yılında iyi bir üniversiteye gittim, bilgisayar laboratuvarı vardı ama laboratuvarın kapısı kilitliydi. Şimdi haliyle biz çocuklara daha büyük imkanlar sağlıyor, en son teknolojiyle donatılmış bilişim sınıflarıyla teknolojiye ilgisi olan öğrencileri destekliyoruz.

Yeni nesil öğrenciler ve bizler anlık çıktı, anlık geri bildirim istiyoruz. Artık her şey çok hızlı geliyor. Gelecek nesli yetiştiren bizler öğretim şekillerimizi güncellemeli yeni nesil teknolojileri, dijitalleşmeyi ve büyük veriyi kullanmayı öğrencilerimize öğretmeliyiz. Çünkü sistemi şekillendirecek ve geliştirecek onlar.

Çocukların okul çağında ortak çalışarak bu projeleri, bu birikimleri üretmesi bizim için ayrı bir katma değer sağlıyor olacak.”

CxO

Yuvarlak Masa

“Hepsiburada’da her şey veri üzerinden yürüyor”



Mert Hekimci
Hepsiburada Teknoloji Direktörü

“Hepsiburada olarak müşteri deneyimini merkeze alan bir felsefeyle sektörün gelişimine ve dijital dönüşüme liderlik ediyoruz.

Müşterilerimize uçtan uca bir kolaylık ekosistemi sunuyoruz. Sektöre öncülük eden servislerimizle fark yaratıyoruz. Özetle, bütün yatırımlarımızı, müşteriye olumlu deneyim yaşatma üzerine kurguluyoruz.

Özünde zaten dijitalleşme olan bir şirket olarak, ‘Daha neleri dijitalleştirebiliriz?’ sorusuna yönelik son dönemde yayına aldığımız özelliklerimizden bahsedebilirim.

Bunlardan biri finansal bir çözüm olan “alışveriş kredisi”. Bu özellik sayesinde müşterilerimiz taksitlendirilemeyen cep telefonu gibi ürünleri alırken, kredi yönetimini kullanarak bankaya başvurabiliyorlar. Yani bir cep telefonunu sepetinize attığınız zaman online olarak sepetin son adımında anında, birkaç dakika içinde kredi alabiliyorlar. Bir başka projemiz, yeni geliştirdiğimiz ‘LinkGelir’ özelliği. Listenizdeki ürünleri kulaktan kulağa

anlatmak yerine sosyal medya hesabınızda paylaşarak, size özel bir link üzerinden takipçileriniz veya sizin yapacağınız alışverişler neticesinde bir herhangi bir Hepsiburada kullanıcısı olarak gelir elde edebiliyorsunuz. Bunu kullanmak için herhangi bir takipçi sayısına, influencer olmaya ihtiyaç yok. Dijitalleşme değil belki ama, ama birçok şeyin daha dijital hale getirilmesi diyebilirim buna.

Bulduğum konum itibarıyla uzun zamandır dijitalleşmemiş parçaları ya da daha dijitalleşecek niş parçaları kitlelerle buluşturacak fikre öncülük etmek anlamında biz teknoloji liderlerinin çok fazla rol oynadığını düşünüyorum. Özellikle teknolojiye olmayan yöneticilerimizin, beraber çalıştığımız arkadaşlarımızın ya da iş geliştirme tarafındaki arkadaşlarımızın sürüklediği birtakım işleri yaparken, kendi hayal ettiğimiz teknolojik gelişmeleri pratikte kitlelerle buluşturmak konusunda öncülük edemeyebiliyoruz. En azından benim hayatım ağırlıklı olarak iş

birimlerinin, pazarlama birimlerinin hayal ettiği şeyleri gerçekleştirmekle geçiyor. Bunun dışındaki vakit fırsat bulursak, onların isteklerine koştururken, daha da rahat yapabileceğimiz altyapı geliştirmelerini yapmakla geçiyor. Bu yönden bakıldığında aslında küçük şirketlerin, küçük girişimlerin bunu yapmak için daha çok fırsatı var ve daha cesur davranabiliyorlar. Onlarınsa nefesi bunu kitlelere ulaştırmak için yetmiyor gibi geliyor bana. Ben daha az fiziksel dünyadan dönüştürülen şirketlerde yer aldığım için böyle bir deneyim yaşamış olabilirim, ama bugün ‘LinkGelir’ dediğim özelliği ya da kredi özelliğini ben getirmedim. Bu finansal bir çözüm olarak geldi. Bir teknoloji uzmanının getirme olasılığı düşük... Hepsiburada içerisinde her şey veri üzerinden yürüyor. Tüm verileri analiz ediyoruz. Tüm bu teknolojik gücümüzle, insanların hayatlarını kolaylaştırmaya odaklanan ve sunduğu bütünsel hizmetlerle tüm paydaşlarına katkı sağlayan dev bir ekosisteme dönüşmeyi hedefliyoruz.”

“Dönüşüm hiç bitmiyor”



Bahadır Yıldız
Hisar Okulları Bilgi İşlem Yöneticisi

“Veri toplamak ve inceleyip sonuç çıkarmak Bilgi İşlem’in işinin önemli bir parçası. Her öğrencinin ölçme değerlendirme verisi bizim için çok önemli bir bilgi kaynağı. Öğrencilerimizi sadece aldığı notlarla değil, öğrenci hakkında toplayabildiğimiz her türlü veri ile de değerlendiriyoruz.

Pandemide çocuklarımızın uzaktan eğitim süresince evde aldıkları eğitimin kalitesini detaylı bir şekilde analiz ettik. Gördük ki zayıf öğrencilerimiz uzaktan eğitim süresince bilgi ve beceri anlamında geriye gitmiş ama iyi öğrenen öğrenci tam tersine daha ileriye gitmiş kendini daha fazla geliştirmiş. Başka bir ilginç sonuç ise

tüm öğrenciler için akademik başarı ortalaması alınınca, aynı öğrenci kitlesi için önceki yıl fiziksel olarak okulda bulunduğu yıl ve pandemi süresince uzaktan eğitim aldığı yılın ortalamalarının aynı olması. Kazanım bazlı bu verileri analiz ederken hep ‘çocuk neredeydi, ne kadar ilerledi?’ diye çocuk bazlı değerlendirip bireysel analizler yapıyor. Akademik içerik bir şekilde uzaktan öğretiliyor ama becerilerin hepsi evde öğrenilemiyor. Analiz ettiğimiz veriler bize bunu açıkça gösterdi.

25 yıldır Hisar Okulları’nda çalışıyorum ve 25 yıldır dijital dönüşüm yapıyoruz. Dijital dönüşüm hiç

bitmedi, bitmeyecek de. Hisar Okulları internetten günde yaklaşık 10 Terabayta yakın data çekiyor ve her gün Terabaytlarca yeni data üretiyor. Üretilen datanın içinde ise bir sürü veri var sonuçta. Cisco Cloudlock üzerinden haftalık gelen kişisel verilerin bulut üzerine yüklenmesi ile ilgili uyarı sayısı 250-300 civarında. Uzun yıllardır kullanıcıların kendi işlerini hızlıca yapmak için alışık oldukları bir işleyiş var. Bulut sistemlerin devreye girmesi ile ise bulut üzerine hızlı bir veri akışı var. Bilgi işlemler şu anda o hıza yetişmekte zorlanıyor ama bu konuda kullanıcıları hızlı bir şekilde eğitmek ve önlemler almak gerekli.”

CxO

Yuvarlak Masa

“Verimizi tanımamız bizim için kritik”



Serkan Kırkım
Evidea IT Direktörü

“Evidea, 2019 yılında gerçekleşen satın alma sonrası altyapısını ve organizasyonunu yenileyerek e-ticaretteki başarısının yanı sıra perakende mağazacılık stratejisiyle büyüme hedefi ile yola çıktı. 2025 yılı sonuna kadar 110 mağazaya ulaşmayı hedefliyoruz, bu hedef doğrultusunda da pandemi dönemine rağmen yatırımlara ara vermeden mağaza açılışlarına devam ettik. Yaklaşık 300’e yakın tedarikçimiz bulunuyor. Bu tedarikçilerimizle bilgi akışını, sipariş yönetimini sağlayabilmek için bir portalimiz var. Tüm bilgi akışı ve sipariş yönetimini bu portal üzerinden ilerletiyoruz. Proje ve süreç yönetimi için kullandığımız bir yazılım da var. Bununla iş süreçlerinin dijital ortamda takip edilmesi ve kullanıcı isteklerine sorun ve hatalara çevik metodolojiler ile yanıt verilmesini sağlıyoruz. İş Zekası uygulaması kullanıyoruz. Burada dashboard’lar ve tüm iş birimlerine özel raporlar

geliştirildi. Bu şekilde artık İş Zekası uygulaması ile iş birimlerinin daha hızlı karar verebilmelerini ve mevcut durumlarını daha iyi analiz edebilmelerini sağlıyoruz. İş Zekası uygulamız tüm iş birimleri tarafından aktif bir şekilde kullanılıyor. Orada da ciddi bir oranda verimlilik kazandığımızı söyleyebilirim. Müşteri verileri bizim sektörde en önemli konuların başında geliyor. Perakendede müşteriyi iyi tanımak, onun ihtiyaçlarını anlamak ve ona doğru kampanyayla gidebilmek önemli. Bu süreç için iş birimleri ile yapılan çalışmalarımız bulunuyor. RFM analizleri yaparak müşteri segmentlerine özel kampanyalar yapıyoruz. 2021 yılı içerisinde NPS uygulamamızı devreye aldık. Evidea olarak gelişme sürecinde olduğumuzun bilincindeyiz. Bu bilinçle müşteri geri bildirimlerini önemsiyor ve buna göre gelişim alanlarımızda gerekli aksiyonları almaya

çalışıyoruz. Tüm müşterilerimize alışverişleri sonrasında yılda bir kez NPS anketi göndererek alışveriş deneyimlerini skorlamalarını ve varsa yorumlarını iletmelerini sağlıyoruz. Merkez iş birimleri geliştirdiğimiz portal üzerinden müşteri geri bildirimlerini mağaza ve kanal bazlı görebiliyor. Müşteri Hizmetleri yazılımımız ile entegrasyon sağlanarak bu kanaldan gelen şikayetler içinde hızlıca kayıt oluşturulacak bir altyapı kurduk. Müşterilerimizden gelen her yorumu müşteri hizmetleri ekibimiz kategorilendiriyor ve kategori bazlı ilgili iş birimleri varsa gelişim alanlarında üzerine düşen aksiyonlar için planlama yapıyor. 2020 yılı sonunda yaklaşık 60 bin izinli müşteri datamız var iken şu anda izinli datamız 500 bine yaklaştı. Bu da bizim için büyük bir başarı, artık veriyi daha iyi tanıyor ve ona göre aksiyonlar üretiyoruz.”

“Üretilen verinin katacağı değeri anlatmak ve odaklanmak önemli”



Tarkan Ateşoğlu
Lila Kağıt Bilgi Teknolojileri Müdürü

“Türkiye’nin hijyenik temizlik kağıt pazarında hızla büyüyen ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla 2006 yılında %100 Türk sermayeli bobin kağıt üretim tesislerini kuran ve grup bünyesine katan Lila Group, bugün Çorlu’daki modern kampüsünde bobin kağıt üretimi, hızlı tüketim, tekstil boyama ve enerji alanlarında üretim yapmaktadır. Sofia, Maylo ve berrak temizlik kağıdı markaları ve private label ürünleriyle lider firmalar arasında yer almakta, kağıt ve tekstil ürünlerini 5 kıtada 80’den fazla ülkeye ihraç etmektedir. Hedefimiz, müşteri beklentilerine ve değişimlere hızla uyum sağlayan, veriden değer üreten, verimli, öngörülebilir, çalışan deneyimini ve yetkinliğini arttıran, çevik bir şirket olmak. Bu hedefi günümüzde sağlamak için şirketin stratejisine uyumlu bir vizyon ortaya koymak,

bütünsel bakabilmek ve gerekli tüm dijital araçları doğru tasarlamak ve konumlandırmak gerekiyor. Ayrıca süreçleri dijitalize etmek yerine süreçleri yalınlaştırmak ve dijital dönüşümü gerçekleştirmek sürdürülebilirliği sağlıyor. 2019 yılında başlattığımız 2.0.2.X Dijital Dönüşüm vizyonu ile tüm projeleri bir çatı altında topladık, 2020’li yıllarda ihtiyaçlarımıza uygun çözümleri planladık ve adımlarını atmaya başladık. Gelişen ihtiyaçlara uygun olarak, süreçlerimizi yalınlaştırıp ERP ve çevre sistemlerimizde geliştirmeler yapmak için 50 ayrı başlıkta proje çalışmalarına başladık ve başarı ile sürdürüyoruz. Doğru ürünler ile doğru çözüm ortaklarını seçmeyi önemsedik, çevik proje yaklaşımı benimsedik, otonom ekipler ile dijital dönüşümü başarı ile

gerçekleştiriyoruz. Başarı ile ortaya konan değer katan çözümler sunmamız güveni ve şirket içinde isteği ve talepleri arttırdı. Artan istek dijital olgunluğumuzu arttırmayı sürdürmemizi sağlıyor. Projede başarı çalışanların inancı ve işbirliği ile mümkün. Üretim şirketi olduğumuz için ERP ve çevre sistemleri ile birlikte fabrikada üretim otomasyonu ile MES sistemlerini devreye aldık. Veriden değer katmak için ileri analitik çözümler üzerinde çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Artan dijital olgunluk ile birlikte siber güvenlik çalışmaları ile sistemlerin sürdürülebilir olması için çalışmaları da sürdürüyoruz. Dijital olgunluk endeksi ölçümleri ile geldiğimiz noktayı görmeyi ve gelişim alanlarındaki yeni planlamaları bu doğrultuda yapmayı hedefliyoruz.”

CxO

Yuvarlak Masa

“Müşteriyi çok iyi tanımamız lazım”



Bilal Genç

A101 CTO ve İcra Kurulu Üyesi

“Fırsat eşitliğini bütün Türkiye’ye sağlayan bir markayız. Pandemi herkesin hayatında çok büyük şeyleri değiştirdi. A101’i endüstri mühendisleri kurmuş ve tüm süreçler optimizasyon üzerine kurgulanmış durumda. Dijitalleşmeye önceden başlamış olmak pandemide A101’ebüyük avantaj sağladı. Diğer bir yandan da A101 günde iki tane mağaza açıyor. Bu da inanılmaz esnek bir altyapı kurma zorunluluğu getiriyor. Bunun için doğru karar destek sistemlerinin olması önemli. Bölgesel fiyat yapmıyoruz, ama Türkiye çapında doğru fiyat nedir, bunların hepsini değerlendiren ciddi bir veri var elimizde. Türkiye’nin en büyük davranışsal veri tabanlarından birisine sahibiz. Bir yandan da pandemi ile beraber online mağaza, e-ticaret hayatımıza girdi. Bu dönemde 2 ay içinde

e-ticaret sistemi kapiya kadar randevulu sistem olan tüm Türkiye’de yayılmış bir ağ olarak kuruldu. Müşteriyi gerçekten iyi anlamamız, tanımamız lazım. Pandemi sırasında her yapılan açıklama veya olayda toplu müşteri hareketleri oluşuyor, bir anda herkes kasalara gidiyor, hiç beklemediğiniz ürünler bir anda sıfır hale geliyordu. Kullandığımız tahminleme sistemleri belli bir zaman içinde bu davranışlardan öğrenerek tedarikçiye kadar da siparişi geçecek bir otomasyonu sapladı. Bizdeki yapı biraz daha kompleks diyebilirim. İnsan davranışındaki o tepeleri nasıl yöneteceğinizi arka tarafta zincir şeklinde tedarik sürecini nasıl yöneteceğinizi öğreniyorsunuz. Bu dönemden biz hem büyümeyle hem de büyük bir öğrenimle çıktık. İyi bir veri ambarı kurduk. E-ticaret kanalı

açıldı. Geçen sene bir CRM projesi başlattık ve normal CRM’den farklı olsun istedik. Daha kişisel kampanyaların veya önerilerin veriminin direkt 5 kat fazla olduğunu görüyoruz. Normalden daha fazla verim elde ediyorsunuz. Bunu da gördüğümüz için kampanya sadece bir standart kampanya modülü gibi değil, aynı zamanda müşteri davranışlarını, online dahil olmak üzere, anlayan ve buna göre yakın zamanda devreye alacağımız bir modülle herkese ayrı kampanyalar ve öneriler sunan bir sistemi kurduk. A101 Plus ile punch kartlarınız oluyor, mesela 10 ekmeğe alana 1 ekmeğe bedava gibi, yeşillik, su gibi en çok kullanılan ürünlerde çok boyutlu bir sadakat programı devreye alındı. Bunun da faydalarını ileride göreceğiz.”

“Müşteriye dokunabilmek için veriyi kullanmak gerek”



Çağlar Yılmaz

HD Holding IT Direktörü

“Her projede mutlaka yeni yeni şeyler öğreniyor, çıkarımlar elde ediyoruz. Kurumlardaki dijital dönüşüm liderleri gerçekten liderlik ediyor bence. Çoğu iş birimi ile birlikte çalışıyoruz. Daha önce çalıştığımız şirketlerden, daha önce yaptığımız projelerden edindiğimiz deneyimler yeni yapacağımız projeler için bizlere ve kurumlarımıza değer katıyor. Bizim tarafta inanılmaz büyüyen bir veri var. Biz HD İskender ve Pidem markalarımızda yılda 30 milyon kişiye dokunuyor, 30 milyon kişiye satış yapıyoruz. Ama pandemiye kadar hiç veri toplamadık. 30 milyon kişiye offline’da dokunuyorduk. Son zamanlarda paket servise başladık. Paket serviste Getir, Trendyol, Yemeksepeti gibi çeşitli platformlardan veriler bize yağmaya başladı. Bununla beraber CRM tarafına eğilmeye başladık. Müşteri özelleşmek

istiyor artık. Bunun için de veriyi toplamamız gerekiyor. Bu seneye birlikte bir CRM uygulaması geliştirmeye, uyarlamaya başladık. 30 milyon satışı, o kişileri tanımaya başlayarak daha fazla artılabileceğimize inanıyoruz. Müşteri hareketlerini ölçüp onlara özel fırsatlar sunarak o verinin gücünü kullanmak istiyoruz. Orada çok büyük bir pazar olduğuna inanıyoruz. Gerçekten müşteriye dokununca çok farklı şeyler elde edebiliyorsunuz. Belki ayda iki kere geliyor, ‘üçüncü alışverişine gelersen yüzde 20 indirim yapacağız’ dedin mi o müşteriyi daha sadık hale getirebiliyorsunuz. Bakıyorsunuz sadece pide alıyor, yanında içecek almıyor. ‘içeceğini bedava vereceğiz’ dediğiniz zaman, sadece kısıtlı bütçelerle alışveriş yapanlara artı değer oluyor. Onun için verinin gücü çok büyük gerçekten. Özellikle bizim tarafta satış

varsa, işin içinde verinin gücü çok büyük ve onu doğru kullanmak ve kullanırmak da bizim gibi teknoloji liderlerinin işi. Bizim bu seneki dijital yolculuğumuz da Pidem.com paket servis sistemimizi ve Mobil App lerimizi, CRM uygulamamızı ve sadakat uygulamalarımızı, Yenilenmiş kurumsal web sitelerimizi canlıya almak var. Biz HD Holding olarak 2020 başında bir dijitalleşme yolculuğuna bir çok yenilikçi proje yaptıktan sonra 2021 yılında yaklaşık 300 şubemizde kullanılmak üzere yeni POS sistemimizin geliştirmesini ve uyarlamasını yaptık. 2022 yılını daha öncede bahsettiğim gibi kurumsal siteler, e-ticaret, mobil app ve CRM uygulamalarımızı geliştirmek için ayırdık. 2023 yılında ise yeni bir ERP sistemine geçmeyi planlıyoruz.”

“Teknolojide dev bir kadroyuz”



Kerim Cantürk

DeFacto Dijital İnovasyon ve İş Çözümleri Müdürü

“Dijitalleşmeyi çalışmalarımızda üç bölüme ayırabiliriz: Mağaza tarafı, insan kaynakları ve son olarak da en önemlisi e-ticaret kanalımız. Biz müşteriye direk dokunan sıçrayarak büyüyen bir moda şirketiyiz. Mağaza tarafıyla başlamak gerekirse, pandemi ile beraber artık farklı yeni bir kavramla bu işe girmek istedik. Mağazada yapılan dijitalleşme ile fiziksel ve dijitali birleştirerek buna ‘fijital mağazacılık’ adını verdik. Dijital yaptığınız her proje fiziksel mağazalarımızda müşteriyle bir araya geliyor ve bir noktada e-ticarete gidiyor. Demografik analiz ile mağazada akıllı kameralarla müşteri analizleri çalışmalarına başladık. Buna göre mağazada ürün stoklarının ısı haritalarını kullanarak raflar üzerinde doğru konumlamalarla satış oranını artırdık. E-ticaret pandemi dönemiyle sıçramamıza neden oldu, omnichannel süreçlerini hızla geliştirdik. Öncelikle mağazada müşteri aradığı ürünü bulamazsa e-ticaretten alabilmesi için el terminali ile müşterilerimize yardımcı olmaya başladık. 24 saatte mağazada

bulamadığınız ürünü e-ticaret üzerinden evinize gönderelim dedik. Mağazacılık tarafında omnichannel süreçlerimizi geliştirdik. E-ticaret tarafında pandeminin bize en büyük katkısı crm süreçlerimizin gelişmesi oldu. ‘Gift Club’ isimli sadakat sistemini kurduk ve burada sadece 6 ayda 3 milyon üyeyi geçtik. Promosyon kampanyaları yaptık. CRM platformumuzu mağazayla bir araya getirdik. Mağazaya gittiğiniz zaman ‘Gift Club üyesiyim’ dediğiniz zaman mağazada hem özel indirim alabilirsiniz hem de puanlarınız birikir, derseniz birikmiş para puanlarınızı mağazada veya e-ticaret platformumuzda kullanabilirsiniz.. Haftalık olarak düzenli şekilde kampanya bildirimlerini müşteri segmentasyonuna göre gönderiyoruz. Pandemi bittikten sonra çoğu perakende firmasının aksine “Gift Club” sayesinde e-ticaret satışlarımız daha da arttı. Arka planda hem merkez binada hem Defacto teknoloji tarafında dijital inovasyon ekipleri kuruldu. Hedefimiz dünyadaki en gelişmiş teknolojik

çözümleri müşteriyle bir araya getirmek. Teknoloji tarafımızda yaklaşık 350 kişilik bir kadro var. 250’si developer. Tüm DeFacto teknoloji pandemi ile birlikte artık home Office çalışıyor. İnsanların bazıları memleketlerine, bazıları yurtdışına taşınma kararı aldı. Çok radikal karar oldu bu. Merkez çalışanlarımızın da hepsine ‘haftada iki gün ofise gel’ dedik. Perakende şirketi olarak buna öncülük etmiş olduk. Kuracağımız küçük bir ekiple artık departmanların dijital olgunluğunu ölçüyoruz. Puanı düşük departmana, insan kaynakları aracılığıyla eğitimler tanımlamaya başlayacağız. Tüm departmanlar için dijital olgunluk endeksini 5 puana çıkartana kadar yol haritası çıkardığımız bir çalışma başlattık. Dijitalleşme programı adı altında ayrı bir program da oluşturuyoruz. Burada takılan veya yarıda kalmış dijitalleşme projesi olanlarla, dijital inovasyon ve iş çözümleri departmanı altında olan iş çözümleri ekibi iletişime geçecekler ve her geçen gün daha dijitalleşen bir şirket olma yolunda ilerleyeceğiz.”

“Yapay zeka ile insanın düşünme yetisini taklit etmeye çalışıyoruz”



Mustafa Bezeklioğlu
Türkiye Finans CIO’su

“Dijital Dönüşümün temel bileşenleri, kesintisiz ve yüksek erişilebilirliği olan sağlam bir altyapı için teknolojik dönüşüm, uçtan uca dijital bir müşteri deneyimi sunarak fark yaratacak şekilde iş süreçlerinin dönüşümü, değişen koşullara adaptasyon becerilerinin yüksek olduğu çevik organizasyonel dönüşüm diye özetleyebiliriz. Teknoloji o kadar hızlı ilerliyor ki kurumların bu üç alanda tek başına yaptıkları da yeterli olmuyor. Bunun için fintek’ler, startup’lar, belli özel alanlarla uğraşan teknoloji şirketleri ile

işbirliği yapmak, rekabet ederken aynı zamanda işbirliği içinde hareket etmek de son derece önemli. Biz de buna çok önem veriyoruz. Artık günümüzde insanın zihnen, beyin gücüyle yaptığı işleri modelleyerek bunları sistemlere yaptırmaya odaklandık. Veriyi geliştirdiğimiz modeller üzerinden yapay zeka ve makine öğrenmesi teknikleriyle işleyerek insanın düşünme yetisini taklit etmeye çalışıyoruz. Bu anlamda özetleyebileceğim önemli üç temel kullanım alanı var. Birincisi, verinin alınma

şekilleri değişiyor. Önceden kullanıcılarımızdan, müşterilerimizden verileri statik ekranlar üzerinden alırken artık yeni dönemde bu verileri sözlü ya da yazılı metin olarak alıp chat bot, dijital asistan gibi uygulamalar ve doğal dil işleme, ses ve görüntü analitiği gibi tekniklerle anlamlandırıp daha güzel bir deneyim yaşıyoruz. İkinci kullanım alanı modelleme ve verinin analitik yöntemler uygulayarak karar destek sistemlerinin etkinliğinin artırılması. Burada yapay zeka ve

CXO

Yuvarlak Masa

“İlaç takip sistemi önemli bir inovasyon”



Tolga Tırpan

Bilim İlaç Bilgi Teknolojileri Müdürü

“Dijital dönüşüm” konusunda ilaç ve sağlık üreticileri olarak bizler en zorlanan ve yaratıcı olmak zorunda kalan sektörlerin başında bulunuyoruz.

İnsan sağlığıyla direkt bağlantılı ürünler olması nedeniyle, ilacın üretimine etki eden tüm süreç ve fonksiyonlarda birçok regülasyona tabiyiz. Bununla birlikte ürettiğimiz ürünlerin insan sağlığına sunulmasına kadar geçen aşamalarda da bir çok regülasyona uyumlu olacak şekilde operasyonlarımız, takiplerimiz, kontrollerimiz ve raporlamalarımız mevcut.

Ar-Ge, üretim, kalite kontrol, lojistik ve sağlık ürünlerinin insanların sağlığına sunulmasına kadar geçen aşamalar diğer sektörlerdeki süreçlerden hayli farklı. Ürün kutuları, ambalajları veya prospektüslerindeki en ufak değişiklik dahi yeni bir varyasyon olarak resmi otorite onay süreçlerine tabi tutulmaktadır.

Ürünümüzün son kullanıcı ile temasımız olmuyor. Ticari anlamda ürünlerimizi Ecza Depoları, hastaneler veya sağlık kuruluşlarına ulaştırırken, ürünün nerede, nasıl, ne amaçla kullanılacağını ve etkilerini sağlık çalışanlarına aktarmaktayız. Ürünler ile ilgili tanıtım amaçlı tek temas noktamız sağlık çalışanları olmaktadır, kamuya reklam veya tanıtım yapılamamaktadır. Bu tanıtım faaliyetleri, sağlık personelleri ile iletişim teknikleri de regülasyonlarla düzenlenmiş durumdadır.

Dijitalleşme konusunda ilk harekete geçen, resmi otoriteler ile elektronik ortamlarda entegrasyon ve denetimlere tabi tutulan sektörlerden olmamıza karşın yukarıdaki sepeplerle ve sektör dinamiklerinin

farklılığından dolayı standartları yüksek ve daha az esnekliğe sahip olarak dijital dönüşümde mevcut ve kullanılagelen modellerle uygulanan teknolojilerin adaptasyonunda çok daha yaratıcı olmak zorundayız. 2007 yılında ‘e-dönüşüm’ adıyla başlattığımız dijitalleşme adımlarında ağırlıklı olarak iç süreçlerimize odaklanmıştık. Sonrasında “e-dönüşüm” ismi evrildi ve ‘dijital dönüşüm’ adını aldı. Dijital dönüşümle birlikte daha çok benzer regülasyonlara tabi iş ortaklarımız ile kapalı devre içerisinde ve resmi otorite kontrolünde dönüşümler gerçekleştiriyoruz.

Buna en güzel örnek dünyada bir ilk olan, ülke olarak dünyada öncü olduğumuz ve sağlık sektöründe inovatif olarak değerlendirilebilecek “İlaç Takip Sistemi”dir. Bu sistem sayesinde bir kutu ilaç, sağlık hizmetini alan son kullanıcısına kadar takip edilebiliyor ve resmi otoritelere izlenebiliyor. Sağlık sektöründeki paydaşlar olarak bizle ise her kutuyu tekil bir numarayla piyasaya sürdüğümüz, bakanlık sistemine kaydederek her aşamasında onay aldığımız için ilgili tekil numarayla lojistik zincirinde kendinden bir önceki ve bir sonraki aşamayı takip edebiliyoruz.

Bahsettiğim gibi regülasyonlar ve kurallar gereği daha çok içimize dönmek zorunda kaldığımızdan operasyonlarımızı ve süreçlerimizi taramaya başlıyoruz ve buralarda iyileştirmeler yaparak dijitalleşme yolları arıyoruz. Bu sebeple bilgi teknolojileri bölümünün isminin bile değiştirilmesi taraftarıyım. Süreç Geliştirme ve Bilgi Teknolojileri ismi çok daha anlamlı geliyor. Hepimizin bildiği gibi geldiğimiz noktada süreçlerin geliştirilmesi artık teknoloji liderliği ile birlikte yürütülmek zorunda.

Diğer taraftan ürünlerimize yönelik çok fazla verimiz birikiyor ve oluşuyor. İlacın Ar-Ge ve klinik çalışmaları, sunulduktan sonra kullanıcılarından gelen yan etki bildirimleri de bu verilerde önemli bir girdi sağlamaktadır. Yaptığımız yatırımların hatırı sayılır kısmı da raporlama yönüne dokunuyor. Öğrenme eğrimizin hızlı ve isabetli olması, ilaçlarımızın gelişimine, Ar-Ge’sine ve sonuçta insan sağlığına çok katkı sağlıyor.

Üretim tarafında kullandığımız makine, cihaz, teçizat ve teknolojilerin de hassasiyetleri, süreklilikleri, entegrasyonları ve izlenebilirlikleri önemli. Buna dijital dönüşüm demekten ziyade endüstriyel otomasyon demek daha doğru. Çok uzun yıllardır bu yapılar ilaç sektöründe kullanılır. Bu otomasyon sistemlerinin ve makinaların ilaç sektörüne özel çözümler olması, regülasyonlara bağlı olarak doğruluklarının kanıtlanması gerekliliklerinden dolayı daha detaylı ve uzun süreli ar-ge çalışmaları yapılması zorunlu olmaktadır. Bu durum da ilgili teknolojilerin yatırım bedellerinin daha yüksek olmasına neden olmaktadır. Bu sebeple zaman zaman mevcutta çalışan makinelerimizi daha izlenebilir ve yönetilebilir hale getirebilmek için IoT teknolojilerinden yararlanmaya çalışıyoruz.

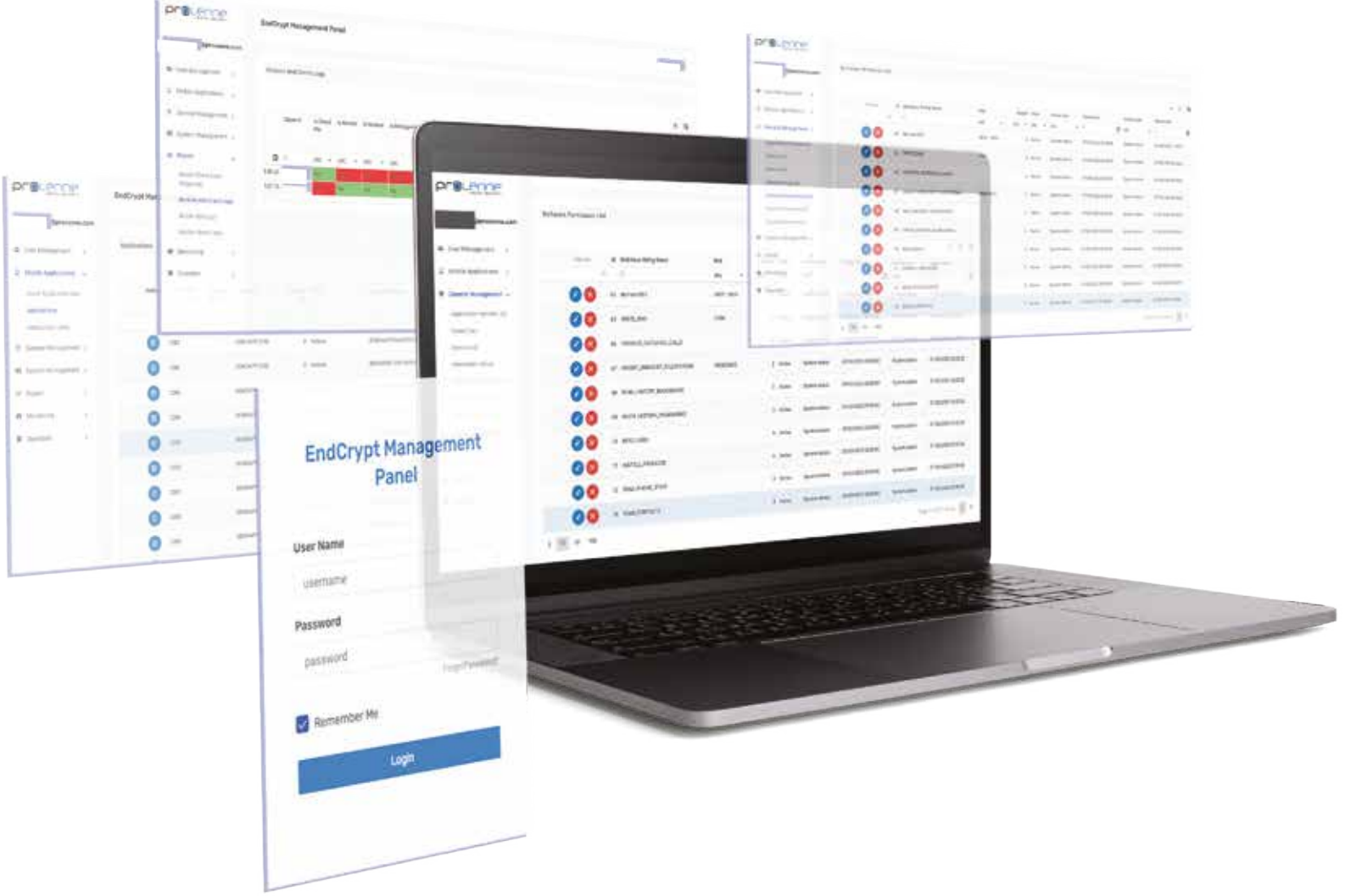
Son günlerde gündeme aldığımız diğer bir konu da görüntü işleme teknolojileri üzerine oldu. Özellikle Ar-Ge çalışmalarında görüntü işleme teknolojilerinin çok fayda sağlayacağını düşünüyoruz. Bununla birlikte bu yönde ticarileşmiş herhangi bir ürüne rastlayamadık. Bu konuda görüntüleme teknolojilerinin Ar-Ge’de kullanılmak üzere nasıl modellenebileceği konusunda bazı ön modellemeler ve yalın çözümler ile uygulamaya çalışmaktayız.”



makine öğrenmesine dayalı teknikleri kullanarak insanın değerlendirebileceğinin çok üstünde parametreleri geliştirdiğimiz modeller üzerinden makinelere değerlendirtip çok daha doğru ve etkili kararlar üretiyoruz. Üçüncü önemli

kullanım alanı kişiselleştirme. Bu konu da günümüzde müşteri beklentileri ve teknolojinin gelişimiyle birlikte boyut değiştirdi. Artık herkese sunulan kitle teklifleri müşterilerimizi cezbetmiyor. Müşterilerimiz, ihtiyacını

karşılacak özel bir ürünü doğru zamanda ve ona özel bir fiyatla, değer önerisiyle götürmemizi bekliyor. Kişiselleştirmenin oyunlaştırma ile birlikte önümüzdeki dönemde pazarlamaya yön verecek bir strateji olacağını düşünüyorum.”



Mobil Uygulama Güvenliğinin Geleceği: **Procenne EndCrypt**

Türkiye'nin Dijital Güvenlik Ar-Ge merkezi Procenne, ilk yerli ve global HSM üretimini gerçekleştirdiği gibi son yıllarda önem kazanan mobil uygulama güvenliği konusunda da çalışmaları ile dikkat çekiyor. Son yıllardaki dijital dönüşüm çalışmaları ve pandemi ile birlikte hız kazanan mobil uygulama kullanımı, güvenlik konusunun da ne denli olduğunu gözler önüne seriyor. Mobil uygulamalar bankacılıktan e-ticarete pek çok alanda hayatı son derece kolaylaştırırken aynı zamanda uygulamaların güvenliğinin sağlanmasının hayati önemde olduğu bir takım üzücü tecrübe ile de gözler önüne serildi.



Pandeminin de etkisi ile fiziksel hayatta pek çok kısıtlamalarla karşılaşmak hem bireyleri hem de kurum ve kuruluşları daha hızlı dijitalleşmeye yönlendirdi. Bu durum da özellikle bankacılık ve e-ticaret alanında dikkat çekici boyutlara ulaştı. Barındırdıkları veriler gereği güvenliğin üst düzey olması gereken bu sektörler için çalışmalarını de dijital güvenliğin bir bütün ve son derece önemli olduğunu dile getiren Procenne CEO'su Resul Yeşilyurt, "Günlük hayatımızın neredeyse her saniyesinde farklı bir mobil uygulama ile temas halindeyiz. Ve her uygulama da kullanım gereği birçok hassas veri barındırıyor. Bu veriler siber saldırganların hedefi durumda. Bu tür riskleri bertaraf edebilmek için de bireysel önlemlerin yanı sıra mobil geliştiricilerin de bazı önlemler alması gerekiyor. Procenne olarak bu konuda uygulamaları saldırılara karşı dayanıklı hale getiren EndCrypt isimli çözümümüzü geliştirdik." şeklinde konuştu.

EndCrypt riskleri tespit eder, onlara karşı korur ve aksiyon alır.



Resul Yeşilyurt, CEO

Dijital verileri korumada bireysel önlemlerin de son derece önemli olduğuna değinen Yeşilyurt şu değerlendirmelerde bulundu: "Mobil uygulamamızın güvenliğini sağlamak elbette ki bireysel önlemlerden başlar. Ancak zaman zaman bireysel önlemlerin yetersiz kalabildiğine şahit oluyoruz maalesef. Bu tür durumlarda daha kapsamlı önlemlerin devreye girmesi gerekiyor. İşte bu noktada biz EndCrypt çözümümüz ile uygulama geliştiricilerin yardımına

koşuyoruz. EndCrypt, mobil uygulamalara yönelik onları risklere karşı koruyan ve aksiyon alan, yönetim yeteneğine sahip bir uygulama geliştirme kütüphanesidir. Uygulama geliştirme sürecinde geliştiricilere sunulan bu kütüphane hızlıca entegre edilerek uygulamaların kullanım esnasında karşılaşılabilecekleri risklere karşı korunmasını sağlar. Aynı zamanda HSM ile entegre bir şekilde de kullanılması sayesinde uygulamaların derinlemesine korunması konusunda son derece başarılı bir çözümdür. Bankacılık başta

CXO

Yuvarlak Masa

“Bütünsel bakış açısı ve sürdürülebilirlik önemli”



Ümit Aşkan
Cisco Türkiye CTO'su

“Dijital dönüşüm odağında pandemi çok fazla şeyi tetikledi ve aslında teknolojik dönüşüm anlamında çok hızlı yol almamızı sağladı. Hepimiz yeni şartları her gün deneyimliyoruz. Artık insanlar dijital olarak yapabildikleri bir seçenek varsa onu tercih ediyorlar. Ayrıca, şirketlerin çalışanları da dijital opsiyonları daha fazla uyguluyorlar. İş süreçleri ve üretim sektörünün takibi de dijital bir süreç içerisinde yürütülmeye çalışılıyor, ki daha fazla fayda sağlayabilsin. Çalışanlarınız da bu dijital ortamları sürekli kullanıyorlar.

Kritik olan konu: Veri analitiği tarafındaki amacımız, tüm dijital servislerden, bütün veriyi toplayıp bu verilerin üzerinde çalışma yapabilmek. Her şey bağlantılıysa ve her yerden veri topluyorsak veri güvenliği artık çok daha kritik bir noktada bulunuyor. Bizim açımızdan güvenlik ile ilgili çıkacak problemlerin şirketlerin sürdürülebilirliği anlamında çok önemli durumlar içerebilir ve bunun farkında olmamız gerekiyor. Bu süreçte dijital olarak birçok yeni servis oluşturduk. Şirketlerin hepsi artık yaptıkları işin birçoğunu dijital tarafa kaydırıyor için dijital servislerin sürdürülebilirliğini de daha fazla garanti etmek durumunda. Pandemi sürecinde gördük ki, istekler ve talepler çok farklı zamanlarda çok hızlı olarak inanılmaz seviyelere çıkabiliyor.

Bu da yeni dünya düzeninde, dijital servislerin altında çalışan sistemler açısından baktığımız zaman, eğer regülatif bir sorunumuz yoksa, bulut artık yeni veri merkezi oldu. Çünkü bulut üzerinde yapılabilen işlemler, ölçekleme açısından çok daha kolay ve hızlı tepki verebiliyor.

Az insanla çok daha fazla iş yapıyoruz
Pandeminin ilerlemesi ile beraber servis kapasiteleri anlamında ciddi sıkıntı var. Çünkü ne zaman nereden sıkıntı çıkacağını hiç kimse bilemiyor. Bunları da ölçekleyebilmek için bir anda talep çok

arttığı anlarda bu tür servislerin kapasitesini istediğiniz gibi büyütüp istediğiniz gibi küçültebilmeniz gerekiyor. Talep azaldığı zaman o sistemi azaltıp, arttığı zaman da yatırımı yapabiliyorsunuz. Yeni gördüğümüz trendlerden bir tanesi de artık internet, yeni WAN haline gelmiş durumda. 23 senedir sektördeyim, eskiden WAN hatları için çok daha fazla yatırım gerekirdi. Bağlantı demek, çok ciddi para demekti. Şimdi internet daha efektif kullanılabilir.

Sürdürülebilirliğe şöyle bağlayayım: Bu sistemlerin tamamının uçtan uca ayakta durduğunu daimi olarak bilmeniz, bu verdiğiniz servislerin kalitesini de düzenli olarak ölçebilmeniz gerekiyor. Hatta bir adım daha ileriye geçip, verdiğiniz servislerin kalitesi ile ilgili talepler artıyorsa, bu servislere yatırımların ne zaman yapılması veya ne zaman azaltılması gerektiğini de bu sistemlerin size söylemesi gerekiyor. Bir de, bu yapıları birbirine bağlayan ve bunların üzerinde güvenliği sağlayan altyapı sistemleri var. Güvenliği de düzenli olarak ölçmeniz gerekiyor.

Artık kaliteli çalışan bulmakta ciddi sıkıntı yaşandığını konuştuk. Emin olun yurtdışında birçok şirkette bu IT sistemlerini ayakta tutmak ve bunların yönetilebilmesi için buradaki insan sayısının çok katı insan kullanıyor. Biz Türkiye’de daha az sayıda insanla çok daha fazla iş yapıyoruz. Türk milleti olarak belki esnek çalışmaya, daha fazla yorum yapmaya, daha fazla pratik düşünmeye çok daha yatkın. Bunlara yatkın olduğumuz için de daha az sayıda insanla çok daha fazla iş yapıyoruz. Ama bazen talepler ve süreç çerçevesinde bu insanlara aşırı yük binebiliyor. Yeni ve bütün her şeyi izleyecek, uçtan uca sizin adınıza karar verecek sistemlerin otomasyonunu yapabilecek yapıların sizin çalışan gruplarınızın önünde, o çalışan gruplara hizmet eden bir ara katman olması gerekiyor.

Esnek yapılar tercih sebebi

Biz de Cisco olarak bütün verdiğiniz dijital servislerin tamamını sizin adınıza takip edip, bu sistemlere ne zaman yatırım yapılması gerektiğini talep ve trend analizleriyle tespit edebilme odağında çalışmalar yapıyoruz. Burada da bu dijital servislerin ne kadar talep edildiğini, ne zamanlar talep edildiğini ve trendlerin yapısına göre arkada çalışan altyapının kalitesinin istenen seviyede olu olmadığını gösterebilen yapısal değişikliklere sizin adınıza karar veren, sizin adınıza size çözümler sunan birtakım yazılımlar üretiyoruz.

İnternetin seneler önce WAN olamamasının kritik nedenlerinden bir tanesi güvenlikse, diğeri de internette kaliteyi garanti edemememiz. Hala garanti edemiyoruz. İnternette hızlar arttı, ama kaliteyi garanti etmemiz, hangi hattın nereden gittiğini, ne zaman ne olduğunu tespit edebilmemiz lazım. Burada Cisco Full-Stack Observability komple bir çözüm. Çözümün içerisinde farklı yazılımlar farklı parçalar var. Kritik olan, yapmaya çalıştığımız temel şey şu: Bir sorun halinde hangi noktayı inceleysek, güvenlik sorunumuz mu var, güvenlikçi network’çüye, network’çü sistemciye, sistemci developer’a, developer başka birine sormak zorunda kalmayın. Cisco Full-Stack Observability olarak bunların tamamını sistem sizin adınıza takip etsin ki, karşılaştığınız, karşılaşılabileceğiniz, hatta karşılaşmadan önce olabilecek şeyleri söyleyerek, hatta belki otomasyonla otomatik olarak düzelterek, tüm dijital servisler sürdürülebilir olsun ve ayakta kalsın. Çünkü artık hepimiz biliyoruz ki, dijital servislerde kesintiler çok farklı noktalara gidebiliyor. Biz bunu servis olarak da çözüm olarak da sunuyoruz. Servis olarak satın alınabilen çözümler çok daha esnek ve istediğiniz gibi büyütüp küçültebiliyorsunuz.”

“PARDUS’un ülke sınırları dışında kullanılmasını sağladık”



Sedef Özkan

Fonet Bilgi Teknolojileri A.Ş. Genel Müdürü Mehmet Gazen, 2020’de PARDUS ile başlattıkları çözüm ortaklığıyla

HBYS hizmeti vermiş oldukları hastanelerde PARDUS’un yaygınlaştırılmasını hızlandırdıklarının altını çizdi.

Fonet, sağlık bilişimi alanında 1997 yılından bu yana faaliyet gösteriyor. Sağlık sektöründe bilişim teknolojilerinin kullanılması ve uluslararası standartlarda hizmet veren sağlık kuruluşlarına sahip olunması için yoğun çalışmalar yürüten Fonet, gelişen teknoloji ve sürdürdüğü Ar-Ge çalışmalarıyla sağlık kuruluşlarının dijitalleşme süreçlerine öncülük etmekte.

2013 yılında yazılımlarını platform bağımsız hale getirilmesine yönelik çalışmalara başlayan Fonet, aslında PARDUS ile çalışmanın ilk adımlarını da o süreçte atmaya başladı. Fonet Bilgi Teknolojileri A.Ş. Genel Müdürü Mehmet Gazen, teknolojiye yaşanan gelişmelere paralel olarak Ar-Ge ve inovasyona yaptıkları yatırımlarla yazılımları geliştirip farklılaştırdıklarını ve platform bağımsız hale getirdiklerini vurgulayarak “Bu çalışmalar sonucunda 2015’te TÜBİTAK tarafından geliştirilen PARDUS işletim sistemiyle tam uyumlu ilk ‘Hastane Bilgi Yönetim Sistemi’ yazılımlarımız, hizmet vermiş olduğumuz Sağlık Bakanlığına bağlı hastanelerde kullanılmaya başlandı” açıklamasını yaptı. Gazen, 2020’de PARDUS ile başlattıkları



Fonet Bilgi Teknolojileri A.Ş. Genel Müdürü Mehmet Gazen

çözüm ortaklığıyla HBYS hizmeti vermiş oldukları hastanelerde PARDUS’un yaygınlaştırılmasını hızlandırdıklarını dile getirdi.

PARDUS Katar’da!

“2021’e geldiğinde yazılımlarımızı açık kaynak kodlu sistem ve uygulamalarla tam uyumlu hale getirerek uçtan uca platform bağımsız çözümler sunmaya başladık” ifadesini kullanan Mehmet Gazen, “Bu alanda kazanmış olduğumuz deneyimlerle Katar’da HBYS hizmeti vermiş olduğumuz hastanelerde bulunan yönlendirme ve bilgilendirme

cihazlarında PARDUS’u konumlandırıp ülke sınırları dışında kullanılmasını sağlayarak bir ilki başardık” şeklinde konuştu. Gazen, şunları kaydetti: “Sağlık bilgi sistemi yazılımlarının uzmanlaştırılması, geliştirilmesi ve birçok ülkenin ihtiyaç duyduğu uçtan uca Ulusal Sağlık Bilgi Sistemleri ve bağlantılı sigorta yazılım sistemlerini geliştirmek ve uygulamak için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Sağlık bilişimi alanındaki 25’nci yılımızda ürünlerimizi geliştirerek uluslararası arenada daha fazla yer almaya devam ediyoruz.”

BaseFunder, SPK’dan lisansını aldı



BaseFunder Kurucusu ve Genel Müdürü Mehmet Dolgan

Sermaye Piyasası Kurulu’ndan (SPK) kuruluş iznini 17 Şubat 2022 tarihinde alan BaseFunder Kitle Fonlama Platformu, yine SPK’dan 21 Temmuz’da aldığı yetki ile paya dayalı kitle fonlama faaliyetlerinde bulunacak. BaseFunder Kurucusu ve Genel Müdürü Mehmet Dolgan, kitle fonlama faaliyetleri ile teknoloji girişimlerine yatırımları

demokratikleştirdiklerini belirtti. Girişimlerin finansal kaynaklara ulaşmasını kolaylaştıran kitle fonlama hizmetleri ile teknoloji ve üretim alanında faaliyet gösteren çeşitli girişimlerin ‘merkezi olmayan’ bir yapı ile yatırım almalarını sağlayacakların kaydeden Dolgan, devam etti:

“Girişim sermayesi ve melek yatırım ağlarına alternatif demokratik bir araç olarak ortaya çıkan BaseFunder Kitle Fonlama Platformu ile Türk girişimlerinin sürdürülebilir bir büyüme yakalamalarına olanak sağlıyoruz. Bağımsız bir kuruluş ile girişimlerin fotoğraflarını çekip analiz ettikten sonra makul bir değerlendirme ile yatırımcıların karşısına çıkarırken, şeffah süreçlere ve analizlere odaklanıyoruz.”

Bir yılı aşkın süredir BaseFunder Kitle Fonlama Platformu’nun yazılım geliştirmelerine odaklandıklarını ifade

eden Dolgan, geliştirdikleri yazılımın yatırımcılara yenilikçi ve dinamik bir yatırım aracı sunduğunu, herkesin 1 TL ile bile farklı sektörlerden birçok girişime ortak olma fırsatı yakaladığını ifade etti. Dolgan, yatırımcıların yaptıkları yatırımın Takasbank güvencesi altında olduğunu da hatırlattı.

Geliştirdikleri platform sayesinde “Artık girişimlere ortak olmak oldukça kolay” diyen Dolgan, SPK faaliyet izni ile birlikte, kısa zamanda farklı sektörlerden girişimlerin fonlamasını yatırımcılarla buluşturacaklarını aktardı. Dolgan, BaseFunder’da üye olarak geleceğe yatırım yapmak isteyen, mevcut portföyünü genişletmek isteyen, yeni yatırım yolları arayan veya şimdiye kadar bir girişimin parçası olmak isteyip de olamayan herkesi yatırım yapmaya davet ettiklerini sözlerine ekledi.

Her şey 'doğru' pazarlama ile başlıyor

Pandemi sonrası bireysel tercihlerin değişimi, teknoloji ile artan ve gelişen satış kanalları, tercih kriterleri çeşitlenen müşteri başta olmak üzere birçok faktör, CRM başlığında kuralların yeniden yazılması anlamına geliyor.



Müşterilerle daha iyi ve sürdürülebilir bağlar kurmak, tüm iletişim kanallarında kişiselleştirilmiş, kişiye özel müşteri deneyimi sunmak ve pazarlama süreçlerini optimize etmek için dijital dönüşüm yolculuğunda yenilikleri sürekli takip etmek şart. Aksi halde, sektör fark etmeksizin, perakende adına yapılan çalışmaların bir meyve vermeyeceği de aşikar. Çünkü tüketici ve tercihleri değişiyor, Z nesli alışverişlerde baskın hale geliyor ve beklentileri ile X ve Y kuşakları ile büyük farkları ortaya koyuyor. Teknolojik yetkinlik ve uçtan uca takip yetkinliği bu tabloda Dynamics 365 gibi ürün ailelerini öne çıkartıyor. "Yeni Nesil Pazarlamada Müşteri Deneyimi" başlıklı özel dijital etkinlik, Arena, CRM Akademi ve Microsoft'un sponsorluğu ile katılımcılarla buluştu.

BTHABER Şirketler Grubu Başkanı Murat Göçe, "Müşteri Sadakati için Sürdürülebilirlik" başlıklı konuşmasıyla açılışı yapan isim oldu. Tarihi bilgiler ve ahilik kavramı ekseninde ticaretin ve pazarlamanın rotasını katılımcılarla paylaşan Murat Göçe, "Müşteri memnuniyeti açısından bir unsur var, o da ürünü iyi yapmak" dedi. Bilgi Teknolojileri Derneği'ni (BiTekDer) buna benzer şekilde ahilik sistemi gibi tanımladıklarını vurgulayan Murat Göçe, "Yeni teknolojiler gelişiyor ve bu teknolojiler sayesinde bu işler çok rahat yapılıyor" diye ekledi.

Göçe'nin ardından sözü **Arena Microsoft Dynamics 365 İş Geliştirme Yöneticisi Hüdaverdi Akça** aldı. "Microsoft Dynamics 365 Yol Haritası" başlıklı sunumuna pazarlamanın geleceği ve pazarlama teknolojisi seçimlerinin önemine odaklanarak başlayan Hüdaverdi Akça, şu bilgileri paylaştı:



Bulut tabanlı platform
"Pandemi ile birlikte müşterilerin büyük bir çoğunluğu online alışveriş tercih etmeye başladı. Bu durumun marka bazında müşteri sadakatini azalttığını söyleyebiliriz. Bundan dolayı pazarlama teknolojileri ve pazarlama stratejisi değişmek zorunda. Değişimin en kritik adımlardan birisi müşteri deneyimini geliştirmek. Bu da müşteriyi daha iyi anlamaktan geçiyor. Müşteriyi doğru ürünle buluşturmak ve daha verimli müşteri hizmetleri deneyimi sunmak başlıca kriterler. Daha iyi müşteri deneyimi sunmak, müşterinin sadakatini artıracak gibi, şirket için gelirleri de artıracaktır. Pazarlama tarafındaki IT ve reklam bütçelerinde de önemli ölçüde tasarruf sağlayacaktır. Müşteri deneyimini geliştirme odaklı Microsoft Dynamics 365 işletmelerde satış, pazarlama, e-ticaret, servis yönetiminde uçtan uca deneyim sağlar. Ayrıca B2B ve B2C ile pazarlama operasyonlarını yönetebiliyorsunuz. Kapsamlı etkinlik yönetimi yapmanızı sağlar. Bu yapı size 365 derece görünümü sağlar. İçindeki araçla birlikte müşteri tercihlerine göre içerikler sunar. Pazarlama tarafındaki kişilere en uygun ve en

iyi kanalları önerir. Bulut temelli bir platformda, diğerleri ile birlikte çok kolay ve sorunsuz entegrasyon sağlayabilirsiniz. Yeni nesil raporları ve dashboard'ları ile birlikte kullanıcıların çok daha verimli sonuçlar elde etmesine de olanak sağlar."

Her işin temelinde veri var
Akça'nın ardından "Microsoft Dynamics 365'e genel bakış" başlıklı sunumuyla **Microsoft Müşteri Çözüm Yöneticisi Funda Öncü** sözü aldı. İş uygulamalarında ve stratejilerinde bütünsellik, entegre yapının bulut platformu ile sunduğu faydaları paylaşan Funda Öncü, "Pandemi döneminde daha da büyüdük. Burada hem açık hem esnek hem de kurumsal seviyede güvenliği sağlayan bulut bilişim platformu üzerinde Dynamics 365 ürün ailemizi konumlandırmak öne çıktı. Bütünsel altyapı içinde biz akıllı iş uygulamaları olarak Dynamics ürün ailesini bir araya getirmiş bulunmaktayız" bilgisini verdi. Microsoft Dynamics 365 ürün ailesinin sürekli geliştiğine dikkat çeken Funda Öncü, "Önümüzdeki çalışma modelleri hibrid modellerde devam edecek. Dijital dönüşümü

yaşarken, her şeyin temelinde veri var" hatırlatmasını yaptı. Entegre iş uygulamalarında kurumsal kaynak planlamasıyla birlikte, kullanılan müşteri ilişkileri yönetiminin de dijital dönüşümdeki katkısı öne çıkıyor. Pandemi ile birlikte verinin öneminin artmasına ve bulut bilişimin öne çıkışına dikkat çeken Funda Öncü, şöyle devam etti:

İşbirliği, taraflar için fayda sağlıyor
"Tüketici olarak baktığımızda, kendimiz için bile bir şey alırken etrafımızda o konuyla ilgili kampanyaları, pazarlama aktivitelerini, sahip olduğumuz bilgiyi ya da arkadaşımızdan aldığımız tavsiyeleri önemsiyoruz. Her şey pazarlama ile başlıyor. Biz hem birey olarak hem kurumsal şirketler olarak pazarlama ile bu kampanyaları ve web sitelerini ve buradaki müşterimizin, Microsoft Dynamics 365 ürün ailesi olarak müşterilerimizin kendi web içeriklerinden müşterilerinin daha fazla fayda görmesi ve yaptıkları bu kampanyaların satışa dönüşebilmesi adına uçtan uca bu deneyimi takip ediyoruz. Müşterimizin talep ettiği ve onun istediği şekilde destekle bir anlamda bu süreci uçtan uca

hep birlikte yönetmiş oluyoruz. Amacımız; Microsoft Dynamics 365 ürün ailesi adı altında ürünlerle müşterilerimizin başarılı olması, satışlarını artırması ve büyümeleri için onlara katkıda bulunabilmek. Dynamics 365 pazarlama yönetimi CRM Akademi, bizim için en önemli iş ortaklarımızdan. Dynamics uzun zamandır CRM tarafında çok başarılı olduğumuz ürün ailesi. Gerçek zamanlı müşteri iletişimi çok kritik. Müşteri görünümünün satış yönetimine dönüşebilmesi için Dynamics 365 yapısında uçtan uca etkileşim ve yapay zekanın desteği ile birlikte müşteriye neler sunulabileceği algoritmalarını düşünmek ve o müşterimizin hangi zamanlarda alışveriş yaptığını, ne zamanlarda daha yoğun olarak bu konuda araştırma yaptığı verilerini de kullanarak, bir şekilde ona en iyi önerilerde bulunma şansını sağlamış oluyoruz. Tüm bunların temelinde ise müşterinin yönetimi var. Yani müşterilerimizin her zaman bizimle çalışmaktan, bizim ürünlerimizi kullanmaktan memnun olmalarını sağlamak üzerine yapımızı kuruyoruz."

"Yeni Nesil Pazarlamada Müşteri Deneyimi" başlıklı sunum, **CRM Akademi Satış ve Pazarlama Direktörü Kubilay Yardımcı** ve **CRM Akademi Genel Müdürü Kazım Şahin**'i bir araya getirdi.

Karar destek sistemlerine destek Kubilay Yardımcı'nın verdiği bilgiye göre, 2009 yılında kurulan ve Yıldız Teknik Üniversitesi Teknopark'ta Ar-Ge merkezinde konumlanan CRM Akademi, hem Türkiye hem EMEA bölgesinde yetkin danışman kadro ile güçlü ve tamamen Dynamics CRM odaklı bir şirket. Farklı sektörlerde farklı ülkelerde farklı çözümlerde proje deneyimi edindiklerini, yürüttükleri çalışmaların ödüllere layık bulunduğunu belirten Kubilay Yardımcı, pazarlama sürecini Dynamics 365 ile nasıl gerçekleştirdiklerini anlattı. Buna göre, pazarlama departmanında çok farklı noktalardan ve farklı kanallardan müşteri verisi toplanıyor. Amaç ise tüm bu verileri kullanarak, yapılmak istenen pazarlama promosyon müşteri yolculuğuna uygun hedef kitleleri oluşturmak, bunların üzerinde kampanyalar ve müşteri yolculukları tanımlayabilmek. "Hedef kitemizi ve müşteri yolculuklarımızı oluşturduktan sonra Dynamics 365'in pazarlama modülündeki

yapıları kullanıyoruz" diyen Yardımcı, şöyle devam etti:

"Uçtan uca tüm fonksiyonliteni bir pazarlama sürecinde bu şekilde değerlendiriyoruz. Mağazalarımızda, bayilerimizde çalışanlarımızın eğitimi, bilgilendirmesi ile ilgili etkinlik yönetimi modülünü de bu yapı içerisinde kullanabiliyoruz. Müşterimizi tanımak, müşterimizle ilgili tüm bilgileri toplamak, analiz etmek hedef kitleleri oluşturup kampanyaları, müşteri yolculuklarını tanımlamak, bunun üzerinde pazarlama iletişimini tüm kanallardan gerçekleştirmek bu yapıda mümkün. Online ya da offline alışveriş yapan yapma eğiliminde bulunan müşterilerimizi toparlamak, tüm bunlarla satışlarımızı artırmak söz konusu. Tüm bu bilgileri Azure destekli Microsoft Power BI ile raporlayarak, karar destek sistemlerini oluşturmasına katkıda bulunuyoruz. Müşterilerimiz de bu tür çözümleri sağlıyoruz."

CRM Akademi Genel Müdürü Kazım Şahin, yaklaşık 23 yıllık iş hayatının 18 yılının Microsoft CRM dünyasında geçtiğini belirterek sözde başladı. Yaratıcı fikirler ortaya çıkartma, müşterilere daha iyi çözümler sunma noktasında farklı ürünler içeren yapıyı farklı sektörlerden örnekleri içeren üç demo ile açıklayan Kazım Şahin, Power BI ve Dynamics 365 ailesinin bir bütün olarak sunduğu faydaları katılımcılarla paylaştı.

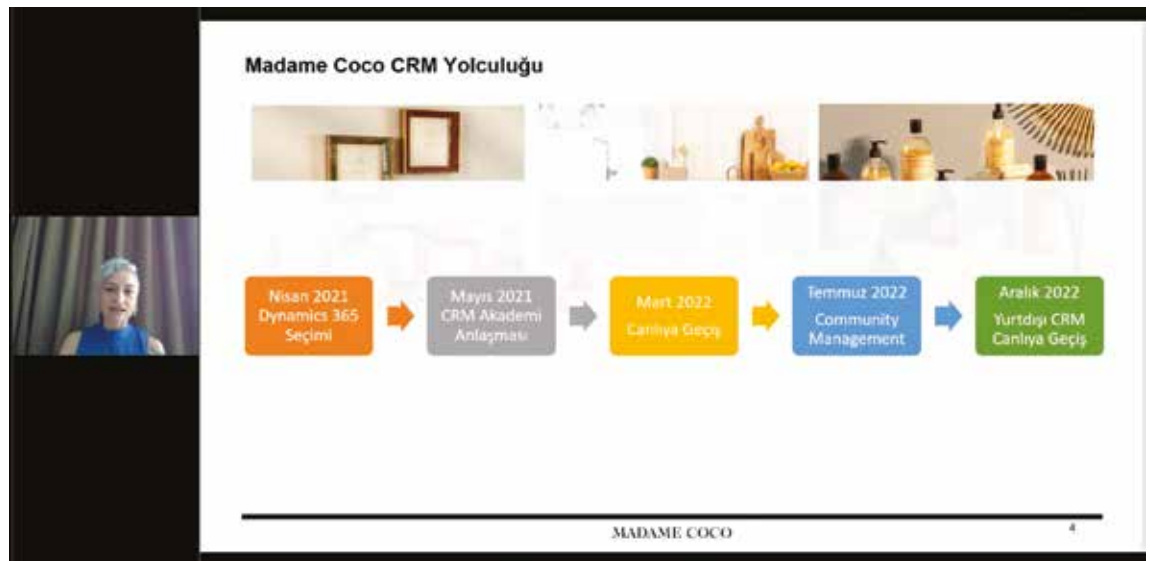
Müşteri sadakat programı tamamlanacak **Madame Coco CRM Müdürü Süreyya Yılmaz**, "Madame Coco'nun Pazarlama Yolculuğu" sunumuyla katılımcılarla bir araya geldi. 2011 yılında yerli sermaye ile kurulan, ev geliştirme sektöründe Türkiye'deki

lider şirketlerden biri olan Madame Coco, 2016 yılında yurtdışına açıldı ve 2021 itibarıyla Türkiye'de 300'ün, yurtdışında ise 50'nin üzerinde mağazaya sahip oldu. "2022 hedefimiz ise 30 ülkede 450 adet mağazaya ulaşmak. Bunu da Microsoft Dynamics'in yardımıyla yapmayı hedefledik" bilgisini veren Süreyya Yılmaz, süreci şöyle anlattı:

"Dynamics 365 ile çalışmaya karar verdik. Sebebi ise esnek yapısı, bütün sistemlerle entegre olması ve altyapısının bulut üzerinde online çalışmasıydı. Hedeflediğimiz omni-channel müşteri yolculuğuna uygun olduğunu düşündüğümüz için Dynamics 365'i seçtik. Bu platformla ilgili beraber çalışırken de CRM Akademi ile tanıştık. Her adımda bizi destekleyerek pozitif yaklaşımlarıyla, esneklikleriyle, projenin başarıya ulaşmasında büyük katkı sağladılar. Mart ayında CRM'i Dynamics 365'i canlıya aldık. Hedefimiz; bundan sonrasında Madame Coco için müşteri sadakat programını tamamlamak, bunu Türkiye'de örneği olmayan seviyeye çıkarmak. Yıl sonu itibarıyla yurtdışında bulunduğumuz bütün noktalarda CRM'i devreye almayı planlıyoruz. Dynamics 365'i seçim adımlarımızda öncelikle bir ihtiyacımızı belirledik. Madame Coco sadık bir müşteri kitlesine sahip. Müşterimize kişiselleştirilmiş kampanyalar sunmayı, doğru zamanda doğru ürünü doğru fiyatla kendisiyle buluşturmayı ve tekrar tekrar bizi tercih etmesini sağlamayı hedefledik. Onun için de bir ürün araştırma süreci geçirdik. Dynamics 365'i istediğimizi yapabileceğimiz platform olarak seçtik. Hedef kitleyi seçerek iletişimi direkt başlatabiliyoruz. Arayüzü çok sade ve kullanımı

çok rahat, bütün isteklerimize cevap veren bir platform oldu. Hızlıca kampanyalarımızı kurduk ve iletişimimizi planladık. Kampanyalara özel baremler tanımlayabiliyoruz. Bundan sonrası için Madame Coco'nun hedefleri; veri kalitesini artırarak müşterimizi daha iyi tanımak, anlamak, ona göre teklifler sunabilmek, tekrar tekrar bizi tercih etmelerini sağlayabilmek, kişiselleştirilmiş ve merkezi kampanya yönetimini kullanabilmek. Hem mağazalarımızda hem de e-ticarette omni-channel olarak müşteri deneyimini kurgulamayı hedefledik. Microsoft Dynamics 365 geleneksel satış kanalı mağazalarımızda kasalarla entegre çalışırken, ayrıca e-ticarette de eş zamanlı olarak çalıştırabiliyoruz. Müşterimizi 360 derece izleyebiliyoruz. Çağrı merkezimizle müşteri hizmetleri departmanımız da Dynamics 365'i kullanıyor. Müşterilerin satın alma frekansını ve yaptığımız satışların kârlılığını önemsiyoruz. Bunları da gerçek zamanlı BI raporlarıyla izleyip, geçmişteki müşteri davranışlarını analiz ederek, gelecekte de verimli kampanyalar yapmayı hedefliyoruz."

Dijital etkinlik, "Pazarlama Süreçlerindeki Yeni Ayrıcalıklar" başlıklı panelle tamamlandı. **CRM Akademi Satış Müdürü Gülden Bal**'in yönettiği panelin katılımcıları ise **CRM Akademi Genel Müdürü Kazım Şahin** ve **Madame Coco CRM Müdürü Süreyya Yılmaz** oldu. CRM projelerinin uzun soluklu çalışmalar olduğunda hemfikir olan katılımcılara göre, bu işe bilinçle, doğru iş ortaklıklarıyla adım atmak, CRM odaklı iş ortakları ile düzenli olarak bir araya gelip süreç paylaşımı yapmak önemli.



E-kent fay hattında

Bir yıl ne çabuk geçti. 17 Ağustos depreminde ülke yaşadığımız acılar, çaresizlikler hala belleklerimizde. Gördüğümüz manzaralar korkunçtu. Hayatını kaybeden insanlar, iskambil kağıdı gibi yıkılan evler, enkazda kurtarılmayı bekleyenlerin çığlıkları...

Depremde hemen hepimiz insani olarak üzerimize düşen sorumluluğu yerine getirdik. Kurumlar acil olarak yardım

ekipleri oluşturup deprem bölgesine gittiler ve ellerinden gelen her türlü yardımı yapmakta hiç tereddüt etmediler.

Bilişim sektörü de gerek bireysel gerekse kuruluşlar olarak deprem felaketinin yaralarını sarmaya çalıştı, acil durum projeleri geliştirdi ve bunları uygulamaya koydu. Deprem sonrası evlerin, sokakların, kentlerin, şehirlerin kısacası ülkenin yeniden inşasında bili-

şim sektörünün katkısı çok açık olarak ortaya çıktı.

Bunların da ötesinde deprem hepimize acı da olsa bir gerçekliği gösterdi. Ülke olarak ulaştırmadan iletişime, sağlığa, imar planlarına kadar hemen her alanda bir altyapı eksikliği olduğunu somut bir şekilde gördük.

BThaber olarak tüm bu eksikliklerin giderilebileceği

> Sayfa 3



Ulaştırma'dan baz'a son nokta

Ulaştırma Bakanlığı, yayınladığı bir yönetmelikle baz istasyonlarının nasıl kurulacağına ve var olanlar için nasıl uygulamalar yapılacağına açıklık getirdi.

Yaklaşık 1.5 ay önce Yargıtay'ın, çatılarındaki GSM baz istasyonunun beş kişinin kanserden ölümüne yol açtığı gerekçesiyle Başbakanlık'a başvurmasıyla başlayan baz istasyonu krizine son noktayı Ulaştırma Bakanlığı koydu.

> Sayfa 6

Koç.net yeni yapıyla hedefini büyüttü



Koç.net A.Ş. Genel Müdürü Bülent Yıldırım, arsan altyapı yatırımlarının kurumsal bağlantılarda çeşitlenen hizmetler ve daha fazla müşteri memnuniyeti anlamına geldiğini söyledi. Koç.net 2001 yılında mevcut müşteri sayısını yüzde 200 artırmayı hedefliyor.

> Sayfa 26

WAP'a yeni 8 model

WAP telefonlarının sayısı hızla artıyor. Son 7 ayda WAP özelliği taşıyan, çeşitli markalarda 9 model pazara sunuldu. Yıl sonuna kadar ise 8 yeni modelin daha tüketiciye sunulacağı belirtiliyor.

Dünyada olduğu gibi ülkemizde de WAP telefonlarına olan ilgi her geçen gün artıyor. Bu ilgiyle birlikte GSM üreticileri de WAP modellerini çeşitlendirip yeni telefonları piyasaya sürüyorlar.

> Sayfa 13

Bilişim çalışanı aranıyor

Türkiye'de birçok mühendislik bölümü mezunu iş bulma sıkıntısı yaşayıp büyük oranda açıkta kalırken bilgisayar mühendislerine gereksinim duyan sektör büyük aradığı içinde.

Bu yıl ÖSS sınavı ile üniversiteye girecek olan bilişim çalışanı adayı sayısı öğretmenlik iki yıllık bilgisayar programcılığı ve disiplinli bölümleri ile birlikte 10 bin

- 11 Sağlık Bakanlığı'nın tartışmalı alımını DMO yapacak
- 16 Apple/Bilkom, 2000 yılından umutlu
- 28 Internet vizyonu ile Microsoft ".net"
- 36 AMD ve Transmeta treni kaçırmıyorlar mı?

**TARİHTE
BU HAFTA**

Turizm sektörünün dijital dönüşüm yolculuğu

Turizmin önemli bir değişimden geçtiğini, on yıllardır alışageldiğimiz her şey dahil sistemin yerini butik otelcilğe bıraktığını vurgulayan Talya Bilişim Yönetici Ortağı Nilüfer Durukal, "Daha küçük ölçekli, kişiye özel, farklılaşmış bir hizmet anlayışı geliyor. Bu sektörün tüm dinamiklerini etkileyecek bir durum. Her işletmede olduğu gibi otellerde de üç kavram hala en önemli konumda: 1.Maliyet kontrolü 2.Satış Karlılığı 3.Müşteri Memnuniyeti (Tekrar eden Misafir)" dedi.

Bu noktada teknoloji ve dijital dönüşüm imdadımıza yetişiyor. Dijital dönüşüm, ürün ve hizmetin dijital araçlar kullanılarak üretilmesi anlamını taşıyor. Turizm sektörü de dijitalleşmeyi doğru okudu ve hızlı şekilde hayata geçiriyor.

"Dijital Değişim ve Dönüşüm" son yıllarda, turizm sektörünün en yoğunlaştığı konuların başında geliyor. Burada turizm için hangi dijital teknolojilerin kullanılabileceği önemli bir nokta. "Web teknolojileri ve bulut bilişimin sağladığı avantajlarla bilgi işlem departmanındaki maliyetlerimizi düşürmek en öncelikli konumuz olmalı" diyen Talya Bilişim Yönetici Ortağı Nilüfer Durukal, şu bilgileri verdi: "Tüm sistemlerimiz birbiriyle konuşur durumda olmalı ki veri tek noktadan giriliyor olsun, buna karşılık çok detaylı ve farklı bakış açıları barındıran raporlar alabilelim. Yapay zekadan faydalanarak satışta karlılık sağlayabilelim. Artık doluluk değil, karlılık ön planda biliyorsunuz. Oteller yüzde 100 dolu olmak yerine yüzde 90 dolulukla daha yüksek fiyattan satış yapmayı tercih ediyor. Misafir profili de bu doğrultuda değişiyor. Artık daha çok para harcayan bilinçli turist geliyor."

Dijitalleşme turizm sektöründe rezervasyon öncesi pazarlama faaliyetleri, fiyatlama, online rezervasyon süreçleri, konaklama deneyimi, konaklama sonrası CRM ve müşteri ilişkileri gibi uzun bir iş sürecinin her anını planlamak,

uygulamak ve analiz etmek için tüm imkanı sunuyor.

Talya Bilişim'in sunduğu Elektraweb bir oteli, ön bürosundan muhasebesine, oda ve kat hizmetlerinden restorana, Booking, Expedia gibi uluslararası satış kanalları bağlantılarından personel ve SPA yönetimine kadar tüm departmanlarıyla dijital ortamda yönetebilmeyi sağlıyor. Bunu yaparken kaynakları etkin bir şekilde kullanmanızı, stok ve atık yönetimini kontrol etmenizi kolaylaştırıyor. Ayrıca otellerin maliyetlerini düşürerek tasarruf ettiriyor.

Talya Bilişim Yönetici Ortağı Nilüfer Durukal'ın verdiği bilgilere göre, yapay zeka uygulamalarının daha aktif olarak kullanılmaya başlanmasıyla, verinin yorumlanması ve aksiyon alınması süreçlerinde de önemli noktalara gelindi. Kısaca "Dijital Dönüşüm", turizm sektörüne maliyetlerde tasarruf, daha fazla rezervasyon, hatasızlık, müthiş bir hız ve yüksek müşteri memnuniyeti olarak geri dönüyor.

Dijitalleşme en iyi destekçimizdir
Turistik bir aktivitenin her anının uçtan uca dijital olarak planlanıp, denetlenebilir olması "insan hatası" unsurundan arındırılması anlamına da geliyor. Ancak buradaki kilit cümle şu: "insan"dan değil, "insan hatasından" arındırma. Distopik bakış açıları, makinenin insanın yerini alacağı konusunda büyük korkular yaratıyor. Nilüfer Durukal, buna katılmadığını vurguladı: "Türkiye turizmi, pandemi, yasal zorunluluklar, dünya pazarıyla rekabet v.b. gibi nedenlerle her yıl dijitalleşme düzeyini artırıyor. 10 yıl öncesine göre otellerden, acentelere, restoranlardan eğlence mekanlarına kadar tüm turizm işletmelerinin iş yapış şekilleri "çağ değiştirdi". Oysa ufak bir araştırma ile turizm sektörünün müthiş bir insan kaynağı arayışı içinde olduğunu fark edebilirsiniz. Bu durumun pek çok nedeni var. İster



Talya Bilişim Yönetici Ortağı
Nilüfer Durukal

pandemi deyin, ister vizyonsuzluk, ister ekonomik çıkmazlar. Ama benim çıkardığım sonuç şu; dijitalleşmenin hız kazanması, insan kaynağına daha az ihtiyaç duyulması anlamına gelmiyor, ihtiyacın "niteliğinin" değişmesi anlamına geliyor. "

Dijital okuryazarlık

Bunu bir örnekle somutlaştıran Durukal, "Bugün bir kat hizmetleri görevlisi için işe alım yaparken temel düzeyde "dijital okuryazarlık" bekleniyor. Bazı kişilere bu tuhaf gelebilir. Ancak bünyelerinde web tabanlı dijital iş yönetimi sistemleri kullanan oteller için bu bir zorunluluk. Çünkü personelin, kendi cep telefonundan ya da interneti olan bir cihazdan, odanın temizlik/kirlilik durumunu, minibar bilgisini, arıza bildirimlerini gerçekleştirebilmesi, kendine atanan görevleri takip edebilmesi hatta yeni iş emirleri oluşturabilmesi bekleniyor. Aynı durum servis elemanları, teknik servis çalışanları ve mutfak ekibi için de geçerli. Dijitalleşmenin çok etkin olduğu rezervasyon süreçlerinde neden hala "Çağrı Merkezleri" işletmelerin göz bebeği sizce? Çünkü turizmin merkezinde insan vardır" dedi.

Geleceği şekillendirmek

Durukal'ın aktarımlarına göre, Turizmin Geleceğini konuşuyorsak değişen misafir profilinden bahsetmemiz gerekiyor: yaşlı turizmi, sağlık turizmi, inanç turizmi, tekil seyahatler, online da geçen zaman artıyor; her geçen

gün daha fazla misafir tatilinin tüm süreçlerini online olarak planlıyor ve satın alıyor.

Peki sistemlerimiz bu değişime ne kadar ayak uydurabiliyor? Misafirimizi ne kadar iyi tanıyoruz, bunu ne kadar hızlı yapabiliyoruz? Bu sorulara Durukal'ın cevabı şöyle oldu: "CRM'in doğum günü kutlama mesajı göndermek olduğunu düşünen vizyonsuzluğu hayatımızdan çıkarmamız gerekiyor. Dijitalleşme, profesyonel bakış açısını beraberinde getirmek zorunda. Tüm turizm eğitimi güncel yaklaşım ve teknoloji tabanlı hale getirmeliyiz. Bu düşünce tarzının etkilerini sadece turizm alanında değil, hayatımızın her alanında göreceğimize eminim. Çünkü doğru eğitilmiş turizmci, sürdürülebilirlik, yeşil turizm ve hizmet kalitesi kavramlarını içselleştirerek sektöre giriş yapacak. Bulunduğu destinasyona ekonomik ve çevresel katkıları yadsınamaz olacak."

Eğitime destek

Durukal, Turizm sektörünün dijitalleşme sürecinin en önemli ayağı olan Talya Bilişim gibi yazılım firmalarının bu konuda önemli görevleri olduğunu düşündüğünü açıkladı.

Bu nedenle Talya Bilişim Elektraweb otel Programı olarak turizm eğitimi veren 193 adet üniversite, MYO ve liseye programını ücretsiz olarak veriyor. Kaynak kitap yazar eğitimcilere yoğun bilgi aktarımında bulunuyorlar.

Software AG ekibi büyüyor



Software AG'de Türkiye ve Katar presales ekiplerinin yöneticiliğine Tamer Berk atandı. Hacettepe Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği Bölümünden 1994 yılında mezun olan Tamer Berk, yazılım mühendisi olarak Ankara'da başladığı iş hayatına 2000 yılından itibaren Almanya'da devam etti. 2006 yılında İstanbul'a dönen Tamer Berk, finans sektöründe

bir süre kurumsal mimar olarak çalıştıktan sonra 2009 yılından itibaren presales uzmanı ve çözüm yöneticisi olarak Siemens ve Atos'da çalıştı. Bu dönemde yurtiçi ve yurtdışı savunma, finans, telekomünikasyon, perakende gibi farklı alanlarda pek çok projede görev alan Tamer Berk, en son Turkcell Dijital İş Servisleri'nde çözüm yöneticisi olarak çalışıyordu.

SoftwareONE Türkiye'de iki atama



SoftwareONE Türkiye'de Yönetim Kurulu Danışmanlığı pozisyonuna Umut Güler atandı. Sekiz yıldır şirket bünyesinde DevOps çözümleri üzerine çalışan Celalettin Altınpınar ise Bulut ve DevOps Çözümleri Direktörlüğü görevine getirildi. Ford, IBM, Kaspersky gibi firmalarda yönetici pozisyonlarında aktif görev alan Umut Güler, SoftwareONE bünyesine katılmadan önce 9 yıl boyunca çalıştığı CA Technologies'deki son dört yılında Genel Müdürlük görevini yürüttü. Doğu Akdeniz Üniversitesi Endüstri Mühendisliği lisans mezunu ve Cornell Üniversitesi'nden Executive Management derecesine sahip olan Güler, iş hayatında 25 yıldan fazla süredir kazandığı deneyimi ile SoftwareONE Türkiye'ye katkı sağlayacak.



Sektörde 20 yılı aşkın sürede, bulut çözümlerinin kurulum ve konfigürasyonları, otomasyon ve yönetim çözümleri, DevOps danışmanlığı, sanallaştırma çözüm mimarileri gibi pek çok konuda alanının önde gelen ürün ve çözümlerini etkin kullanan Celalettin Altınpınar ise Bulut ve DevOps Çözümleri Direktörü oldu. İTÜ Bilgisayar Mühendisliği bölümünden 2004 yılında mezun olan Altınpınar, aynı yıl Denizbank, ING Bank gibi bankaların bilgi teknoloji departmanlarında kritik görevler üstlendikten sonra, 2015 yılında SoftwareONE'daki kariyerine Kıdemli Çözüm Mimarı olarak başladı. Daha sonra Teknoloji ve Çözüm Yöneticisi olan Altınpınar, sekiz yıla yakın süredir SoftwareONE Türkiye'de çalışıyor.

Kutlu, Redington'un global dönüşümüne liderlik edecek

Arena bünyesinde Strateji ve İş Geliştirmeden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapan Serkan Kutlu; 40'ı aşkın ülkede, 250'den fazla üretici ve 40.000 üzeri iş ortağı ile faaliyet gösteren Redington'un Global Stratejilerinden Sorumlu Lideri olacak. Serkan Kutlu, yeni görevinde Arena'nın ana şirketi Redington'un gelecek vizyonunu sahiplenmek üzere çalışacak.

Birleşik Ödeme Pazarlama Direktörü Arslan oldu

Fintech çözümleriyle öne çıkan elektronik para şirketi Birleşik Ödeme'nin Pazarlama Direktörlüğü görevine Seda Küçükfırat Arslan getirildi. Seda Küçükfırat Arslan, 2004 yılında Işık Üniversitesi İşletme Fakültesi'nden mezun olduktan sonra İngiltere'deki Birmingham Üniversitesi'nde Ekonomi Politikası Yüksek Lisans eğitimini tamamladı. Pazarlama alanında yaklaşık 14 yıllık deneyime sahip olan Arslan, hızlı tüketim, perakende, saat, mücevher, moda ve enerji sektörlerinden ulusal ve uluslararası pek çok şirkette görevler aldı. Arslan son olarak Petrol Ofisi'nde Pazarlama ve İletişim Müdürü olarak görev yapıyordu. Küçükfırat yeni görevinde, şirketin ulusal ve bölgesel pazarlama stratejilerinin oluşturulup yürütülmesinden sorumlu olacak.

CITS Bilişim'in Genel Müdürü Semih Gür oldu



Bulut bilişim ve yazılım hizmetleri konusunda faaliyet gösteren, ağırlıklı olarak sanayi şirketlerinin dijitalleşmesine yönelik ürün ve hizmetler geliştiren Coşkunöz Holding'e bağlı bilgi teknolojileri şirketi CITS (Cloud Information Technology Services) Bilişim'in Genel Müdürlüğüne Semih Gür

atandı. Gür, holding ve bağlı şirketlerin dijital dönüşüm projelerinin yanı sıra şirketin bu alanda grup dışı büyüme stratejisinden de sorumlu olacak. Semih Gür, bilişim sektörü kariyerine 23 sene önce SAP'de Maliyet Muhasebesi danışmanı olarak başladı ve aynı firmada sırasıyla Proje, Program ve Kaynak Yöneticisi olarak on sene görev yaptı. 2008 yılından başlayarak Bizcon ve Acron'da kurucu ortak ve genel müdür olarak 2017 yılına kadar çalışan Gür, son olarak Yıldırım Holding'te İş Sistemlerinden Sorumlu Kıdemli Direktörlük görevini yürütüyordu.

Sigortambir'de üst düzey atama



Yaklaşık 35 yıllık iş hayatında önde gelen sigorta şirketlerinde aktif şekilde rol alan Mete Aygüven, Sigortambir'e Genel Müdür Yardımcısı olarak atandı. İş hayatına 1988 yılında Eczacıbaşı Holding'te başlayan; Axa Sigorta, Güneş Sigorta ve Ziraat Sigorta gibi sigorta şirketlerinde Satış ve Pazarlama alanlarında üst düzey yöneticilik görevlerini üstlenen Mete Aygüven, Genel Müdür Yardımcısı olarak Sigortambir ailesine katıldı. Aygüven, Birtep Grup çatısı altında yer alan Sigortambir'de yönetim süreçlerinden sorumlu olacak.

techasaY'da üst düzey atama



Enerji, saha destek, çağrı merkezi, dış kaynak, danışmanlık, yönetilen hizmetler ve profesyonel servisler sunan techasaY'ın Gelirden Sorumlu İcra Kurulu Başkan Yardımcısı görevine Ayşegül Topoğlu getirildi. Topoğlu, Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Ekonometri bölümünden mezun olduktan sonra Yeditepe Üniversitesi'nde MBA'ini tamamladı. Daha önce İş Geliştirme, Satış ve Pazarlama Direktörü, Genel Müdür ve İş Geliştirme Başkan Yardımcısı olarak görev alan Topoğlu, iş hayatına techasaY'ın Gelirden Sorumlu İcra Kurulu Başkan Yardımcısı olarak devam edecek.

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

Türkiye'nin Operatör Bağımsız Veri Merkezi



Premier DC
Veri Merkezi

BThaber

ETKİNLİK TAKVİMİ!

ETKİNLİKLER

16 Ağustos 2022

Analitik Teknolojiler ve Yapay Zeka
Dijital Etkinlik
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

25 Ağustos 2022

Kritik Öneme Sahip İş Süreçleri
Dijital Etkinlik
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

Eylül 2022

CxO - Mistik Galata Buluşması
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

15 Eylül 2022

BTvizyon 2022 Konya
Konya
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

Eylül 2022

CxO - Galata Kulesi Arka Bahçe
Buluşması
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

22 Eylül 2022

İot Çözümleri
Dijital Etkinlik
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

29 Eylül 2022

BTvizyon 2022 Adana
Adana
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

11 Ekim 2022

Teknoloji Kaptanları 2022
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

24 Kasım 2022

Bilişim Zirvesi'22
Fişekhane, Zeytinburnu - İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

8 Aralık 2022

BTvizyon Denizli 2022
Denizli
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

Kurumsal dönüşümde herkes bir arada

Merhaba,

Haftaya ışığıyla sıcakıyla güneşle başlıyorum. Türkiye’de güneş enerji santrallerine (GES) yatırım yapan BESA Grup, yatırım için her bölgede araştırma yapıyor. Çünkü BESA Grup Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Efe Bezci’nin belirttiği gibi alternatif enerji kaynakları çok önemli. Özellikle de güneş enerjisi. Yıllık güneş alımı en verimli ülkelerden biriyiz ama bu konuda yatırımlar sınırlı. GES’lerin sağladığı faydalar hakkında da bilgi veren Bezci, “Elektriği güneşten tamamen temiz ve yenilenebilir enerji olarak üretiyorsunuz. Hiçbir hammadde yok, üretim maliyetiniz sadece yaptığınız yatırım maliyeti. Güneş enerjisinde önceliğimiz İç Anadolu Bölgesi” demiş. Enerjiden çevre korumasına geçeyim. Çünkü kırılan her dal, yanan her yaprak bizim için acı demek. PanTher Radar (elektro-optik termal radar) ile ormanlar, 365 gün- 24 saat 360 derece panoramik görüntü ile insansız izlenerek, olası bir duman, ısı algılaması veya hareket gibi değişiklikler, yerel ve uzak izleme ekranından izlenebiliyor. Sistemle anında yetkililere alarm, e-posta, SMS gibi yöntemlerle iletiliyor. PanTher Radar ile ormanları korumak ve yangınları önlemek mümkün. Bu arada PanTher Radar sistemi, Canovate Group bünyesindeki Türk mühendisleri tarafından geliştirilmiş ve geçtiğimiz yıl hayata geçirilmiş. Son bir yıldır yangın algoritmaları ve kullanıcı ekranları geliştirilmeye devam ediyor. Mevcut birçok termal ve PTZ kameraya, Canovate yazılımı entegre ediliyor ve bu şekilde

Orman Genel Müdürlüğü’nün envanterindeki kamera donanımları, sisteme dahil edilebilir hale getirilmiş. Canovate’de, TÜBİTAK desteği ile 3D Termal Radar projesi yürütülüyor ve bu proje ile -15 ile +90 derece dikey ve 0-360 derece arasında Termal Görüntü alınarak, analiz yapılabilen. PanTher Radar sisteminin, ülkemizin yanı sıra birçok ülkeden de talep görmesi hedefleniyordu. Küresel bir kritik dijital altyapı ve süreklilik çözümleri sağlayıcısı olan Vertiv, çevresel, sosyal ve yönetim (ESG) faaliyetlerine ilişkin ilk halka açık ESG raporunu yayınlamış. Rapor, Vertiv’in enerji ve su verimliliği, çeşitlilik, eşitlik ve kapsayıcılık (DE&I), çalışan sağlığı ve güvenliği ve diğer ESG konularına yaklaşımını ortaya koyuyor. Vertiv’in ESG raporu şirketin gelecek vizyonuna ve bu vizyonu hayata geçirmek için odaklanacağı temel konulara vurgu yapıyor madem, kurumsal dünyaya örnek olması temennimizdir. Sonuçta herkesin önceliği artık sözde değil, özde sürdürülebilirlik. Kurumsal hayattaki dönüşüm ve atılan adımlar, ödüllere buluşuyor. İşte bu haftanın başarı hikayeleri... DİMES İnsan Kaynakları Departmanı tarafından çalışan bağlılığını ve motivasyonunu artırmak, çalışanların şirketin farklı süreçlerine aktif fikrinsel katılımını teşvik etmek ve çalışanlara fayda sağlamak amacıyla geliştirdiği ÖĞRENDİMES Entegre Ödül Sistemi projesi, dünyanın en prestijli uluslararası ödül platformları arasında yer alan Büyük İşverenler için Stevie Awards kapsamında ödül kazanmış. ÖĞRENDİMES

Entegre Ödül Sistemi’nin, şirket içerisinde birbirinden farklı ilerleyen ödüllendirme sistemlerini tek çatı altında topladığı ve çalışanları teşvik etmenin yanı sıra çalışanlara fayda da sağladığını söyleyen DİMES İnsan Kaynakları Genel Müdür Yardımcısı (CHRO) Yelda Tavlan, “ÖĞRENDİMES Entegre Ödül Sistemi’miz kapsamında çalışma arkadaşlarımız, yeni ve uygulanabilir önerilerini uygulamaya dönüştürmek üzere Bi’Fikrim Var! Sistemi üzerinden önerilerini gerçekleştirebiliyor. Bi’Anlık Ödül Sistemi ile tüm çalışanlar, görev tanımından beklenmeyen yüksek bir çaba ve iş çıktısı sağlayan çalışma arkadaşları için ödül talebinde bulunabiliyor, çalışma arkadaşlarının ödül kazanmasını sağlayabiliyor. Ar-Ge Merkezi Süreci ile belirlenmiş ödül kriterlerini karşılayan Ar-Ge Merkezi çalışma arkadaşlarımıza puan ataması gerçekleştiriliyor. Arkadaşlarımız, ÖĞRENDİMES Platformu üzerinden e-egitim izledikçe, içeriklere yorum yazdıkça ve blog yazısı paylaştıkça puan kazanıyor” bilgisini vermiş. İnsan kaynağını motive etmek için uçtan uca yerinde adımlar, ne dersin... Kuveyt Türk’ün dış ticaret alanındaki en yeni ürünlerinden olan Uluslararası Tedarik Zinciri Finansmanı, uluslararası ticaret hacminin gelişmesine katkı sağlamak amacıyla kurulan ve vadeli ihracatı destekleyen, 90’dan fazla ülkede 400’e yakın üyesi bulunan FCI tarafından Yılın İşlemi ödülüne layık görülmüş. Veeam ise altıncı kez üst üste Gartner tarafından Magic Quadrant Kurumsal Yedekleme ve Kurtarma Yazılım Çözümleri Lideri olarak

seçilmiş, Uygulama Yeteneklerinde üçüncü yıl üst üste ‘en iyi’ olarak konumlanmış. Sonbahar ve kış günleri için şimdiden takvimine not alman için bir sergi bilgisi vermek istiyorum sana. Yapı Kredi Kültür Sanat, “Hayat, Ölüm, Aşk ve Adalet” isimli güncel sanat sergisine ev sahipliği yapacak. Farklı coğrafyalarda yaşanan adaletsizliklere aşk, umut ve direnişle bakmayı öneren sergi, 15 Eylül’den itibaren bizleri bekliyor. “Hayat, Ölüm, Aşk ve Adalet”, Yapı Kredi Kültür Sanat’ın Galatasaray’daki binasının girişindeki merdivenleri de sergiye dahil ediyormuş. Sergi için üretilen yeni işlerin yanı sıra güncel sanatçıların son dönem fotoğraf, yerleştirme, video ve duvar resimlerine yer verilirken, dünya çapında devlet şiddeti ve insan hakları ihlallerini araştıran çok disiplinli bir araştırma ve sanatçı grubu olan Forensic Architecture’ın “Triple Chaser” videosu ilk defa İstanbul’da sergilenecek. İsmi sanatçı Hale Tenger’in aynı adlı ses yerleştirmesinden alan ve Fransız Kültür Merkezi, Goethe-Institut İstanbul ve Tarabya Kültür Akademisi’nin desteğiyle hazırlanan sergi, 15 Eylül 2022 – 2 Ocak 2023 arasında Yapı Kredi Kültür Sanat’ta bizleri bekliyor. Haftaya noktayı yine bir kitapla, TV yönetmeni, radyo ve müzik yapımcısı İzzet Öz’ün, ‘Zetzet İzzet Öz’ adlı çalışması ile koyuyorum. Kitabın basılı halini koleksiyonuna eklemek isteyenler Türkiye Eğitim Gönüllüleri Vakfı’na (TEGV) bağış yaparak kitaba sahip olabilecekler. Haftaya yine buradayım,

BThaber

YIL 28
SAYI 1365
15 - 21 AĞUSTOS 2022

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 Yazışmaları 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

Görsel Yönetmen
Sena Çakıroğlu
senac@bthaber.com.tr

BThaber Genel Müdürü
Özlem Unan

İş Geliştirme ve Satış Müdürü
Abdurrahman Koyuncu

Ankara İş Geliştirme ve Satış Sorumlusu
Nürsen Lale Usta

Yönetim Yeri:
Bilişim Zirvesi Etkinlik Organizasyon Limited Şirketi
Workinton - İçerenköy Mah. Topçu İbrahim Sk.
Quick Tower Sit. No: 8 10 D 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 3500 kişiye ulaşmakta ve online platformlar üzerinden her hafta on binlerce kişiye erişim sağlamaktadır.

Global IT Solutions Center named “Mercedes-Benz Tech Türkiye”

Operating under Mercedes-Benz Group AG, the Global IT Solutions Center has renewed its corporate identity. The new name of the center, which serves Mercedes-Benz Group AG locations in more than 40 countries, is now “Mercedes-Benz Tech Türkiye”. Mercedes-Benz Automotive Executive Board Member and Mercedes-Benz Tech Turkey Director Özlem Vidin Engindeniz shared details on the subject. Mentioning that Mercedes-Benz Tech Turkey’s strategic importance in Mercedes-Benz has increased, Engindeniz stated that the organization has grown approximately 10 times in 9 years since its establishment as it takes part in global projects and studies, and said: “We provide SAP services

for approximately 50 thousand users, 72 different system updates, more than 40 projects, 42 thousand problem solutions and more than 600 development requests. Our center, which was chosen for the realization of some of the operational needs in the field of cyber security IT technologies, increased the level of customer confidence to the highest level as it started to take charge in critical issues at Mercedes-Benz.”

Expressing that the growing Mercedes-Benz Tech Türkiye will increase employment depending on new needs, Engindeniz said that: “This year, we will include more than 200 new employees in the field of IT into our team. As Mercedes-Benz Tech Türkiye,

we aim to settle into a ‘Software Development Center’ position. In this context, it is among our plans to make more investments in areas such as artificial intelligence, big data and cloud technologies and to develop ourselves. In this context, we welcome applications from all software developers with beginner or advanced experience in the fields of Back-End, Front-End and Full-Stack software development and with an advanced level of English. In addition to software development experts and engineers, we will also employ SAP consultants, business analysts and consultants, information technology managers, product and project managers, cyber security specialists, test and automation engineers and

solution architects.”

Mercedes-Benz Tech Türkiye also has a team that supports the IT Engineering units of the passenger vehicle R&D departments of Mercedes-Benz. This team is included in the organization with new competencies in terms of both test automation and engineering IT solutions. On the rollout side, international dissemination projects are being developed with the focus of Mercedes Me Connect, which allows Mercedes-Benz users to interact directly with their vehicles. New employees who will join the team will provide guidance and consultancy services to application owners throughout the world, from the start of the development of the mobile application to its publication.

“We have enabled PARDUS to be used outside the borders of the country”

Fonet Bilgi Teknolojileri A.Ş. General Manager Mehmet Gazen underlined that with the solution partnership they started with PARDUS in 2020, they accelerated the usage of PARDUS in the hospitals where they provided HIMS (Hospital Information Management System) service. Fonet has been operating in the field of health informatics since 1997. Fonet, which works hard to use information technologies in the health sector and to have health institutions serving at international standards, leads the digitalization processes of health institutions with its developing technology and

R&D studies. Fonet, which started to work on making its software platform independent in 2013, actually started to take the first steps of working with PARDUS in that process.

Fonet Bilgi Teknolojileri A.Ş. General Manager Mehmet Gazen emphasized that they have developed and differentiated software and made them platform independent with their investments in R&D and innovation in parallel with the developments in technology, and said: “As a result of these studies, our first ‘Hospital Information Management System’ software, fully compatible

with the PARDUS operating system developed by TÜBİTAK in 2015, began to be used in hospitals affiliated to the Ministry of Health.” Gazen stated that with the solution partnership they started with PARDUS in 2020, they accelerated the usage of PARDUS in the hospitals where they provided HIMS service.

Mehmet Gazen stated that: “By 2021, we started to offer end-to-end platform-independent solutions by making our software fully compatible with open source systems and applications. With the experience we have gained in this field, PARDUS is used in the

guidance and information devices in the hospitals where we provide HIMS service in Qatar. We have achieved a first by positioning this device and enabling it to be used outside the borders of the country. We continue our efforts to specialize and develop health information system software and to develop and implement end-to-end National Health Information Systems and related insurance software systems that many countries need. In our 25th year in the field of health informatics, we continue to take a greater place in the international arena by developing our products.”

BaseFunder got its SPK license

BaseFunder Crowdfunding Platform, which received its establishment permission from the Capital Markets Board (SPK) on February 17, 2022, will engage in share-based crowdfunding activities with the authorization it received from the SPK on July 21. BaseFunder Founder and General Manager Mehmet Dolgan stated that they democratized investments in technology startups with crowdfunding activities. Dolgan continued:

“With the BaseFunder Crowdfunding Platform, which emerged as an alternative democratic tool to venture capital and angel investment networks, we enable Turkish startups to achieve sustainable growth. We focus on transparent processes and analysis, while taking photos of startups with an independent organization and then presenting them to investors with a reasonable valuation after analyzing them.”

Stating that they have been focusing on software development of the BaseFunder Crowdfunding Platform for more than a year, Dolgan stated that the software they developed offers investors an innovative and dynamic investment tool, and everyone has the opportunity to become a partner in many startups from different sectors, even with 1 TL. Dolgan also reminded that the investments made by the investors are under the guarantee

of Takasbank. Dolgan said: “It is now very easy to become a partner in startups thanks to the platform we have developed. With the SPK operating permit, we will soon bring the funding of startups from different sectors to investors. By becoming a member of BaseFunder, we invite anyone who wants to invest in the future, expand their existing portfolio, seek new ways to invest or be a part of a startup but has not yet been able to invest.”

CxO ROUNDTABLE MEETING: Digital Businesses, Digital Experiences

Another one of the CxO Round Table Meetings organized by BThaber was held at the Mahkeme (Court) Restaurant, one of the historical places of Istanbul, on June 23. The topic of the CxO Round Table Meeting, which was held in the historical place built as a prison and courthouse by the Genoese in the 1300s, was “Digital Businesses, Digital Experiences”. In the event, which was sponsored by Cisco and moderated by BThaber Publishing Coordinator Ayhan Sevgi; while obtaining the digital experiences of

the companies, the managers shared their views on the measurement of services for technology infrastructures. In the conversations at the dinner held after the speeches, technology leaders also exchanged ideas.

PARTICIPATING CxOs

- Ali Rıza Aydın - Denizbank Information Security and IT Risk Management Group General Manager
- Bahadır Yıldız - Hisar Okulları IT Manager

- Bilal Genç - A101 CTO and Executive Board Member
- Çağatay Avcı - Fibabanka System Infrastructure Management Director
- Çağlar Yılmaz - HD Holding IT Director
- Erkan Özkan - Fırat Plastik CIO
- Kadir Tophan - Simit Sarayı IT Director
- Kerim Cantürk - DeFacto Digital Innovation and Business Solutions Manager
- Mert Hekimci - Hepsiburada Technology Director

- Mustafa Bezeklioğlu - Türkiye Finans CIO
- Ömer Ömeroğlu - İde Okulları CIO
- Özgüven Saymaz - Denizbank Business Continuity Group Manager
- Serkan Kırkım - Evidea IT Director
- Tarkan Ateşoğlu - Lila Kağıt Information Technologies Manager
- Tolga Tırpan - Bilim İlaç Information Technologies Manager
- Ümit Aşkan - Cisco Türkiye CTO

The digital transformation journey of the tourism industry

Emphasizing that tourism has undergone a significant change and that the all-inclusive system that we have been accustomed to for decades has left its place to boutique hotel management, Talya Bilişim Managing Partner Nilüfer Durukal said: “A smaller scale, personalized, differentiated service approach is coming. This is a situation that will affect all the dynamics of the sector. As in every business, three concepts are still the most important in hotels like this: 1. Cost control 2. Sales Profitability 3. Customer Satisfaction

(Recurring Guest).” At this point, technology and digital transformation come to our rescue. Digital transformation means the production of products and services using digital tools. The tourism sector has also read digitalization correctly and is implementing it quickly. “Digital Change and Transformation” has been one of the most concentrated topics in the tourism industry in recent years. Here, an important point is which digital technologies can be used for tourism.

Nilüfer Durukal said that: “Reducing our costs in the IT department with the advantages of web technologies and cloud computing should be our top priority.” and gave the following information: “All of our systems should be able to communicate with each other so that data can be entered from a single point, but we can get reports that are very detailed and contain different perspectives. We can ensure profitability in sales by making use of artificial intelligence. Now you know that profitability is at the forefront,

not occupancy. Hotels prefer to sell at higher prices with being 90% full instead of 100%. The guest profile is changing accordingly. Now more conscious tourists come to spend more money. Digitalization offers all possibilities to plan, implement and analyze every moment of a long business process such as pre-reservation marketing activities, pricing, online reservation processes, accommodation experience, post-stay CRM and customer relations in the tourism sector.”

M L Ş I L Ç N Y C M G L C V N Y Ç R G C Ç R K K M
D N Ç E M Ü D İ G S D A N I Ş M A N L I K N G C S
T V D M S Ö T R Ü G R K E T V L N M G C S Y A L Ö
Ü C D N I E S V N M S Ş N Y M L M S N P E R G R K
S G T G İ G M Ü Ş T E R İ G C Y S T G N R G C Y C
R M S Ş G S N I E S Y A R S G P C R N Y K Ö R K Y
V Ü R K E T C E S M C S T E L E M A R K E T İ N G
M V S M Y Ş D R E N İ E M S V Y Z C G C Y K R M K
S E M Y S T T Y R M S R D M N Y S A C N P K R S Ü
V R S M E S T E C Ş M C Y M E Ü E R Y E L E C Ö Y
M İ V C R E E M D Ö Y G D S M Ö S A Y A G E Y A L
Y M K S O S Y A L M E D Y A Y Z C Ş R G S R M S R
E Ş R Y A V R Ö Ş R Y R C M S Ö M T Y K E P Ş E Ü
R Ö R K E T N Y D C Z C E G E M S I G C Y A Ü R M
O E M O R M E D M E D Ş Z C R S Z R C Z A Z C B S
M Ö Y C R C A E S R R N Y G İ Ö C M Y A L P B Ü Ö
S R Z E P O S T A C M M E G Y Z C A B Ü M A Ü R P
Ö Z O R E R Ö O R M T Y A M B C Y A R Y S Z T Y Ü
M E D Z M S T S Y B R Ü A R Ü A O B Y A Ö A Ü O Ü
O R Z K A M P A N Y A B Y A A Y M S Ö R B R C Y A
Ü Y A S S R Ü A Y Ö Y O M Ü R R K E T M Y L Y M B
R Y Y Ö A Y R L O B K B S T Y A M S R S Y A L S Y
R M E D Y A R S M Ü B Y O A M A Ü A
L S Y B L Y A T O Y A K A B A Y B R



Buyrun, bizi aramışsınız..

Bilgi için:

man@m2s.com.tr

Kötü bağlantıyı çekmeyin.

millenicom