

Seç beğen al

Pek çok insanın tatilinin sona erdiği ve okulların açıldığı hareketli sonbahar günlerinde, bilişim sektöründe de hareketlilik arttı. Pazardaki birçok şirket, son kullanıcılara yönelik yeni olanaklar sunan cazip kampanyalar başlattı.

Kişisel bilgisayarlardan şirketlere yönelik sunuculara, Internet bağlantılarından di-

züstü bilgisayarlara kadar uzanan geniş ürün yelpazesini kapsayan kampanyalar, kullanıcıların ürünlere kolaylıkla sahip olabilmesi için tüketici kredisi, uzun vade ve sabit fiyat garantili taksit kampanyaları ve ürünlerin yanında hediyeler gibi çok çeşitli olanaklar sunuyorlar. Bazı şirketler dolar üzerinden

satış yapmayı tercih ederken, bazı şirketler de Türk Lirası üzerinden kampanya düzenliyorlar.

Kampanya düzenleyen şirketlerin geri dönüş anlamında beklentileri de oldukça yüksek. Bu beklentiye Strateji Mori tarafından Bilişim 2000 A CeBIT Event ziyaretçileri kapsamında yapılan bir ara-

tırma da doğruluyor. Strateji Mori'nin araştırma sonucuna göre ziyaretçilerin yüzde 54.7'si önümüzdeki 3 ay içinde bilişim teknolojileri alanında bir ürün satın almayı istiyor.

Ziyaretçilerin yüzde 31.5'i önümüzdeki bir ay içinde bilişim teknolojileri alanında bir ürün satın alacağını söylerken,

yüzde 23.2'si 1 ila 3 ay içinde alım yapmayı düşünüyor. Ziyaretçilerin yüzde 10.7'si de 3 ila 6 ay içinde bilişim ürünleri satın alacaklarını ifade ettiler.

Önümüzdeki üç ay içinde bilişim ürünleri ile ilgili bir satın alma yapacağını söyleyen profesyonel amaçlı katılımcıların oranı ise yüzde 65.4.

> Sayfa 3

Ericsson mobil teknolojilere odaklanıyor

Ericsson önümüzdeki 5 yılda mobil iletişim servislerinin, telekomünikasyondaki en büyük pazarı oluşturacağına dikkat çekti.

ERICSSON Mobil Teknoloji Zirvesi'nde, şirketin artık mobil teknolojilere odaklanacağı vurgulanarak, şirketin mobil teknolojilere

> Sayfa 42

Hayat artık Türk Telekom



Köylere telefon bağlandığı zaman kurbanlar kesildiği, şehirlerarası santral memurlerinin en önemli kişiler sayıldığı dönemlerden bu yana telekomünikasyon sektörünün içinde biri İbrahim Alptürk. Uzun yıllar Doğu'da çalışmış, İzmir'teki depremi yerinde yaşamış ve depremde Fatih Yurdal'la tanışmasıyla kariyer hayatına telekomünikasyon sektörünün en tepelerinde devam eden bir Anadolu insanı.

> Sayfa 38

Bilişim 500, 3 Ekim Me açıklanıyor

Bilişim sektörünün heyecanla beklediği Bilişim 500 Araştırması nihayet açıklanıyor. Sabancı Center'da yapılacak törenle, ilk on şirket ve kategori birincileri ödülleri kavuşacak.

Interpro'nun geleneksel "İlk 500 Bilişim Şirketi Araştırması"nın sonuçları 3 Ekim tarihinde Sabancı Center'de yapılacak

> Sayfa 10

Index yabancı ortak ve telekomla daha da büyüyecek

Yunanistan merkezli Pouliadis Group la ortaklığa giden Index hedefini büyüttü. Bir şirketler grubu yapısına dönüşecek olan Index GSM konusunda da çalışmalar yapacak.

10 yılda 200 milyon dolar ciroya ulaşan Index artık ürün yelpazesine GSM, hazır kart gibi ürünleri de katarak yüzde 50 stratejik

> Sayfa 6

8 "KOBİ Yüksek Koordinasyon Kurulu kurulsun"

16 Telekomda Türk-İsrail işbirliği fırsatı

24 E-ticaret yerini e-pataryerine bırakıyor

Web dünyasında neler oluyor?

TURKCELL'DEN HABERLER

WAP sayesinde dünya cebinizde!

WAP sayesinde acil yardım numaralarından hava durumuna, otellerden taksit duraklarına, Akşam Gazetesi ve NTV'den güncel haberler, İngilizce-Türkçe sözlük, borsa ve para piyasalarına kadar sayısız bilgiye cep telefonunuzdan anında erişebilirsiniz*. WAP'tan yararlanın**, dünyayı cebinizde taşıyın!

* WAP hakkında detaylı bilgiyi, www.turkcell.com.tr internet adresinden edinebilirsiniz.
** Bu servis, sadece GSM numaraları 0532 ve 0533 ile başlayan abonelerimiz için geçerlidir.

TURKCELL
 Çünkü iletişim çok şeyi değiştirir

KAMPANYA

EPSON® yazıcı* alırken satıcınıza 3 soru yöneltin!..

- 1) $1+2 = 3$ Üç Yıl Garantisi var mı ?
- 2) $1+2 = 3$ veya $2+1 = 3$ İlave Şerit / Kartuş Hediyesi var mı ?
- 3) Romar Güvencesi var mı ?



EPSON yazıcınızın üstünde
bu logo var ise cevap

“evet”

Siparişlerinizi bekliyoruz...

Tel: 0800 211 61 22

Tel: 0800 211 62 73

Fax: 0212 252 70 33

e-mail: romar@romar.com.tr

www.romarket.com.tr

www.kangurum.com.tr

Romar
Kalite, Hizmet, Güvence.

www.romarket.com.tr

* Kampanya'ya LX - 300, LX - 300+, FX - 880, FX - 1170, FX - 1180, FX - 2180, Stylus Color 460, Stylus Color 480, Stylus Color 670 model EPSON yazıcılar dahildir.

Seç beğen al

Meltem
Demiryonar

Sayfa 1 >

Pazarda şu anda kampanya etkinlikleri süren 10'dan fazla şirket bulunuyor. Her şirket, genellikle çeşitli kalite ve özelliklere sahip değişik ürünlerini farklı kampanyalarla kullanıcılara sunuyor. Dolayısıyla kampanyaların sayısı toplu halde bakıldığında 30'u geçiyor. Sentim'in kampanya-



lan Dell'in PC ve dizüstü bilgisayarları üzerinde yoğunlaşıyor. Compaq'in E-500 dizüstü bilgisayar serisinde tüketiciye kredi olanağı ve kredi kartıyla alışveriş imkanı sağlayan Arena, yakın dönemde yine notebook ve çokluortam PC kam-

panyalarıyla kullanıcılarla buluşmayı hedefliyor.

KVK'nın çok ürünlü kampanyası da dikkat çekenler kampanyalar arasında. KVK kampanyasında DigiTurk aboneliğinden Superonline Internet paketine, cep telefonundan bilgisayara kadar farklı ürünlerle kullanıcıya ulaşmaya çalışılıyor. Datateknik'in Exper Güven 2000 Kampanyası daha çok okulların açılmasıyla yoğun bir çalışmaya giren öğrencilere sesleniyor. Exper'in

kampanyadaki bilgisayar çeşitleri, Internet paketinin yanı sıra 6 aylık Web Okul aboneliği, MS Works ve Engmatik+Redhouse gibi öğrencilerin yararlanabileceği programlar sunuyor.

IBM NetVista ve IBM ThinkPad'i kampanyayla satışa sunan index de, kampanyayı çekici hale getirmek amacıyla değişik bir uygulama başlattı. IBM ürünlerini alanlar arasında yapılacak çekiliş sonucunda 1 kişi son model 1 BMW 320i ve 5 kişi de dev ekran Sony televizyon kazanma şansı bulacak. Sabah Pazarlama'nın Bilkom desteğiyle başlattığı Apple kampanyası da Türk lirası üzerinden taksit avantajı sunuyor.

Bilgisayar çevrebirimlerinde kampanya koşullarıyla kullanıcılara çeşitli avantajlar sunuyor. Xerox'un Vivace 250 yazıcılarında başlattığı kampanya da ürünler 1790



dolardan satışa sunuldu. Panasonic Tekofaks, yeni bir faksa sahip olmak isteyenlerin eski fakslarını 50 milyon liraya geri alıyor ve yerine Panasonic KX-FLM600 faks veriyor. Dell de işletmelere yönelik iki sunucu kampanyası başlattı.

Düzenlenen kampanyalar sayesinde bu sonbahar gerek son kullanıcılar, gerekse kurumsal müşteriler, bol seçeneğe sahip görünüyor. Biz de bu seçenekleri bir araya getirdik. Bilgisini verdiğimiz kampanyaların çeşitli taksit seçeneklerinden en uzun ve en kısa vadelerini sunulmuştur. •

meltemd@interpro.com.tr

Escort Computer'dan 3 kampanya

Tüm seçenekler 1 yıllık sınırsız Turkport Internet erişimi hediye

Escort Millenium: Intel Celeron 600 MHz

89 dolar peşinat
12 ay x 67.62 dolar - 36 ay x 32.91 dolar

Escort Millenium Max: Intel Pentium III 700 MHz

89 dolar peşinat
12 ay x 83.26 dolar - 36 ay x 26.71 dolar

Escort Millenium Super Movie: 150 dolar peşinat

Intel Pentium III 800 MHz
12 ay x 124.03 dolar - 36 ay x 48.93

Sabah Pazarlama'dan Apple kampanyası

iMac DV
12 ay x 104 milyon TL - 36 ay x 47 milyon TL

iMac DV+64 MB RAM+TV Card+Playstation
12 ay x 129 milyon TL - 36 ay x 59 milyon TL

iMac DV SE
12 ay x 144 milyon TL - 36 ay x 59 milyon TL

Acer TravelMate

735 TW Pentium III 650 MHz
3699 dolar + KDV

Datateknik'ten Exper Karizma L-84

Pentium III 650 MHz
6 ay Internet ve WebOkul aboneliği, Delux özel ve notebook çantası hediye. 300 milyon TL peşinat
12 ay x 164.600.000TL - 24 ay x 99.000.000TL

Index'ten IBM NetVista:

1 BMW 320i ve 5 Sony dev ekran TV hediye çekilişi
100 dolar ya da 68 milyon TL peşinat
12 ay x 112 dolar (ya da 84.162.000TL) - 36 ay x 44 dolar (ya da 38.935.000TL)

Casper ile WebOkul aboneliği

Tüm paketler 6 aylık Superonline Internet erişimi, 6 aylık WebOkul aboneliği ve HP 640 deskjet yazıcı hediye

Casper Omega - Pentium III 933 MHz

140 milyon TL peşinat
12 ay x 125.100.000TL - 24 ay x 76.300.000TL

Casper Omega Pro - Pentium III 800 MHz

135 milyon TL peşinat
12 ay x 119.400.000TL - 24 ay x 72.800.000TL

Sabah Pazarlama'dan iBook

12 ay x 144 milyon TL - 36 ay x 69 milyon TL

Exper Güven 2000 kampanyası

Tüm paketler 6 ay Internet erişimi ve WebOkul aboneliği, MS Works, Engmatik + Redhouse

HP 610C yazıcı hediye
Diamond 110 G2 - Celeron 600 MHz

100 milyon TL peşinat
12 ay x 64.900.000TL - 24 ay x 39.000.000TL

Diamond 210 G2 - Pentium III 733 MHz

(+ATI TV kartı hediye)
130 milyon TL peşinat
12 ay x 81.500.000TL - 24 ay x 49.000.000TL

Diamond 310 G2 - Pentium III 800 MHz

190 milyon TL peşinat
12x109.700.000
24 ay x 66.000.000 (+HP 3400C tarayıcı hediye)

Dell Notebook - Sentim'den

Dell Latitude CPx Multimedya Mobil Pentium III 650 MHz

6 ay sınırsız Superonline Internet aboneliği ve Panda Antivirüs programı hediye
2999 dolar peşinat (ya da 12 ay x 285 dolar - 48 ay x 89 dolar)

Dell Latitude LS Mobil Pentium III

2888 dolar peşinat (ya da 86 dolardan başlayan taksitlerle)

Boyut'tan IBM ThinkPad A20m 2628-4AG

All-in-one, dahili DVD, Disket sürücüsü, orijinal ThinkPad çanta hediye

150 dolar + KDV peşinat (ya da 102 milyon TL peşinat)

12 ay x 227 dolar - 36 ay x 89 dolar (ya da 12 ay x 158.734.000TL - 36 ay x 73.433.000TL)

Arena'dan Compaq E-500 kampanyaları:

174519-141 - mobil Pentium III 700 MHz

158 dolar peşinat
12 ay x 290 dolar - 36 ay x 112 dolar

164764-141 - mobil Pentium III 650 MHz

127 dolar peşinat
12 ay x 232 dolar - 36 ay x 90 dolar

KVK'dan cep telefonlu kampanya

Tüm paketler 5 yıl garantili ARC bilgisayar ile sunuluyor

Digipack 1 Ericsson A1018 cep telefonu + 3 aylık Superonline ve DigiTurk aboneliği

59.900.000 TL peşinat
12 ay x 62.150.000TL - 36 ay x 29.900.000TL

Digipack 2 Ericsson T-18 cep telefonu + 6 aylık Superonline ve DigiTurk aboneliği

59.900.000TL peşinat
12 ay x 125.300.000TL - 36 ay x 59.900.000TL

Digipack 3 Ericsson T-28 cep telefonu + 3 aylık Superonline ve DigiTurk aboneliği

188.500.000TL peşinat
12 ay x 188.500.000TL - 36 ay x 89.000.000TL

Köşe Yazıları

4 *Hayırlı Kemal Balcı*

8 *Yeni dalga... 1*

Akın Evren

10 *Kapalı radyo/ Hakkı Sevand*

14 *Her yd 3 bin İngilizce*

sözcük/ Edip Emil Oymen

18 *TT bizimdir, bizim*

kalacak!!!/

Levent Kızıltan

24 *Meraklısına Bilişimi*

Zafer Kurdakul

26 *Ara bağlantılar/ Yalçın Gerek*

42 *GSM ve sağlık/ Ali Akurgal*

Kurumdan TT'ye ret cevabı

Asli Evren

Var olan sözleşmeye göre iki yılda bir sözleşmelerini gözden geçirme karar alan TT, Turkcell ve Telsim, 2000 yılının Nisan ayından bu yana sürdürdükleri görüşmelerde ara bağlantı ücret politikasında anlaşmaya varamamışlardı. Bunun üzerine Türk Telekom A.Ş., hakemlik yapması için telekomünikasyon Kurumu'na başvurmuştu.

Böyle bir durumda müdahale etme hakkının olmadığını belirten Telekomünikasyon Kurumu Başkanı Fatih Yurdal, var olan anlaşmazlıkta ara bağlantı talep eden bir taraf olmadığını, durumun sadece iki tarafın var olan sözleşmelerinin gözden geçirilmesi olduğunu kaydetti. Yurdal sözlerine şöyle devam etti:

"Biz böyle bir durumda devreye giremeyiz, kanuna aykırı. Türk Telekom, Turkcell ve Telsim ya oturup bu işi çö-



Telekomünikasyon Kurumu Başkanı Fatih Yurdal.

zümleyecekler, ya da Türk Telekom ara bağlantıları kesme kararı alacak ki, bu durumda da hukukçular Türk Telekom'un var olan sözleşmeyi bozduğu için çok yüksek miktarda tazminat ödemeye mahkum edilebileceğini belirtiyorlar. Taraflar bir anlaşma zemininde buluşmak zorundalar, başka yolu yok."

Şu andaki uygulamaya göre 30 sentlik konuşma bedelinin 24 senti şirkete, 6 senti de Türk Telekom'a kalıyor. Türk Telekom, yapılan görüşmelerde bu paylaşımın ya yarı yarıya olması ya da tarafların karşılıklı olarak görüşme ücretle-

rinden pay almaması gerektiğini savunmuş, şirketler de buna karşı çıkmıştı. Telekomünikasyon Kurumu Başkanı Yurdal, dünyadaki uygulamaları incelediklerini, tüm dünyada 1/5, 1/6 gibi oranların uygulandığını, yarı yarıya bir modelin ise dünyanın hiçbir yerinde görülmediğini ve haksızca bir uygulama olacağını vurguladı. "Turkcell ve Telsim bize gelerek, asgari müştereklerde buluşabileceklerini ama yarı yarıya bir modele razı olmalarının mümkün olmadığını söylediler. Ben de haklılar. Bu mobil iletişimin mantığına da aykırı. Ayrıca biz zaten mevcut sözleşmeye müdahale edemeyiz."

İş-Tim'in ara bağlantı görüşmeleri iyi gitmiyor

Yurdal, İş-Tim'in bir ay kadar önce Türk Telekom'a ara bağlantı için başvurduğunu ve görüşmelerin pek de yolunda gitmediğini de belirtti. İş-Tim'in ara bağlantı

başvurusunun üzerinden üç ay geçtikten sonra bir anlaşma sağlanamaması halinde Telekomünikasyon Kurumu'na başvurabileceğini de vurgulayan Yurdal, sözlerine şöyle devam etti:

"Kanuna göre İş-Tim altyapıyı yapamıyor. Kanun bu konudaki tekel hakkını Türk Telekom'a veriyor. Ancak Türk Telekom'a da diyor ki, senin başvurana ara bağlantı vermemen mümkün değil. Görüşmelerin iyi gitmediğini duyuyoruz. Üç ay sonunda bir sonuç çıkmazsa İş-Tim'in bize başvurma hakkı var. Ama ne bu durumda ne de Turkcell ve Telsim konusunda Türk Telekom'un taraf olarak kuruma başvurma hakkı yok." •

aslie@interpro.com.tr

Saymanlık ihalesini Alcatel kazandı

Maliye Bakanlığı Muhasebat Genel Müdürlüğü'nün say2000i-Saymanlık Projesi kapsamında 11 Ağustos tarihinde yaptığı ancak uygun bedel bulunmadığı gerekçesiyle 24 Ağustos'a ertelediği bilgisayar iletişim ve işletim altyapısı ihalesini Alcatel kazandı.

Meteksan-Cisco konsorsiyumu ile Alcatel'in yarıştığı ihaleyi 3 trilyon 190 milyar TL teklif ile Alcatel aldı. Alcatel saymanlıklardaki kablolama ve Internet altyapısının hazırlanması gibi çalışmaları yerine getirecek.

Daha önce sonuçlandırılan ihalelerden Merkezi Bilgisayar Sistemi

ihalesini 970 milyar TL ile Datasel, Bilgisayar Donanımları ihalesini 5 trilyon 460 milyar TL ile Meteksan kazanmıştı. Oracle Kullanım Lisansları ihalesi 1 trilyon 293 milyar TL'lik bedelle sonuçlanan ihalenin toplam bedeli böylece KDV hariç 10 trilyon 913 milyar TL oldu.

27 Temmuz'da Türk Telekom ile Maliye Bakanlığı arasında imzalanan protokole göre say2000i iletişim altyapısı için TTNNet üzerinde bir özel sanal ağ (VPN) kurulması için çalışmalar devam ediyor, say2000i Projesi'nin hayata geçmesi ile birlikte "hesabını günlük olarak izleyen devlet" hayata geçirilmiş olacak. •

Hayır

Resmi Gazete'nin soluk sayfaları arasında sığıntı gibi duruyordu. Sıradan bir ihale ilanı gibi küçük puntolarla dizilmişti. Dikkat çekmek bir yana farkedilmesi bile başarı sayılırdı. Devletin konuya verdiği, daha doğrusu veremediği önemi, bu tek ilan bile göstermeye yetiyordu.

Türkiye'nin en büyük teknoparkının tanıtımına yakışmayacak bir yöntemle yüzyüze kaldım. Gebze'de kurulan 360 bin metrekarelik alan, ileri teknoloji araştırma ve geliştirmeleri için hazırlandı. Teknoloji Serbest bölgesi (TEKSEB) kiralama aşamasına geldi. Kiralama başvurusunun kabulüne başlandığı Resmi Gazete ilanı ile duyuruldu. Ne Internet, ne bilişim teknolojileri sektöründeki yayın organları tanıtım için kullanılmadı. TÜBİTAK'ın sorumluluğundaki bölgede faaliyet göstermek isteyenler için bir-iki telefon numarasından başka bilgi alınacak olanak bile sağlanmadı.

İleri teknoloji üreten ve kullanan şirketler, sanayi ve bilim kuruluşları, Ar-Ge birimleri, teknoloji üretimini amaçlayan ortak girişimler ile sanayi-üniversite ortak girişimleri, Teknoloji Serbest Bölgesi'nde yer kiralayabilecek. Türkiye'nin geleceğini doğrudan etkileyecek böylesi bir yatırım için çağdışı bir tanıtım modeliyle yüzyüze bulunuyoruz. Bilişim ve elektronik, ileri malzeme, biyoteknoloji, enerji,

çevre, kimya, gıda, tekstil, ölçü-ayar, uzay ve yer bilimi teknolojileri ile ileri teknoloji gerektiren konularda Ar-Ge'ye dayalı üretim çalışmaları yapacak şirketler, 30 yıllığına bölgede yer kiralayabilecekler. Ama bunlardan kaçının başvuruların kabulüne başlandıktan haberi oldu bilinmez.

İleri teknoloji üretim ve kullanımı ülkelerin hem yakın hem uzak geleceklerini belirleyen bir öneme sahip.

Bilgi toplumuna giden yol, ileri teknoloji üretim ve kullanımını bir yaşam biçimine dönüştüren, hayatın her alanında ileri teknolojiyi sındırmeyi zorunlu kılan bir yeni anlayıştan geçiyor.

Sıradan bir alt geçit için FP'li belediye başkanları milyarlar harcayıp şarkılı türkülü açılış törenleri düzenlerken, en ileri teknolojik araştırmaların yapılabileceği ve ülkenin gözbebeği olması gereken bir alanın tanıtımında en geri yöntemlere takılıp kalmak herhalde kabul edilir bir durum olmasa gerek.

Doğrusu çok merak ediyorum. Resmi Gazete'deki ilanı duyup kira başvurusunda bulunacak kaç adet gerçek Ar-Ge şirketi olacak. Yoksa oralar da bazı "taşeron şirketler" tarafından kapatılıp sonradan "hava parası" karşılığı devir mi edilecek? 30 yıllığına kapatılacak bu alanın birkaç yıllık rantını hesaplamak bile zor. Haydi hayırlı olsun. Ama bu yöneme hayırlı olsun.

kbalci@tr.net

Kesintisiz, hızlı iletişimde Fiber Optik Market

Fiber Optik Marketten mükemmel bir ürün.

TRC-4 (Rak tipi) Fiber Optik Sonlandırma ve Dağıtım Birimi

- Modüler yapılı
- Fonksiyonel
- Kullanım alanı ve projelere özgün tasarımlar
- 84 fiber kapasiteli.

TRC-4 (Rak tipi) ' te FOM güvencesi.

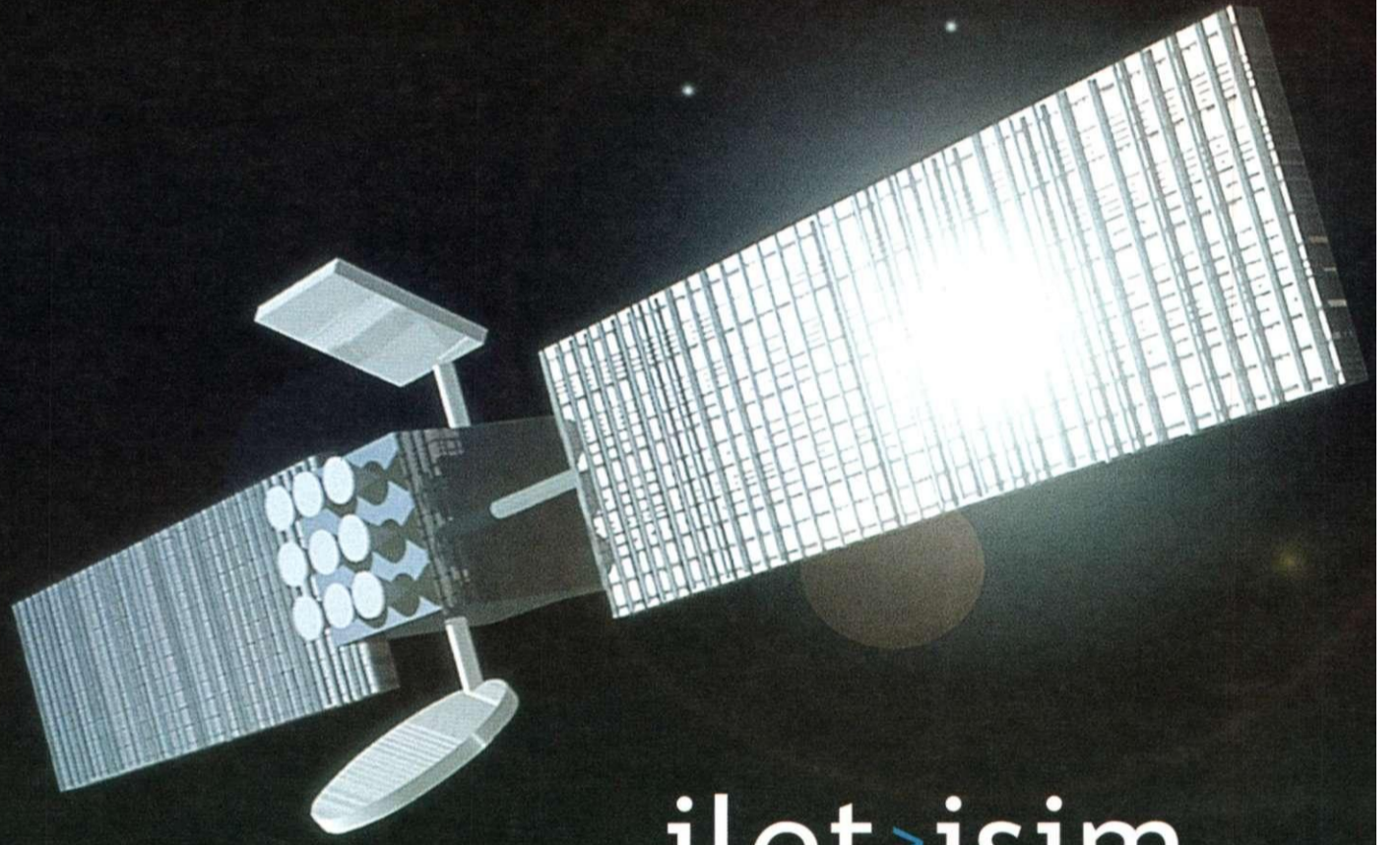


Stok satış avantajıyla, hemen teslim.



FIBER OPTİK MARKET
Çetin Emeç Bulvarı 8. Cadde No. 44/6 Öveçler - Ankara
Tel: (0 312) 478 28 36 • Faks: (0 312) 478 38 43
e-posta: fom@fom.com.tr • http://www.fom.com.tr

ATLANTIS • 0 312 419 18 00



ilet>işim

İletişim çağında, kesintisiz ve güvenilir bilgi akışı, en önemli güçtür:

Kuruluşların etkinliğini ve verimini belirleyen, bilgiye ulaşma ve bilgiyi ulaştırmada kullandıkları hizmetlerin güvenilirliğidir.

Türksat Sayısal Uydu Platformuyla teknolojinin en üst düzeyinde iletişim hızı sağlayan Dexar, ileri dijital altyapı yatırımıyla, uzmanlık konularında en iyi eğitime ve deneyime sahip yönetim ve teknik kadrolarıyla, çağdaş iletişim ihtiyaçlarınız için ideal partnerdir.

Dexar ile gecikmeden tanışın, kuruluşunuzun bilgiye ilişkin verimliliğini ve gücünü çağın hızına çıkarın.

< DEXAR

Dexar Multimedia & Telekomünikasyon A.Ş.
Akaretler Sıraevleri Süleyman Seba Cad. No:77
Beşiktaş 80860 İstanbul Tel: (212) 236 92 00

Index yabancı ortak ve telekomla daha da büyüyecek

Güneş Kazdağlı

Sayfa 1 >

Ortağı Poulladis Group'la bir numara olmayı hedefliyor. "Biz gelecek için güçlerimizi birleştirdik" diyen Index ve Poulladis Group bu birliktelikle Güneydoğu Avrupa'nın en büyük bilişim teknolojileri grubunun doğduğunu belirtiyorlar. Ayrıca Index geçtiğimiz günlerde İMKB'de işlem görmek için SPK'ya da başvurmasını yaptı.

Index'de yaşanan bu gelişmeler sonucu önümüzdeki dönem index'i bir şirketler grubu olarak göreceğiz. Bu şirketler grubunun altında bugüne kadar yaptığı klasik dağıtım işini bir şirket, orta-boy sistemler, GSM ürünleri, OEM, ağ bilgi işlem ve perakende sistemler de ayrı birer şirket olarak yer alacak. Bütün bu gelişmeleri yaşarken "İki doğrumuzdan asla vazgeçmeyeceğiz" diyen Index Yönetim Kurulu Başkanı Erol Bilecik şunları söyledi: "Bunlardan



Index Yönetim Kurulu Başkanı Erol Bilecik ve Pouliadis Group Başkanı Athanasios Pouliadis işbirliklerinin Türk Yunan dostluğu adına da büyük önem taşıdığını belirttiler.

ilk kanal işimizin dışından bir iş yapmayacağız. Tamamıyla kanal merkezli yapımızı büyüyerek devam edecek. İkincisi index'in o ya da bu şekilde sadece bir ürünle anılmasını istemiyoruz. Bu zaten böyleydi ve bu yapı devam edecek."

Bilecik, index'e yüzde 50 ortak olan Yunanistan merkezli Poulladis Group'un özellikle telekom ve GSM konularındaki bilgi birikiminden yararlanacaklarını belirtti. Bilgisayar şirketlerinin GSM işine girmesi, bilgisayarla birlikte GSM'in de ürün yelpazesine dahil edilmesi Türkiye açısından oldukça

yen bir gelişme. GSM'i ürün yelpazelerine dahil etmeyi ortaklıktan önce de düşündüklerini söyleyen Bilecik, yaşanan ortaklığın bu sürecin daha hızlandığını kaydetti. Erol Bilecik, "Bu konuya yönelik orta vadede yapmayı planladığımız çalışmalar var. Bu yeni ürünler getirme anlamında olabilir. Türkiye'de gerçekten GSM dağıtım modeli, BT dağıtım modelinden farklı değil. Ericsson, Nokia, Samsung gibi popüler modellere baktığımız zaman HP, IBM veya Compaq dağıtım modellerine çok uygun düşüyor. Bu atakları 2001 yılı içinde yapmayı

planlıyoruz. Ortağımızın da Yunanistan'da bu konuda çok ciddi çalışmaları var" dedi. Hazır kart konusundaki sorumluluğu da yanıtlayan Bilecik, salt index'e bakıldığında daha çok dağıtım yoğunlaşan bir yapı görüldüğünü ancak işbirliğinin ortaya çıkardığı sinerjiyle bu konuda bugüne kadar daha az deneyim ya da denememiş yapıların ortaya çıkabileceğini söyledi. Bilecik bu konuda ortağı Poulladis Group'un bilgi birikimine güvendiklerini de ifade etti.

Kanal sayısında patlama olacak

Öte yandan Index Yönetim Kurulu Erol Bilecik önümüzdeki dönemde satış kanalı sayısında patlama yaşanacağını da söyledi. Ancak donanım ürünlerinde yaşanan rekabet nedeniyle bu kanalların GSM gibi ürünlere yöneleceğini kaydeden Bilecik, "Bu ürünlerin yanı sıra elektronikte bu kanallarda işlem göreceğine inanıyorum. Anadolu tarafına dönüp

"Gelecek için güçlerimizi birleştirdik"

Bilgi teknolojilerinden telekomünikasyona kadar değişik alanlarda faaliyet gösteren 45'in üzerinde şirketi bünyesinde barındıran Pouliadis Group'un index'le yaptığı stratejik ortaklık sonrasında Türkiye'de yapılması planlanan işlerin ana başlıkları şöyle;

- Amaç ve hedeflere uygun BT şirketlerinin satın alınması gerçekleştirilecek
- Mobil telefon dağıtımını yapılacak
- Çok büyük bir Lojistik Merkezi kurma konusunda çalışmalara başlanacak.
- İleriye dönük Türkiye'nin 3-4 noktasında bölgesel depo kurulacak
- Perakende kanalına fokus olunacak
- 1.1.2001 tarihinde devreye alınacak tamamen web tabanlı bir altyapısı olan şirket yazılımı değiştirilecek. B2B işlemine ilişkin kanalın talep ettiği tüm eksiklikler giderilecek
- E-iş olarak kanalın son kullanıcıya ticari köprüsünü kurup çalışmasını sağlayacak önemli anonslar yapılacak
- OEM parça işine ağırlık verilecek ve Index içinde bağımsız bir departman haline getirilecek
- Orta sistemlerle AS/400 dağıtımını ile başlatılan ürünlerin yanı sıra başka sistemlere de yer verilecek. •

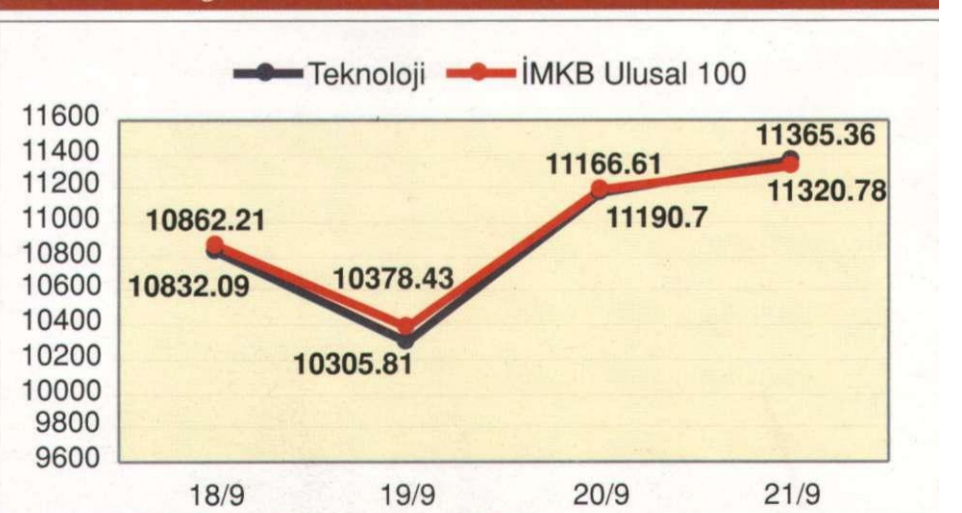
baktığımız zaman, işlerin büyük çoğunluğunun cep telefonları ile geldiğini görüyoruz. İleriye yönelik olarak GSM operatörlerinin doğru toptancı, doğru dağıtıcı modelleri ile örtüşen bir yapıda bu noktalarda gerek kart dağıtımını, gerek servis açılımı konusunda bir yapılanmaya gideceklerine inanıyorum" dedi. • gunesk@interpro.com.tr

Index ve Porcan Borsa'ya açılıyor

Index 750 milyar lira nominal değerli hisse senetini halka açıyor, Index Yönetim Kurulu Başkanı Erol Bilecik Borsa'da işlem görmek için Ağustos ayının sonunda SPK'ya başvurduklarını söyledi. Bilecik; "3 trilyon 250 milyar lira ödenmiş sermayemiz vardı. Bunu 4 trilyona çıkararak ve ortakların ruçhan hakkını da saklı tutarak aradaki 750 milyar lira nominal değerdeki bedelin halka arz edilmesine karar verdik. Şimdi Borsa'ya açılma konusunda süreçlerin tamamlanmasını bekliyoruz" dedi.

Öte yandan Porcan Bilgisayar da 15 Eylül 2000 tarihinde SPK'ya halka arz için başvurdu. Sermayesini 1.31 trilyon liradan 1,5 trilyon liraya çıkartan şirket, hisselerinin yüzde 25.33'ünü halka açıyor. Ekim ayında borsada işlem görmesi beklenen şirketini 380 milyar lira nominal değerli hissesi borsada satışa sunulacak. •

Teknoloji ve İMKB Ulusal 100 Endeksleri



Bilgisayar alt yapı sisteminiz uzman ellerle çözümlenmeli.

Yapısal Kablo Sistemleri
Cat 5, UTP, STP
Fiber Optic Uygulamaları
Komple Sistem Kuruluşları

Lokal area ve wide area Network Sistemlerinizi, mini-main frame, Dec, IBM 3X, AS/400 Sistemlerinizi, UPS, Şebeke, Telefon altyapıları, Yükseltilmiş Döşeme, plastik kablo kanalları, yer kanalları, uygun priz sistemleri için;
UYGULAMA, PROJELENDİRME ve TEST SERTİFİKASI

EGE İletişim

Merkez: Ortaklar Cad. Cahit Yalçın Sok. Balçı Apt. No:2 D:1-2 Mecidiyeköy İSTANBUL
Tel:(0212) 212 95 50 pbx Fax:(0212) 272 64 48
E-mail:egeiletim@superonline.com

Şube: 96. Sokak No:41 Göztepe İZMİR
Tel:(0232) 232 46 66 - 231 51 31 Fax:(0232) 243 08 66

ortalama bir şirketin
ağ çökmeleri yüzünden
oluşan yıllık kaybı
3 milyon dolardır.*

intel® pro
sunucu
adaptörleri
çökmeleri
engellemeye
yardımcı olur.

intel.

intel.
premier
PROVIDER
2000

intel® pro/100 ve pro/1000 adaptörleriyle, sunucu çökmelerini büyük ölçüde önleyebilirsiniz. tek yapacağınız, iki veya daha fazla sunucu adaptörü takmak ve adaptör hata toleransını ayarlamak. böylece, sunucunuz ve ağız arasında bir 'acil yedekleme bağlantısı' kurulmuş olur. eğer anahtar veya hub portu sorun çıkarırsa, herhangi bir kablo kopar ya da adaptörlerden biri doğru çalışmazsa; anında ikinci bir bağlantı devreye girer. böylece müşterileriniz de, sunucularınıza sürekli erişir. bu sayede müşteriniz olarak kalmaya da devam etmiş olurlar. bu, adaptörlerin çözebileceğini bugüne kadar hiç düşünmediğiniz sorunlara intel adaptörlerinin getirdiği yepyeni çözümlerden sadece biri. intel adaptörlerini tercih ettiğinizden emin olun. çünkü yeni ekonomide çökmek demek, yangın dışı kalmak demek... detaylı ürün bilgileri için başvuracağınız kaynak: intel® premier provider. [yeni ekonomide ağ çözümleri → intel.com/europe/ad/ser/tu](http://intel.com/europe/ad/ser/tu)

"KOBİ Yüksek Koordinasyon Kurulu kurulsun"

Haber Merkezi

KOSGEB tarafından ODTÜ Kültür ve Kongre Merkezi'nde düzenlenen "Türkiye'de KOBİ Anlayışının Dünü, Bugünü, Geleceği" başlıklı panele konuşmacı olarak katılan Ankara Sanayi Odası Başkanı Zafer Çağlayan Türkiye'de KOBİ'lere yönelik yürütülen politikaları eleştirdi. Verilen KOBİ teşviklerinin verimli kullanılmadığını ve yetersiz olduğunu vurgulayan Çağlayan KOBİ'lerin mevcut sorunlarını çözmek üzere bir KOBİ Yüksek Koordinasyon Kurulu kurulmasını teklif etti.

"KOBİ'lerin dünü ber-

bat, bugünü dünden farklı değil, yarını Allah'a emanet" şeklinde bir yorum yapan Zafer Çağlayan, tüm gün süren panelin en ilgi çeken konuşmasını yaptı. Ticaret, tanım, turizm gibi sektörlerin de KOBİ tanımı içine sokulmaya çalışılmasına kıt kaynakların iyice daraltılacağı gerekçesiyle karşı çıkan Çağlayan, Eximbank, Halk Bankası, Hazine Müsteşarlığı Teşvik Uygulama Genel Müdürlüğü gibi kurumların KOBİ'lerin finansman sorununu çözmede yetersiz olduğunu altını çizdi. Son dönemde sanayiciliğe soyunan bankalara da değişen Zafer Çağlayan, "Bankası olan, bankası ol-

mayan karşısında haksız bir rekabet gücüne sahip. Mevduattan sermaye olmaz. Emanet parayla yatırım yapılmaz" dedi.

Geçtiğimiz dönemde KOBİ'lere kredi aracılığı yapan bankalar arasına katılan Türkiye Yatırım Bankası ve Türkiye Sınai Kalkınma Bankası'nın Türkiye çapına yayılmış şubeleri olmaması ve asıl kendilerinin krediye ihtiyacı olmaktan çıkarılmaları gerektiği yorumunu yapan Çağlayan, Ar-Ge harcamalarının gider olarak kabul edilmiyor olmasının KOBİ'lerin gelişmesini engellediğini söyledi.

"E-ticaret maliyetleri düşürür"

Genel olarak KOBİ'lerin sorunlarının dile getirildiği, çözüm yollarının arandığı ve Türkiye'nin ekonomik kalkınmadaki başarısının KOBİ'lerin konumunun iyi tespit



edilmesi ve yeniden yapılandırılmasına bağlı olduğunun vurgulandığı panelin açılış konuşmalarından birini yapan Dış Ticaret Müsteşarı Kürşat Tüzmen, e-ticaretin KOBİ'lerin maliyetlerini düşürmede anahtar rol oynadığını belirtti. E-imza konusundaki çalışmaların şu anda Adalet Bakanlığı tarafından yürütüldüğünü açıklayan Tüzmen, "Türkiye'de yürütülen e-ticaret düzensiz bir biçimde yapılıyor. Düzenleme yapıldıktan sonra işin aynı akış hızını koruması lazım. Düzenleme yaparken e-ticaret yapanlara zarar vermemek gerekiyor. Meclis içinde de birtakım çalışmalar var. Açık anahtar-kapalı anahtar ve onay kurumu noktalarında birtakım sıkıntılar var onları çözmeye çalışıyoruz" şeklinde konuştu.

Bakanlıklarının özel sektör ve diğer kamu kurumları ile birlikte yeni bir sanayi politikası oluşturmak için çalışmalara de-

vam ettiklerini ifade eden Sanayi ve Ticaret Bakanı Ahmet Kenan Tannkulu ise yazılım şirketlerine yönelik politikalarının teknopark yasasının içinde bulunduğunu hatırlatarak sözlerine şöyle devam etti: "Teknoloji bölgeleri yasa tasarımlarımız yazılım şirketlerini belirli teşviklerden faydalanacakları, fiziki altyapısı tamamlanmış üretim sahalarına taşıyor. Dolayısıyla onların üretim maliyetlerinde bir düşüş ortaya çıkarıyor ve rekabet şansını artırıyor. Ayrıca birtakım Avrupa Birliği uyum yönergeleri var. Çalışma sonuçlandığında onlar da bilişim şirketleri kendilerini Avrupa standartlarında üretim yapıyor hale getirmiş olacaklar."

Geçtiğimiz yıl Türkiye'ye 1 milyar dolar dış kaynaklı kredi sağladıklarını belirten Halk Bankası Genel Müdürü Yenal Ansen ise HalkBank'ın kredi faizlerinin yüzde 80'lerden yüzde 40'lara indiğini bildirdi. Ansen, Halk

Bankası'nın özelleştirilmesi konusunda Avusturya ve Alman Halk Bankası'nın yatırım ortağı olmak üzere aday olduğunu ifade etti.

3 milyar 600 milyon dolarlık kredi hacmine ulaştıklarını ve bunun yüzde 40'ının KOBİ'lere kullandırıldığını belirten Eximbank Genel Müdürü Ahmet Kılıçoğlu'nun ardından söz alan Hazine Müsteşarlığı Teşvik Uygulama Genel Müdürü Turan Serdengeçti ise 1997'den bu yana 5 bin 145 teşvik belgesi düzenlendiğini ve 104 trilyon 1 milyar lira KOBİ kredisi sağlandığını açıkladı.

AB'nin KOBİ tanımı

Panel süresince sürekli ortak bir KOBİ tanımının eksikliğinin hissedildiğini ifade eden konuşmacılara cevaben Rekabet Kurumu Başkanı Prof.Dr. Tamer Müftüoğlu Avrupa Birliği Komisyonu'nun yaptığı KOBİ tanımını açıkladı:

-250 kişiden az işçi çalıştıracak.

-Yıllık satış cirosu 40 milyon ECU'yu veya sermayesi 27 milyon ECU'yu geçmeyecek.

-Yüzde 25'inden fazlası büyük bir şirkete ait olmayacak. •

bthaber@interpro.com.tr

KOSGEB tarafından düzenlenen panelde konuşma yapan ASO Başkanı Zafer Çağlayan, KOBİ politikalarını eleştirdi ve çeşitli önerilerde bulundu.

Yeni dalga...

Istanbul'un sonbaharı uzun ve güzel olur. Sıcak bir yazın ardından gelen yağmurlu ve soğuk birkaç günden sonra ılık ve güneşli bir Eylül yaşanmaya başlanır. Bu dönem, yitirmekten korkularak yavaş yavaş yaşanır. Kışa doğru dönerken listede genellikle bir lodos fırtınası da bulunur.

Yazın durgun ve mavi Marmarasının önce griye dönüştüğünü ve giderek artan bir lodosla beyaz beyaz köpüklenerek kıyıları dövmeye başladığını görünce mevsimlerin değiştiğini anlarız. Bazı İstanbullular lodosun seyrine doyamazlar. Tepelere çıkıp beyaz köpüklü dalgaların kıyılarda patlamasını izlerler. Bazıları da başağrısından kafasını kaldıramaz ve bir lodos balığı ezikliğinde birkaç gün geçirir.

Yazların ve kışların baharlarla birbirine dönüşerek sürdüğü insan yaşamı, evrenin ve dünyanın uzun serüveni yanında çok kısa ve yeknasak bir öykü. Derya içre yaşayıp deryayı bilmeyen balıklar gibi, hızlı bir devrimin ortasında bir durağanlığın ve değişmezliğin acısını yaşadığımız olur.

Hızla devinen teknolojilerin tetiklediği toplumsal ve ekonomik

ilişkiler yumağının karmaşasının tam ortasında hiçbir şeyin değişmediği duygu ve kuşkusuna kapılız zaman zaman. Oysa başımızı kaldırıp göstergelere bir bakabilirsek kozmik bir yolculuğun bizi evrenin neresinden kaldırdığı neresine savurduğunu, düşen barometrenin yeni bir fırtınayı haber verdiğini, ısı değişikliklerinin canlı türlerini nasıl etkilediğini ve yeni bir dalganın nasıl usul usul geldiğini görüvereceğiz.



Değişiklikleri genellikle önceden hissedenler duyuları bizden çok güçlü olan hayvanlardır. Biz genellikle akıl gözü ile görürüz. Newton dünyasının mekanik ve durağan ilişki tanımları ile şekillenmiş aklımızın, karmaşanın yasalarını kavraması için daha çok süre geçmesi gerekecek.

On tabanlı matematiğin kolaycı algoritmaları ile koşullanan beynimizin, bilişim evreninin iki üzeri temelli çoklamalarını kavraması bile çok zaman aldı.

İlk onbeş yıl, iki nokta arasındaki en kısa yolun doğru olduğunu öğrettimiz insanların dünyayı doğru kavramaları için kaç yıl daha yeniden eğitilmeleri gerekecek dersiniz?

akine@interpro.com.tr

İş-Tim altyapıya başlayamıyor

Haber Merkezi

Daha önce Eylül ayında "alo" dediyeceği açıklanan İş-Tim (İş Bankası-Telecom İtalia) prosedürün uzaması ve lisans sözleşmesinin bir türlü imzalanamaması nedeniyle henüz altyapı yatırımlarına başlayamadı. Bununla birlikte personel alımı görüşmelerine başlayan İş-Tim bir bekleme sürecine girmiş durumda.

Konuyla ilgili açıklamalarda bulunan İş-Tim Yönetim Kurulu Üyesi Kadir Akgöz, şirketin kuruluşunun tamamlandığını, örgütlenme çalışmalarının devam ettiğini belirtti. Rekabet Kurumu'nun lisans

sözleşme taslağını onayladığını ancak 20 gündür Danıştay'da beklediğini ifade eden Akgöz, "Yönetimin niyeti çok süratli bir biçimde yatırım yapıp şebekeyi olabildiğince çabuk devreye almak. Sözleşme imzalanmadığı için yatırım yapılamıyor, ürünler gümrükten dahi çekilemiyor" şeklinde konuştu.

2000 yılı içerisinde operasyonu başlatmak üzere ilk etapta 200 civarında personel alınması için personel görüşmelerine başladıklarını da değinen Kadir Akgöz, daha sonra yatırımların artması ve ana operasyona geçilmesi ile birlikte birkaç bin personel alınacağını bildirdi.

Şimdilik İş Kuleleri'nde

çalışan İş-Tim yetkililerinin aynı zamanda yeni bir yer arayışına da girdiklerini söyleyen Akgöz, alt yüklenicilerle görüşmelere devam edildiğini hatırlattı. Bilindiği gibi altyapı için geçtiğimiz ay Ericsson ve Siemens'le ön anlaşma imzalanmıştı.

İş Bankası Genel Müdürü Ersin Özince'nin Yönetim Kurulu Başkanı, italia Telecom Genel Müdürü Marco De Benedetti'nin de Başkan Yardımcısı olarak görev yaptığı İş-Tim'in Yönetim Kurulu Üyesi Akgöz yaşadıkları bekleme sürecinde altyapı ve iş planına yönelik çalışmaların devam ettiğini de belirtti. •

bthaber@interpro.com.tr

%21.2

%32.7

DÜNYANIN TERCİHİ SOFTWARE AG

IDC grubu tarafından yapılan araştırmaya göre **Software AG**, XML tabanlı veri tabanı teknolojilerinde Avrupa'da %32.7, dünya genelinde %21.2'lik pazar payı ile lider konumda...

Bu sadece başarımızın değil, **Software AG**'nin XML teknolojilerine duyulan güvenin de bir göstergesi.

www.softwareag.com.tr

SOFTWARE AG
THE XML COMPANY

Bilişim 500, 3 Ekim'de açıklanıyor

Haber Merkezi

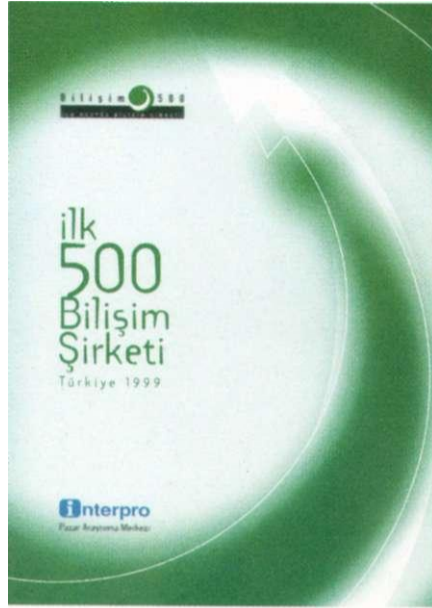
Sayfa 1 >

görkemli bir törenle açıklanacak. Sabancı Center'deki Hacı Ömer Sabancı Konferans Salonu'nda düzenlenecek olan ödül töreninde 1999 yılının başarılı şirketleri ilan edilecek ve Bilişim 500 listesinin 'Satış Gecirleri Sıralaması'nda yer alan 10 şirket ile 12 ana kategoride 'Kategori birincileri' olan şirketlere ödülleri dağıtılacak. Ayrıca tolantıya katılan davetlilere, özel 'İlk 500 Bilişim Şirketi' katalogu verilecek.

Toplantının açılış ko-

nuşmasını İnterpro Genel Müdürü Zafer Kurdakul yapacak. Bu yılki ödül töreninin konuk konuşmacısı olan Sermaye Piyasası Kurulu Başkanı Prof.Dr. Muhsin Mengütürk ise, "Bilişim Sektörünün Önündeki Fırsat, Borsa" başlıklı bir konuşma yaparak, bilişim şirketleri ve sermaye yarıncıları, risk sermayesi ve bilişim şirketlerinin borsaya açılması konularında davetlilere bilgi verecek.

Konuşmacıların ardından, İnterpro Pazar



Araştırma Hizmetleri Genel Müdürü Akın Evren, Bilişim 500 Araştırma sonuçlarını açıklayacak. Ödül töreni bir kokteyl ile sona erecek.

Araştırmada yer alan ana kategoriler şöyle: Bilgi Teknolojileri, İletişim Teknolojileri, Bilgisayar Donanımı, Ofis Donanımı, Veri İletişim Donanımı, Sistem Yazılımı, Uygulama Yazılımı,

Hizmet, Tüketim Malzemeleri, Telekom Ağ Donanımı, Telekom Son Kullanıcı Donanımı, Taşıyıcı Hizmetler.

"İlk 500 Bilişim Şirketi Araştırması", İnterpro Pazar Araştırma Hizmetleri A.Ş. tarafından zorlu bir veri toplama ve takip süreci ile hazırlandı. Geçtiğimiz günlerde açıklandığı gibi, PAM (İnterpro Pazar Araştırma Merkezi) artık İnterpro'dan bağımsız ayrı bir şirket olarak, İnterpro Pazar Araştırma Hizmetleri A.Ş. adıyla faaliyetlerini sürdürüyor.

Araştırma verileri, Mart-Ağustos döneminde şirketlere gönderilen anket formlarından elde edilen bilgilerden toplandı. İlk 500 şirketin belirlenmesinde her yıl olduğu gibi bu yıl da EI-

TO (European Information Technology Observatory) katalogu esas alındı. İngilizce ve Türkçe olmak üzere iki dilde basılacak olan "İlk 500 Bilişim Şirketi Araştırması", pazarın büyüklüğünü gösteren bir pazar raporu değil; şirketlerin ciro sıralamasını içeren bir katalog. İngilizce olarak da basılan kitaplar, yurtdışında ziyaret edilen uluslararası bilgi teknolojileri fuarlarında dağıtılarak, yabancı ülkelerin Türkiye bilişim pazarı ve Türk şirketleriyle ilgili ayrıntılı bilgi edinmelerini sağlayacak.

Bu yıl araştırmanın kategorilendirme modelinde EITO'nun yaptığı değişikliğe paralel olarak bazı değişiklikler yapıldı. Kurumsal ve Kamusal Telekom Donanımı başlıkları bu yıl, Telekom Ağ Donanımı ve Telekom Son

İlk 500 Bilişim Şirketi Araştırması'nda yer alan ana kategoriler şöyle:

- Bilgi Teknolojileri
- İletişim Teknolojileri
- Bilgisayar Donanımı
- Ofis Donanımı
- Veri İletişim Donanımı
- Sistem Yazılımı
- Uygulama Yazılımı Hizmet
- Tüketim Malzemeleri
- Telekom Ağ Donanımı
- Telekom Son Kullanıcı Donanımı
- Taşıyıcı Hizmetler

Kullanıcı Donanımı adını aldı. Telekom Hizmetleri olarak geçen başlık ise, Taşıyıcı Hizmetleri adıyla yer alıyor. Ayrıca, İnternet ve Online Hizmetler bu yıl Taşıyıcı Hizmetleri başlığının altında değerlendirildi. •

bthaber@interpro.com.tr

"İlk 500 Bilişim Şirketi Araştırması" İnterpro Pazar Araştırma Hizmetleri A.Ş. tarafından zorlu bir veri toplama süreci ile hazırlandı.

Başarı Alcatel satışlarına başladı

Cep telefonu yelpazesine Alcatel'i de katan Başarı Telekom 19 Eylül'den itibaren tüm bayilerinde Alcatel'in ViewWAP ve OT 300 modellerini satışa sundu.

İlk etapta Alcatel'in iki

modelini piyasaya süren Başarı satışlardan oldukça memnun. Beklentiler ve piyasadaki tutulurluk açısından alınan geribeslemelerin gayet iyi olduğunu bildiren Başarı Telekom yetkilileri her iki modelde de handfree özelliğinin bulunduğunu

belirttiler.

OT 300'lerde titreşim özelliği bulunuyor. ViewWAP modeliyle ise İnternet'ten WAP bağlantısı yapmak mümkün.

Siemens cep telefonlarının da yakında Başarı ailesine katılması bekleniyor. •

Kapalı radyo

9 4.9 frekansında yayın yapan Açık Radyo'yu izler misiniz, bilmiyorum. Farklı görüşlere, farklı müziklere, farklı eğilimlere yer veren akli başında ender radyo istasyonlarından birisi. Bilişim konularını değişik açılardan ele alan daha da ender radyo istasyonlarından birisi. Açık Radyo'nun yayın yapması Radyo Televizyon Üst Kurulu tarafından 15 gün süreyle yasaklandı.

Nedeni, radyo tiyatrosunda seslendirilen William Burroughs'un bir öyküsünde geçen argo bir sözcük. Burroughs'u Naked Lunch, Nova Express, Junky gibi eserlerinden tanıyoruz. Time dergisinin 20.yy'ı en çok etkileyen 10 sanatçı listesinde yer alıyor. Yaratıcı bir serseri şair ve yazar. Sağ olsaydı bu konuda ağzından çıkacakları duymak isterdim dersem yalan olur. Her neyse, sinyal gelince RTÜK sözcük atlamaz. Bulduğu sözcüğü de affetmez.

Kuşkusuz, Açık Radyo RTÜK uygulamalarının muhatabı olan tek radyo istasyonu değil. Bir süre önce de 95.1 frekansında yayın yapan Özgür Radyo bir yıl gibi bir süreyle terbiye işlemine tabi tutulmuştu. Daha sonra da benzeri bir işlem 95.3 frekansındaki Radyo Foks'e uygulanmıştı.

O zamanlar Açık Radyo'nun yerini "iki düdük yanı açık radyo" olarak tarif ediyordum. Yanyana üç radyo istasyonunun sırasıyla zararlı yayında bulunmaları, sizce tesadüfi olabilir mi?

Bu radyoların örgütlü bir hareket içinde olmaları akla daha yakın gelmiyor mu? Bu durumda bu frekans bölgesinin tümü kapatılması daha uygun bir çözüm olmaz mı? Ben de düdük sesleri arasında istasyon aramaktan kurtulmuş olurum. Her neyse, RTÜK yaptığını herkesin iyiliği için yapar. Birileri birilerini bazı konularda ikaz etmek istediye, RTÜK gerekeni yapmıştır.

Yapmıştır da, bizim düşünce geliştirebilme haklarımız ne olacak? Dünya Napster olayını tartışırken, biz "W. Burroughs çılgını öykülerinde kaba bir dil kullanmasa daha iyi olmaz mıydı?" türünden sorulara yanıt mı arayacağız?

Boeing'in, uç uca eklendiğinde 40 km tutan belgelerini web sitesine koyduğu, Britannica'nın ücretsiz kullanıma açıldığı, W. Burroughs adının 30 bin kadar web sayfasında yer aldığı bir dünya yerine biz hala RTÜK dünyasında yaşamaya devam mı edeceğiz? RTÜK dünyasında Bilgi Yönetimi'nin erdemlerinden mi söz edeceğiz?

hsevand@repum.com.tr

Saklamaya Değerse...

Nashua
Media Products

Nashua
Media Products

ekip

İstanbul Merkez: (212) 289 89 00 (pbx)
Mecidiyeköy: (212) 275 55 02 (pbx)- (212) 216 07 00 (pbx)
Ankara: (312) 466 45 35-36 / İzmir: (232) 483 80 10-483 75 88



Microsoft Certified
Professional
Systems Engineer

D Ü N Y A D A İ L K

MCSE Windows 2000 Kariyer Planı

Zorunlu Sınavlar: 4 adet

Windows NT 4.0 Sınavlarını geçmemiş olan adayların aşağıdaki 4 zorunlu sınava girmeleri gerekir.

Sınav 70-210: Installing, Configuring and Administering Microsoft Windows 2000 Professional
Kurs : 2151 Microsoft Windows 2000 Network and Operating System Essentials;
2152 Implementing Microsoft Windows 2000 Professional and Server

Sınav 70-215: Installing, Configuring and Administering Microsoft Windows 2000 Server
Kurs : 2151 Microsoft Windows 2000 Network and Operating System Essentials,
2152 Implementing Microsoft Windows 2000 Professional and Server

Sınav 70-216: Implementing and Administering a Microsoft Windows 2000 Network
Infrastructure
Kurs : 2153 Implementing a Microsoft Windows 2000 Network Infrastructure

Sınav 70-217: Implementing and Administering a Microsoft Windows 2000 Directory Services
Infrastructure
Kurs : 2154 Implementing and Administering Microsoft Windows 2000 Directory Services

Windows NT 4.0'nin 3 Sınavını (70-067, 70-068 ve 70-073) geçmiş olan adaylar yukarıdaki
4 zorunlu sınav yerine aşağıdaki sınavı alabilirler.

Sınav 70-240: Microsoft Windows 2000 Accelerated Exam for MCP's certified on Windows NT 4.0
Kurs : 1560 (31 Aralık 2001'de kaldırılacak olan bu sınav 70-210, 70-215, 70-216 ve
70-217 sınavlarının temel uzmanlık alanlarını kapsamaktadır.)

Zorunlu Sınavlar: 1 adet seçilecek

Ek olarak tüm adayların aşağıdaki sınavlardan birine girmeleri gerekmektedir.

Sınav 70-219: Designing a Microsoft Windows 2000 Directory Services
Kurs : 1561 Designing a Windows 2000 Directory Services Infrastructure

Sınav 70-220: Designing Security for a Microsoft Windows 2000 Network
Kurs : 2150 Preliminary Course Syllabus Designing a Secure
Microsoft Windows 2000 Network

Sınav 70-221: Designing a Microsoft Windows 2000 Network Infrastructure
Kurs : 1562 Designing Microsoft Windows 2000 Networking Services Infrastructure

Seçmeli Sınavlar: 2 adet seçilecek

Sınav 70-219: Designing a Microsoft Windows 2000 Directory Services Infrastructure
Kurs : 1561 Designing a Windows 2000 Directory Services Infrastructure

Sınav 70-220: Designing Security for a Microsoft Windows 2000 Network
Kurs : 2150 Preliminary Course Syllabus Designing a Secure
Microsoft Windows 2000 Network

Sınav 70-221: Designing a Microsoft Windows 2000 Network Infrastructure
Kurs : 1562 Designing Microsoft Windows 2000 Networking Services Infrastructure

Sınav 70-222: Upgrading from Microsoft Windows NT 4.0 to Microsoft Windows 2000
Kurs : 2010 Designing a Microsoft Windows 2000 Migration Strategy

Netron'dan Dünya Vatandaşlığı Sertifikaları

Bilişim Sektöründe Türkiye'de 65.000 açık var, Amerika'da 850.000. Bütün dünya ülkeleri en çok bu sektörde eleman arıyor.

Dünyanın en gözde kariyeri MCSE olmak:
Microsoft Certified Systems Engineer.

Bu sertifikalar tüm dünyadaki Teknik Yöneticiler tarafından bir kalite göstergesi olarak kabul ediliyor.

**Bütün şirketler bu uzmanları
alabilmek için yarış halindedir.**

Siz de Netron'dan alacağınız sertifikalarla dünyanın aradığı uzmanlardan olabilirsiniz.

Yalnızca 10 haftada,

hem de işinize devam ederek

Vakit kaybetmeden arayın,

Sizi de dünya vatandaşı yapalım.



Netron 1999 Yılında
Microsoft'un
Yılın Teknik Eğitim Merkezi
ve Yılın Eğitmeni
Ödüllerini Kazanmıştır.

Microsoft Certified
**Technical
Education
Center**

CISCO SYSTEMS



**TRAINING
PARTNER
ASSOCIATE**

NETRON

BİLGİ İLETİŞİM TEKNOLOJİLERİ

Tel.: (0216) 327 98 88 pbx Fax: (0216) 327 98 90
e-mail: info@netron.com.tr http://www.netron.com.tr

Netron know-how demektir

Başarı Telekom ile İnterprobis işbirliği yaptı

Haber Merkezi

Başarı Telekom ile İnterprobis mobil Internet servisleri konu-

sunda işbirliği yaptı. Bu işbirliğinin ilk ürünü olan uygulama Bilişim 2000'de gerçekleşti. Söz konusu işbirliği sayesinde kullanıcılar WAP uyumlu

cep telefonları ile Bilişim 2000 A CeBIT Event'te sergilenecek tüm ürünler, fuara katılan şirketler, standlar ve düzenlenen etkinliklere anahtar sözcük-

lerden hareketlerle ulaşıldılar.

Başarı Telekom Genel Koordinatörü Emin Akata işbirliğine ilişkin şunları söyledi: "Biz şirket olarak

Internet'te ve özellikle de mobil uygulamalarda iddialı olmak istiyoruz. İnterprobis'in de Internet'te çok değerli olacağını düşündüğümüz özellikle

Türkçe'nin getirdiği birtakım kısıtlamaları ortadan kaldıracak ürünleri var."

Mobil Internet'te iddialı olan Başarı ile arama motorları ile başlayan ve kendine özgü birtakım noktalarda iddia taşıyacak olan İnterprobis güç birliği yapsın ve bu güç birliğini yeni servislere yeni olanaklara dönüştürelim istedik. İlk örnekten hareketle şimdi çok daha ciddi ve fonksiyonel servisleri cep telefonu taşıyanları yararlanacağı bir hale getirmeyi amaçlıyoruz."

Söz konusu servisler ve hizmetlerle ilgili neler yapılacağı, iş planı gibi konular iki şirket tarafından oluşturulan bir kurul tarafından karara bağlanacak ve hayata geçirilecek. Bu uygulamalarla kullanıcılar hem mobil olmanın rahatlığını hem de Internet'in sağladığı olanakları birlikte yaşayacaklar.

İşbirliğine ilişkin olarak İnterprobis Genel Müdürü Öykü Gençay ise normal Internet kullanıcısı ile mobil Internet kullanıcısı arasında çok büyük bir fark olacağını düşündüklerini belirterek sunulacak çözümlerin de bu farkı çok net ortaya koyacağını söyledi. Gençay, "İnterprobis tarafından geliştirilen Evreka platformu kullanarak insanların gereksinim duyabileceği kendilerine göre özelleştireceği servisler yaratılmak istiyoruz. Bilişim Fuarı sırasında yaptığımız uygulama WAP'tan erişilen bilişim arama motoru ile arzu edilen herhangi bir konuda arama yapıp sonuçta ilgi önceliğine göre hangi şirkette hangi standla görüşebileceğini gösteriyor. Başarı bize bunu WAP'a aktarma konusuna destek verdi. Biz bilişim arama motorumuzu buna uygun hale getirdik. Ve bu örnek bile, zaten şu anda Internet'te var olan uygulamaların çok iyi tasarlanarak mobil Internet'in çok yararlı hale gelebileceğini gösteriyor" dedi. • bthaber@interpro.com.tr

Amerikan Firması



Allied Telesyn

hubs
switches
routers
transceivers
media converters
ethernet cards
network management

UZAKDOĞU FİYATLARIYLA

Türkiye'de...

- AT-FH708 / AT-FH716 / AT-FH724
10/100 HUB, 8/16/24 port, Stackable
- AT-FS708 / AT-FS716 / AT-FS724
10/100 SWITCH, 8/16/24 port, Stackable
- AT-8324SX
10/100 SWITCH, 24 port, Stackable, Manageable

ömür boyu garanti*



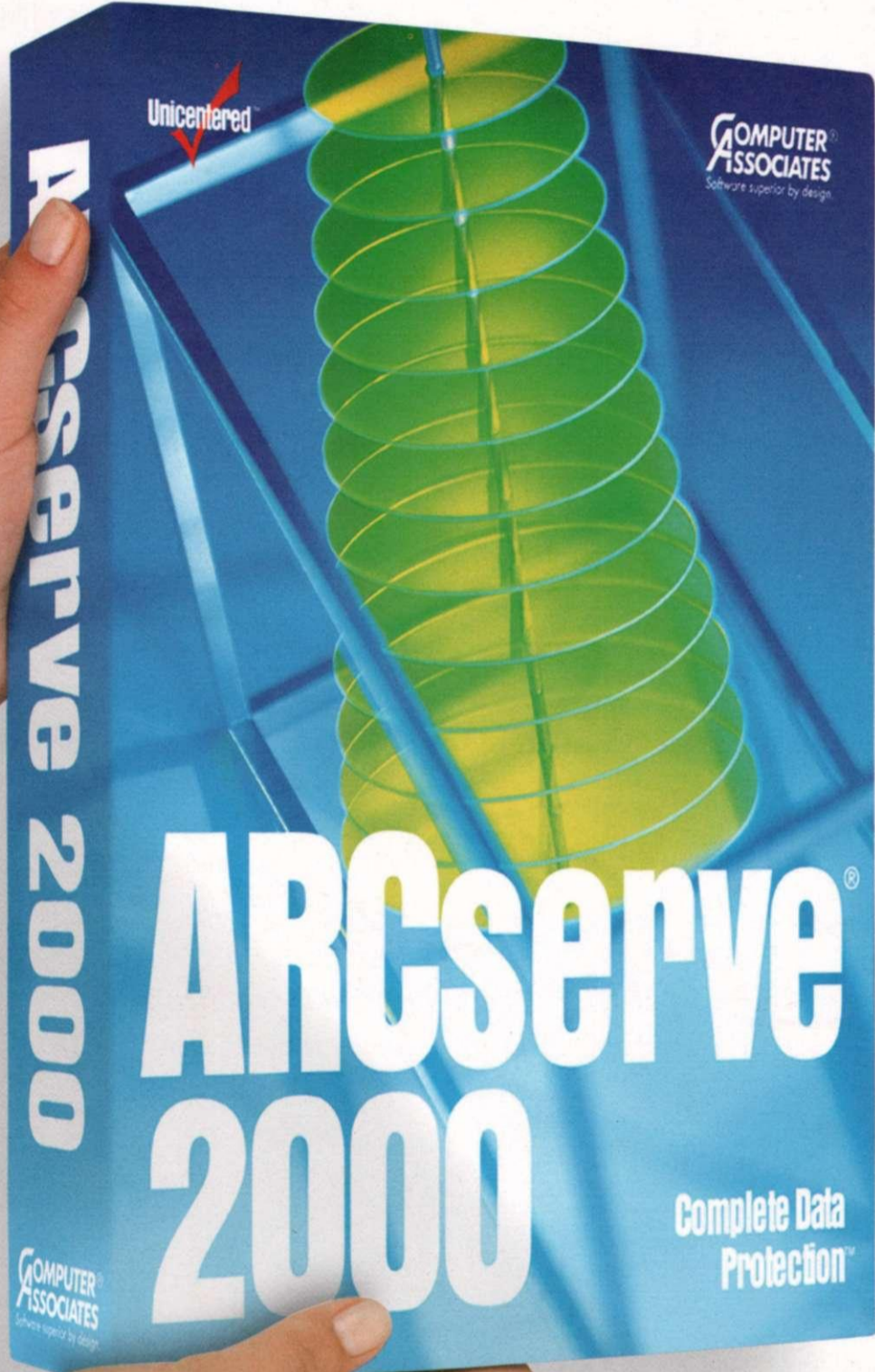
DepoNet

Abide-i Hürriyet Caddesi
Geçit Sokak No: 268 Sisli - İstanbul
www.deponet.com.tr
Tel : (0 212) 296 3359
Faks: (0 212) 231 3898

* Power Supply garanti süreleri 1-5 yıldır.

Şirketinizde düzenli ve güvenli iş akışı için...

"Bilgi"lerinize sunulur.



Yedekleme, transfer, veri yönetimi gibi ihtiyaçlarınız; güvenilir, doğru ve hızlı çözümler gerektirir. Armada, sizin için gerekeni yapıyor... Computer Associates'in, geliştirilmiş, yüksek performanslı veri yönetimi programı ARCserve 2000'i sunuyor. Bilgilerinizin kaybolma riskine, virüslere, zamana her şartta meydan okuyan ARCserve 2000, artı değerli hizmet farkıyla sadece Armada'da.

- Çoklu platformda, güvenli ve hızlı back-up
- Server'ları yormadan, diskten cihaza direkt fototransfer
- Derecelendirilebilir bilgi erişimi
- Gelişmiş seçenekler, yüksek performans
- Gerçek zamanlı uyarı
- Veri trafiği ve paralel veri akışı
- Entegre virüs tarama ve temizleme
- Unicentered TNG entegrasyonu
- Windows NT/2000 veya Netware Server'a yüklenebilme
- Çoklu Windows NT/2000, UNIX ya da Netware server'ları ve bağlı kullanıcılarına back-up ve yeniden kurulum imkanı
- Software veri sıkıştırma
- Yerleştirilmiş RAID desteği
- NDS ile uyumlu (Netware 5 desteği)

Geleceğin Network Teknolojileri "Roadshow" Semineri
Hyatt Regency Oteli, 10 Ekim 2000 Saat: 9.30 - 17.30

KATILIM FORMU

FİRMA ADI / ADRESİ :

ADI, SOYADI / GÖREVİ	TELEFON / FAKS	E-MAIL
1		
2		
3		

Rezervasyonlar için bu katılım formunu en geç 09.10.2000'e kadar 0212 232 23 55'den Gülsün Odabaşı'na faksla veya roadshow@armada.com.tr adresine e-mail ile gönderiniz.



ArmAdA

"Artideğerin Altın Anahtarı"

Özel bir alışveriş merkezi: Bilişim Vadisi

ÖZGÜR KARAGÖZ

Bilgisayar ve iletişim sektörünün çeşitli markalarının bir arada bulunacağı, "Bilişim Vadisi" adında özel bir alışveriş merkezi açılıyor. Pampa tarafından başlatılan ve yürütülen bu projede amaç, son kullanıcıya yakın olmak. Ekim ayının ilk yarısı faaliyete geçmesi planlanan Bilişim Vadisi, son kullanıcıya ürünlerin fiyat ve özelliklerini tek bir merkezde araştırma ve alternatifleri karşılaştırma

avantajını sağlayacak. Konuyla ilgili olarak bilgi aldığımız Pampa ortaklarından Önder Akalın, Bilişim Vadisi projesine nasıl karar verdiklerini şöyle anlattı: "Çok fazla sayıda yeni şirketin kurulmasıyla birlikte pazar daraldı. Böylece ithalatçıların kar marjları da düşmeye başladı. Kar marjlarını yukarı çekmeleri için son kullanıcıya açılmaları gerekiyor. Sektöre bu olanağı sağlamak amacıyla böyle bir alışveriş merkezi açıyoruz."

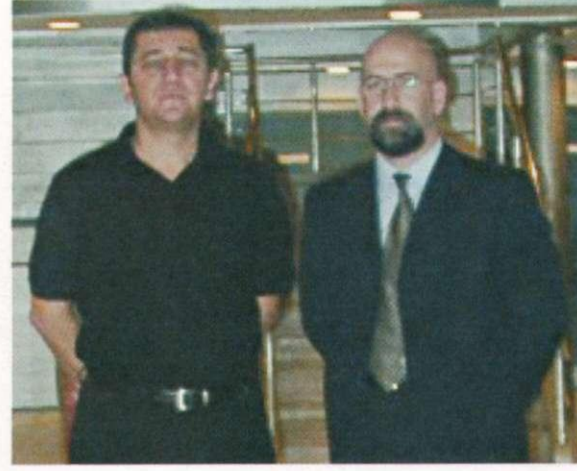
Şişli'de açılacak Bilişim Vadisi'nin en alt katında farklı markaların

tanıtım ve sunumlarının yapılacağı bir fuar alanı olacak. 34 şirketin yer alacağı fuar alanında satış yapılmayacak; sadece yeni ürünlerle ilgili duyurular gerçekleştirilecek. 2. kat ise tüketicilere satış yapılacak olan satış mağazalarından oluşacak. En üst katta ise kitap, CD ve kaset satışlarının gerçekleştirileceği kültür ve sanat ortamı oluşturulacak. Bu katta alışveriş merkezine gelenlerin dinlenmeleri için bir cafe de yer alacak.

Herkes birarada olacak

Bilişim Vadisi'nde sergilenen ve satış yapılacak markalardan bazıları şöyle: IBM, Apple, HP, Microsoft, Compaq, Lexmark, Palmex, Aidata, Apex, OKİ, Canon, Sony, Toshiba.

Önder Akalın, Bilişim



Pampa'nın ortaklarından Önder Akalın (soldan) ve Pampa Satış Müdürü, Bilişim Vadisi Proje Sorumlusu İbrahim B. Ceylan, Bilişim Vadisi'nin Ekim'in ilk yarısında faaliyete geçeceğini söylediler.

Vadisi'nin üreticilerle kullanıcıları karşı karşıya getirerek müşteri memnuniyetini ve tüke-

tici haklarının korunmasını sağlayacağını vurgulayarak, "Üretici şirketlerle onların dağıtıcı,

satıcı ve bayilerini tek bir alanda bir araya getirerek karşılıklı denetim ve dinamik politikalar geliştirme olanaklarını da artırmasıyla sektöre bir kalite ve düzey kazandıracak" dedi.

Pampa'nın tamamen ithalatçı bir şirket olduğunu belirten Akalın, çok yakında PC üretimine başlayacaklarını, Matrox adında kendi PC'lerini pazara sunacaklarını açıkladı. Akalın Pampa'nın hedefinin ithalatçı kimliğini korumak ve ayakları yere basarak sağlıklı bir şekilde büyümek olduğunu kaydetti. •

ozgurk@ in terpro.com.tr

Ekim'in ilk yarısında faaliyete geçmesi planlanan Bilişim Vadisi, son kullanıcının birçok markayı birarada bulabileceği özel bir alışveriş merkezi olacak.

Yalova bilişimcilere kucak açıyor

Yalova Belediyesi, halkın kentin geliştirilmesi için aldığı karar doğrultusunda Yalova'ya bir tekno-kente dönüştürme çalışmalarına hız verdi. Yalova, tekno-kent projesinin hayata geçirilmesiyle bundan böyle fikir üretenelelerin sakin ve huzurlu bir ortamda üretim yapabilmeleri için yeni bir mekan olacak.

MELTEM DEMIRYONAR

Yalova Belediyesi 17 Ağustos Depremi'nin üzerinden geçen bir yılın ardından, Yalova Tekno-kent Projesi'nin gerçekleştirilmesi için çalışmaları hızlandırdı. Yalova'nın bir tekno-kent haline getirilmesi projesi, ilk olarak 1998 yılında Yalova'nın geleceğinin belirlenmesi için düzenlenen Sivil İnişiyatif Kongresi'nde ortaya çıktı. Düzenlenen kongrede halk, kentin sanayileşmesine, doğal güzelliklerin kaybolacağı düşüncesinden yola çıkarak karşı çıktı. Kenti geliştirmek için başka bir çözüm arayışına giren Yalova halkı, bu noktada kenti bir bilgi merkezi haline getirmeye ve özellikle de bilişim sektörüne ve bu sektörde çalışanlara açma kararı aldı. Ancak başlatılan çalışmalar, 17 Ağustos Depremi nede-



Yalova Belediye Başkanı Yakup Kocal.

niyle yarım kaldı.

Yalova Tekno-kent Projesi'nin üniversiteleri ve sektörü ilgilendiren iki ayağı bulunuyor. Türkiye'deki bütün üniversitelerin bilişimle ilgili bölümlerinin Yalova'da yerleşke kurmaları için teşvik vermeyi planlayan Yalova Belediyesi, sektör çalışanlarını da kentte yaşamaya ikna edebilmek için çalışmalarına başladı. Yalova Belediye Başkanı Yakup Kocal, şehrin bir tekno-kent olmasıyla bilişim sektörü çalışanlarının rahat bir ortamda düşük maliyetli üretim yapabilecekleri gibi, kentin gelişimine de katkıda bulunacaklarını anlattı. Projenin hayata

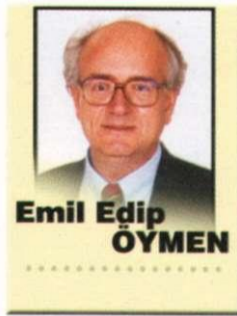
geçirilebilmesi için bilişim şirketleriyle işbirliği arayışına giren Kocal, projeyi anlatmak ve destek bulabilmek amacıyla Bilişim 2000'e katılarak şirketlerle temaslarda bulundu.

Yakup Kocal, Yalova'nın halkın azmi sayesinde kısa süre sonra bu alanda önemli gelişmeler kaydedeceğini belirtti. Yalova'da yaşam konusunda depremden sonra ortaya çıkan kaygıların yersiz olduğunu belirten Kocal, kentin yeni bir deprem riski taşımadığını vurguladı. Kocal ayrıca, depreme karşı ciddi önlemler alarak kenti yeniden güvenilir bir mekan haline getirmek için ellerinden geleni yaptıklarını kaydetti. Yalova'nın 5-10 sene içinde bilgi ve teknoloji üreten insanların yaşadığı gelişmiş bir kent olarak karşımıza çıkacağını dile getiren Kocal, projenin gerçekleştirilmesi için bilişimcilerden destek bekliyor. •

meltemd@interpro.com.tr

Her yıl 3 bin İngilizce sözcük

Oxford University Dictionary (OUD), ünlü üniversitenin adı ile anılır ama İngiliz dilinin en bilimsel sözlüğü ve imla kılavuzudur. İngiliz dilinin zenginliğini anlamak için bu sözlüğe bakın. Ama, tek cilde sığdırılmış özet baskısına değil. Kısaltılmamış, ciltler dolusu, pahalı baskısına, veya tüm CD'sine. İngiliz dilinin neden o kadar zengin olduğunu göreceksiniz... Sözümlerimiz elbette, bunu şimdiye kadar düşünmemiş ve fark etmemiş olanlara...



Emil Edip ÖYMEN

ğunu" saptayan ve onaylayan bir kurum. Çeşitli ülkelere yayılmış 60 dil bilim uzmanı, HER AY ortalama 18 bin yeni sözcüğü OUD'ye bildirir. Dil kurulu bu sözcükleri tek tek inceler. Dile gerçekten girdiği ve dili zenginleştirdiği anlaşılacak yeni sözcükler, İngiliz dilbiliminin uluslararası uzmanlarından oluşan 150 kişilik kurula sunulur. Onların olur dediği sözcükler OUD'nin yeni baskılarına girer.

İngiliz diline HER YIL 3 bin yeni sözcük ekleniyor. Dil genişliyor, zenginleşiyor. Türkçe ise daralıyor. Bir çok kavram tek (ve bazen yanlış) sözcükle karşılır hale geldi. Osmanlıca kökenli sözcükler demode (!). Örneğin, information karşılığı malumat demek gerektiği halde bilgi diyoruz. Oysa bilgi, knowledge'in karşılığı...

Bilişim Türkçesi, çoktan Türkilizce'leşti. Belki TBV bu soruna çözüm önerir. Çünkü Fransızlar, Almanlar, hatta Polonyalılar bilişimde kendi dillerine sahip çıkarken biz niçin Türkilizce kullanalım? Doğrudan İngilizce konuşalım o zaman? Ama o da "zor" değil mi?

eeoymen@hotmail.com

EN ÜSTÜNLE

IBM

EL ÜSTÜNDE

INDEX'ten BMW ve SONY Hediye Kampanya

IBM ThinkPad 4AG

Intel® Pentium® III İşlemci, 600 MHz, Intel® SpeedStep™ teknolojisi, 64 MB Ram, 12 GB HDD, 14.1" TFT Ekran, 256 KB Cache, 8 MB Vram, 6X DVDROM, 56 K Faks/Modem, 16 Bit Ses Kartı, Speaker, ThinkLight Klavye Aydınlatması, Çanta, 3.7 Saat Batarya Ömrü, 3 Kg Ağırlık, 3 Ay Sınırsız İnternet Paketi, Windows® 98, 1 Yıl Garanti

IBM NetVista A40

Intel® Pentium® III İşlemci 733 MHz, 64 MB SDRAM, 10 GB HDD, 256 KB Cache, 16 Bit Ses Kartı, Speaker, DVDROM, 56K Faks/Modem, 3 Ay Sınırsız İnternet Paketi, Windows® 98, **17" Monitör**, 3 Yıl Yerinde Garanti.

Şimdi Index bayilerinden alacağınız bir dizüstü yada masaüstü IBM bilgisayarla daima el üstünde olacaksınız.

Son model bir BMW 3.20 ve üstüne üstlük 5 dev ekran SONY televizyondan birini kazanma şansıyla birlikte...



1 Adet 2001 Model **BMW 3.20i**



5 Adet Dev Ekran **SONY** Televizyon

üstelik

uygun ödeme koşullarıyla

**44 \$ veya
39 milyon TL
ve üstü
taksitlerle**



Çekilişe Nasıl Katılacaksınız

Size en yakın Index bayisine gelerek IBM NetVista veya IBM ThinkPad modellerinden amacınıza uygun olanı aldıktan sonra bilgisayarta birlikte kutudan çıkan katılım kuponunu çekiliş tarihine kadar saklayınız.

• Bilgisayarların ve kampanya dahilinde verilecek hediyelerin görüntüleri örnektir.
• INDEX Bilgisayar A.Ş. önceden bildirmeksizin ürün özelliklerini değiştirme hakkını saklı tutar.
• 31 Ekim 2000 tarihine kadar INDEX Bilgisayar A.Ş. tarafından düzenlenen bu kampanyaya katılan herkes BMW 3.20i ve SONY televizyon çekilişine katılma hakkı kazanacaktır.
• Otomobil ve televizyon çekilişi Milli Piyango İdaresi'nin 08/09/2000 tarihli ve B.02 I MPl. 0.13.00.02/1640-8014 no'lu izniyle gerçekleştirilmektedir.
• 18 yaşından küçükler ve INDEX çalışanları kampanyaya katılmaz.
• KDV hariç tüm yasal yükümlülükler talihliler tarafından ödenecektir.
• İlanda adı geçen tüm markalar, ilgili markaların tescilli markalarıdır.
• Hediye çekilişi 08/11/2000 saat 15.00'de INDEX Bilgisayar Güneş Mahallesi, 28 Nisan Caddesi, No: 2, Kağıthane, İstanbul adresinde gerçekleştirilecektir.

B İ L G İ İ Ç İ N

Hemen **üstüne düşün:** **0.212.331 03 30**
24 saat hizmetinizde

Taksit Tablosu:

Vade	Peşinat	12 Ay	18 Ay	24 Ay	36 Ay
IBM NetVista (\$)	100	112	78	61	44
IBM NetVista (.000 TL)	68.000	84.162	61.159	49.856	38.935
IBM ThinkPad (\$)	150	211	146	114	83
IBM ThinkPad (.000 TL)	102.000	158.734	115.350	94.031	73.433

• Fiyatlarımıza K.D.V. dahil değildir. • Banka komisyonu, EFT işlem masrafları ve "Sözleşme Damga Vergisi" müşteriye aittir. • Dolar kredileri dövizde endeksli.

INDEX

Türkiye'nin Bilişim Kaynağı

www.index.com.tr

Telekomda Türk-İsrail işbirliği fırsatı

HABER MERKEZİ

Türk-İsrail Telekomünikasyon Forumu, 26-27 Eylül 2000 tarihlerinde İstanbul Hilton Otelinde gerçekleştirilecek. Forum, telekomünikasyon alanında faaliyet gösteren 21 İsrail şirketi ile 86 Türk şirketinin fikir alışverişinde bulunmalarına ve yeni işbirlikleri tohumlarının atılmasına imkan tanıyacak.

Forumun ilk gününde düzenlenen ortak toplantı, İsrail ve Türkiye'den önemli konuşmacıları ağırlarken, Türkiye ve İsrail arasındaki işbirliği koşullarının, şirketlerin beklentilerinin, gerek kamuoyu yönü, gerekse alt yapı yönü ile anlatılacağı

bir platform oluşturacak. Açılış toplantısının ardından, şirketlerin birebir görüşmeleri gerçekleştirilecek. Forum boyunca 300'ün üzerinde görüşme yapılacak.

İnterpro A.Ş. Genel Müdürü Zafer Kurdakul İsrail İhracat Enstitüsü'nün belli başlı büyük İsrail Telekomünikasyon şirketlerinin gerek Türk pazarında daha etkin işbirliklerinin oluşturulması, gerekse Türk şirketleri ile biraraya gelerek üçüncü pazarlarda birlikte iş yapmaları isteğine işaret etti. Kurdakul, "Bu forum İnterpro'ya bir proje olarak verildi. Önce İsrail tarafındaki şirketler saptandı. İsrail İhracat Enstitüsü'nün yaptığı çağrıya cevap veren şir-

ketlerle görüşmeler yapıldı. İsrail İhracat Enstitüsü'nün yetkilileri ile biraraya gelinip şirketlerde elemeler yapılarak 23 tane şirket belirlendi" dedi.

Veritabanından Türk şirketlerini tarayarak İsrail şirketleriyle biraraya gelmeyi isteyebilecek 86 tane şirket belirlediklerini söyleyen Kurdakul, iki gün içerisinde karşılıklı görüşme talebinde bulunan şirketlerin toplantıları için gerekli düzenlemelerinin yapıldığını belirtti. Türk şirketleri arasında Türk Telekom, Turkcell, Telsim, Superonline, KoçSistem, IBM, İxir gibi büyük şirketlerin yanı sıra, daha küçük çaplı şirketler de bulunuyor. Kurdakul, gelecek sene de benzer girişimlerin olabileceğini belirterek, "Bilişimin başka dalları, örneğin yazılım konusunda da benzer programlar uygulanabiliriz" dedi. •

bthaber@interpro.com.tr

Türk-İsrail Telekomünikasyon Forumu nda 300'ün üzerinde birebir görüşme yapılacak.

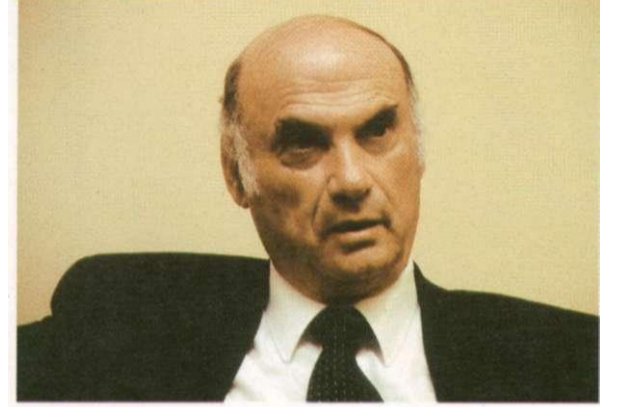
İsrail'in sırrı: Risk sermayesi ve Ar-Ge

DIDEM TÜNEL

İsrail'in yazılım ve yüksek teknoloji sektörü yılda 10 milyar doları aşan bir ciro gerçekleştiriyor. Bu rakamın yüzde 80-85'i ise ihracattan geliyor. Aynı zaman da bu ihracat rakamı ülkenin tüm ihracatının yüzde elisini oluşturuyor. Yüksek teknoloji alanında yılda yüzde 20'lik, yazılım alanının da ise yüzde 25-30'luk bir büyüme yaşanıyor. Ülkenin başarı öyküsü hakkında İsraili Yazılım Şirketleri Derneği Başkanı Amiram Shore ile görüştük. Bu büyüme trendinin önümüzdeki yıllarda da devam edeceğini belirten Shore, İsrail'in gelecekte yazılım ve yüksek teknoloji ülkesi olarak var olacağını söyledi.

Ülkenin en büyük 100 kadar yazılım şirketinin oluşturduğu İsraili Yazılım Şirketleri Derneği, bu endüstrinin gelişmesi için gerekli ortam ve kanunlarının oluşmasını sağlıyor. Üye şirketler özellikle ihracata yönelik faaliyetlerde bulunuyor ve dernek bu bilgi birikimini yaymaya çalışıyor. 2000 yılında İsrail'in yazılım ihracatının ise 3 milyar doları aşması bekleniyor.

İsrail'de bugün aktif olan teknoloji şirketlerinin yanı sıra 4 binden fazla start-up şirket bulunuyor. Ar-Ge açısından dünyanın en güçlü merkezlerinden biri olan ülke, dünyanın ikinci silikon vadisi olarak anılıyor. Nasdaq'da 100'den



İsraili Yazılım Şirketleri Derneği Başkanı Amiram Shore dünyadaki tüm telekom ürünlerinin yüzde 15'inin İsrail'den sağlandığı belirtiliyor.

fazla İsraili şirket işlem görüyor. Amiram Shore tüm start-up'lar Ar-Ge çalışmalarını bitirip aktif hale geldiğinde, teknoloji ihracatının başka bir boyuta atlayacağını belirtiyor.

Risk sermayesi ve Ar-Ge'ye verilen önem

İsrail'in başarısının altında birkaç sebep yatıyor. Yazılım endüstrisinin atılımı devletin yazılımı hizmet saymaktan vazgeçip sanayi kolu olarak tanımlamasıyla 1991'de başlıyor. Bu tanım birçok teşviği de beraberinde getiriyor.

Ülkede bu kadar fazla sayıda start-up şirketinin olmasının bir başka sebebi ise, risk sermayesi. Ülkede 100'den fazla risk sermayesi şirketi bulunuyor ve sadece 1999 yılında yeni endüstrilere yapılan yatırım miktarı 5 milyar dolar. Amiram Shore, tüm dünyadan İsrail'e bu başarı öyküsünden pay alabilmek için para aktığını söylüyor.

Shore, insan kaynağı sorununu nasıl çözdüklerini şöyle anlatıyor:

Yaklaşık 6 milyon kişinin yaşadığı İsrail'de yılda 10 milyar dolarlık yüksek teknoloji ve yazılım üretiliyor. Bu üretimin yüzde 80-85'ini ihraç eden İsrail'in sırrı devlet desteği, risk sermayesi ve Ar-Ge'ye verilen önem.

"Mükemmel üniversitelerimiz, teknik enstitülerimiz, Ar-Ge enstitülerimiz var. Ayrıca dünyanın en iyi teknik okuluna sahibiz: İsrail Ordusu. Orduda bilim adamı, mühendis yada araştırmacı askerler var. Askeriyeye çözüm sunanlar, askerden ayrılınca bunu sivil hayata da uyguluyorlar. Örneğin askerde veri koruması için çeşitli algoritmalar üzerine çalışan 30 yaşın altında 3 genç Check Point'i kurdular. Nasdaq'da işlem gören şirket bugün 22 milyar dolar değerinde."

Türk şirketlerle işbirliği

Amiram Shore'a göre Türk ve İsraili şirketlerin işbirliği için birkaç yol var. İlk yol Türk şirketlerinin İsrail teknolojilerini pazarlaması. Shore bu teknolojilere adapte olan şirketlerin üzerine kendi katma değerlerini koyabileceklerini ve diğer komşu ülkelere açabileceklerini belirtiyor.

Shore ikinci yol olarak da İsrail'deki risk sermayesi kültürünün Türkiye taşınmasını gösteriyor. İsraili risk sermayesi şirketlerine ortak olacak Türk şirketlerinin bu bilgi birikimiyle Türkiye'ye fayda sağlayacağı görüşünde. Shore, Türk şirketlerinin İsraili risk sermayesi şirketlerini de Türkiye'ye çağırabileceği görüşünde. •

didem@interpro.com.tr

HIZLA GELİŞEN TEKNOLOJİNİN KOLAYLIKLARINDAN YARARLANABİLMEK İÇİN EĞER İHTİYACINIZ MODERN YAPISAL KABLOLAMA SİSTEMLERİ ve KURUMSAL İLETİŞİM AĞLARI ise

Network Sistemlerinde Çözüm Ortacağınız

- Veri İletişim Sistemleri
- Komple Data, UPS, Telefon, Şebeke, Topraklama tesisatları
- Bilgi İşlem Odaları
- 19" Rack Kabinetler
- Açık Sistem Server Rack'leri
- Dağıtım Panelleri
- Yükseltilmiş Taban Çalışmaları

- Fiber Optik, CAT 5/6/7
- UTP, FTP, STP, COAXIAL, Kabloalama altyapıları

BEKİROĞLU

BEKİROĞLU TEKNOLOJİK HİZMETLER SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
Gülbağ Mah. Gülbağ Cad. No: 22/2 Mecidiyeköy / İSTANBUL
Tel: (+90212) 212 00 05 / 212 00 06 / 212 00 07 Fax: (+90212) 212 18 69
e-mail: proje_1@simkar.net



**Biri telefoncu.
Biri bilgisayarıcı.
Birisi fazla değil mi?..**

Network Telefonu, isteyen?..


3COM
Simple sets you free.

3Com Türkiye
Maslak Beybi Giz Kule Kat: 26
Maslak 80670 İstanbul
Tel: (0-212) 335 25 05
Faks: (0-212) 335 26 05
www.3com.com

3Com Network Telefonu

Başınızı ağrıtan iki ayrı network probleminden bir çırpıda nasıl kurtulacağınızı öğrenmek için, www.3com.com'a gidin. Telefon ve veri transferi için tek network kullanın, personelinizin yer değiştirmesi, işyerinizin kablolanması ve hatta ofisinizin başka bir yere taşınmasındaki masrafları azaltın. Aynı zamanda, masaüstünden sesli mesaj iletişimi sağlayın. Kolayca takın, kolayca kullanın. Evde. Ofiste. Ötesinde.

AB için yeni şart bilişim yatırımları

HABER MERKEZİ

Garanti Bankası Yönetim Kurulu Üyesi Mahfi Eğilmez Türkiye'nin Avrupa Birliği için ekonomik önlemlerin yanı sıra bilişim teknolojileri konusunda da çalışmalar yapılması gerektiğini söyledi. Bu yıl Lizbon'da yapılan ve Internet'le ilgili alınan önemli kararlar nedeniyle "dotcom zirvesi" ola-

rak adlandırılan Avrupa zirvesi kararlarına dikkat çeken Eğilmez, "Biz burada 30 yıldır Avrupa'nın yıllar önce çözmüş olduğu enflasyon, insan hakları, demokratikleşme ya da başka bir deyişle eski ekonominin sorunlarıyla boğuşurken Avrupa bütün okullarını Internet'le birbirine bağlayıp öğretimi ortak temele oturtmayı amaçlıyor. Bundan koparsak Avrupa Birliği üyeliğine geçmemiz çok zorlaşacak. 10 yıl sonra



Bersay Stratejik İletişim Danışmanlığı'nın 10'uncu kuruluş yıldönümü nedeniyle düzenlediği panelde yeni ekonomi ve iletişim konuları tartışıldı.

Avrupa Birliği'nin karşısına çıkıp da 'Biz enflasyon sorunumuzu çözdük artık birliğe girmeye hazırız' dersek karşımıza yeni bir uyum takvimi çıkacak. Bu yeni ekonomiye yetişmek için yeni bir yirmi yıllık süre içeren bir uyum takvimi olacak" dedi.

Bersay Stratejik İletişim Danışmanlığı'nın 10'uncu kuruluş yıldönümü nedeniyle düzenlediği "Yeni ekonomi ve İletişim" konulu panelde yeni ekonomiye geçiş sü-

reçleri ve yeni dünyada iletişimin önemi tartışıldı. Bersay Başkanı Ali Saydam'ın yönettiği panele katılan Mahfi Eğilmez, konuşmasında yeni ekonomiye ilişkin dünyada ve AB çerçevesinde alınan kararlardan söz etti ve Türkiye'nin durumuna değindi. Türkiye'nin aslında yeni ekonomiye geçişte eskisinden daha iyi görüldüğünü belirten Eğilmez buna karşılık ekonominin enflasyon, verimsizlik, kamu kesiminin hantallığı gibi sorunlarını çözmedikçe yeni ekonomide yol almasının kolay olmadığını da söyledi.

Verimsiz süreçler kaldırılmalı

Panelistlerden Koç Holding İş Geliştirme Koordinatörü Ali Koç ise Avrupa Birliği konusunda Mahfi Eğilmez'in sözlerine katıldığını ve Avrupa ülkeleriyle bilişim yatırımları konusunda birlikte hareket edil-

mesi gerektiğini kaydetti. Yeni ekonomide iletişim ve iletişim süreçlerinin önemine de değinen Koç konuşmasına şöyle devam etti: "Devlet dairelerindeki iletişim kirliliği ve hantallığı özel sektör için de geçerlidir. Eski ekonominin rutinleri bilgi teknolojileri kullanılarak yapılmaktadır. Öyle ki dün kadar daktilo ile üretilen evrak, şimdi laser yazıcılarla daha sık üretilmekte. Halbuki amaç bu evrak üretimini ortadan kaldırmak, ağ üzerinde bilginin akışkanlığını sağlamak ve verimsiz süreçleri değer zincirinden çıkarmaktır."

"Yeni Ekonomi ve İletişim" konulu panele katılan Hürriyet Gazetesi İcra Kurulu Başkanı ve Genel Yayın Yönetmeni Ertuğrul Özkök ise konuşmasında ağırlıklı olarak yeni dünya ile birlikte medyanın değişimini anlattı. Özkök, dünyada haberciliğin sloganı haline gelen CNN'in patronu Ted Turner'in koltuğunu Amerikan Online'ın patronuna bıraktığını hatırlattı. Artık medyada tekerlerden değil kartellerden bahsedildiğini belirten Özkök yapılan büyük yatırımlardan söz etti. "Superonline, İxir, e-kolay gibi ISS'lerin yazılı basına verilen ilanları inanılmaz boyutlarda. Bu yıl e-kolay için yapılacak

yatırım 100 milyon doları bulacak" diyen Özkök, bu yatırımların getirisi ne olacak sorusunu ise şöyle yanıtladı: "Bildiginiz gibi satış gelirinden vazgeçildi. Geriye reklam kalıyor, o da yok; ben akşam eve gidince bu kadar yatırımların altına imza atan biri olarak acaba doğru bir karar alıyor muyuz diye düşünüyorum. İçimden bir ses yapacaksınız kardeşim diyor. Ancak bu kararları aklımızla değil dünyada oluşan ve her tarafı saran bir 'kaçırıyoruz geç kalmayalım, içinde olalım' baskısıyla yapıyoruz." Ertuğrul Özkök, önümüzdeki dönemde ISS'lerin ve portalların birleşeceğini de sözlerine ekledi.

Panelistlerden Turizm Bakanı Erkan Mumcu ise yaptığı konuşmada yeni ekonomi ile eski ekonominin farkını anlattı ve hukukun üstünlüğünden söz etti.

"Yeni ekonomi, iletişim olanaklarının teknolojik gelişmeye bağlı olarak farklı yoğunluğu ve alanı arasındaki dengelemin değişmesi sonucunda oluşmuştur" diyen TBV Başkanı Faruk Eczacıbaşı da yeni ekonomide bilgi akışının yoğunluğu ve kapsama alanı arasındaki dengenin değiştiğini söyledi. •

bthaber@interpro.com.tr

Yeni Ekonomi ve İletişim konulu panelde konuşmacılar özellikle AB'ye giriş için artık enflasyonun düşmesi, insan hakları sorununun çözümlenmesi gibi gelişmelerin yeterli olmadığını ve bilişim yatırımları konusunda da her geçen gün çitayı yükselten Avrupa ülkeleriyle uyum içinde olunması gerektiği belirtildi.

TT bizimdir, bizim kalacak!!!

Ben bu sloganı bir yerlerden anımsıyorum diyebilirsiniz, gerçi sloganın atıldığı yer dergilerdeki yazılar ve konu başlığı da Türk Telekom değil ama olsun...

1999-2000 seneleri dünyada özellikle telekom alanında akıl almaz birleşmeler sahne oluyor. Gazeteler yeni lisans mobil telefon teknolojileri için yapılan ihalelerin başdöndürücü rakamlarına yönelik haberlerle dolu. Uydu şirketlerinin de kendi aralarında birleştikleri, pek çok yerel klasik telefon şirketinin öncelikle aynı kültürel yapıya sahip ya da penetrasyon oranı düşük diğer ülkelerde şirket satın almaları veya birleşmeler yaptıkları görülmekte.

Sn. Ulaştırma Bakan'ımız TT'nin özelleştirilmesinde yüzde 20 hisse satışının düşük görülmesine ve ayrıca hisseyi satın alacak kuruluşların yönetiminde pay istemelerine kızgını: 'Bizim TT'miz mükemmel bir işletme, yabancılara ihtiyacımız yok, çok istiyorlarsa yüzde 5-10'unu verelim' demiş...

TT'nin mutlaka 'bir servis sağlayıcı şirketi rasyonel işletmesini bilen' bir yönetim ortağına gereksinimi var; bu bir... TT'nin altyapısını, gelecek-

teki müşteri taleplerini karşılayacak yeni teknolojilere çok hızla açması gerek; bu iki...Türkiye 31/12/2003'te telekomda monopol şirkete sahip olma özelliğini yitirecek, pazarını serbest rekabete açacak; bu üç... Kimse bizim kaşımız gözümüz için milyar dolarlık rakamları TT'nin yüzde 5-10 hissesine basmaz; 'doğru finansçılar ve işadamları doğru yatırımlar yapmaya çalışırlar'; bu dört... Bay atlayan malın değeri hızla düşer; bu beş...



Levent KIZILTAN
Estikçe

TT'nin özelleştirilmesinin gecikmesinden doğan ölçülemeyen kayıplarının yanı sıra ölçülebilir kayıplarını merak edenler özelleştirme idaresinin araştırmalarına baksınlar; yüzde 50-60 civarındadır. Kaybedilen 10 milyar dolara yakın rakamı kim ödeyecek?

Ne yazık ki ülkemizde politikacı ve bürokratların performanslarını ölçen bir mekanizma olmadığı için yapılamayanlar, yapamayanların yanına kar kalıyor. Örnek mi: 6 yıl geciken İstanbul Metrosu, hala başarılı olduklarını söyleyen belediye başkanları ve de 'Bu Şiir Böyle Bitmez Sloganları'...

Özetle; sloganımız çok, kahramanlarımız bol, gerçeklerimiz hasıraltı...

leventk@kocsistem.com.tr

Demirel:

"İletişim devrimine uymak her ülkenin işi"

Yeni Ekonomi ve İletişim Paneli'nin açılış konuşmasını yapan 9. Cumhurbaşkanı Süleyman Demirel, "İletişim devrimine uyalım" dedi. Konuşmasında 20 ve 21'inci yüzyılı karşılaştıran Demirel şunları söyledi: "Her ülke kendi kaynaklarını harekete geçirebilmeli. Yeni bir dönem başladı. Hep beraber 21. yüzyılda daha zengin, daha barışçıl, daha istikrarlı olması için gayret sarfedelim.

82 maddelik Okinawa Bildirgesi'nin 10'uncu maddesi, ülkelerin kalkınabilmesi için iletişim teknolojilerinden yararlanmalarının şart olduğuna işaret ediyor. İletişim devrimi dünyayı bilgi çağına getirdi. İletişim devrimine uymak her ülkenin işi. İletişim devriminin en önemli unsurlarından biri de bölgesel işbirliği."

Konuşmasında küreselleşmede her ülkenin aym uyumu gerçekleştirmesinin mümkün olmadığını da kaydeden



Demirel, elektronik iş ortamının sermaye hareketlerini yeni bir boyuta taşıdığını ve bilgi çağına uyum sağlamada yaratıcılığı teşvik edecek, bilgi paylaşımını demokratikleştirecek, Ar-Ge çalışmalarını artıracak önlemlerin alınması gerektiğini belirtti. •

Gelecek, mobil ticaret'te

HABER MERKEZİ

Gartner Group Türkiye, 19 Eylül Salı günü Çırağan Sarayı'nda "Mobil İş Dünyası" başlıklı bir seminer düzenledi. Mobil cihazların geleceğin iş dünyasını nasıl geliştireceği ve hangi sahalarda yeni iş olanaklarının yaratılacağı tartışıldığı toplantıya onur konuşmacısı olarak katılan Doğan Medya Holding İcra Kurulu Üyesi Mustafa Gözalan mobil teknolojilerin Türk iş dünyasına yansımaları konusunda gözlemlerini, beklentilerini açıkladı.

WAP teknolojisinin en çok iki yıllık ömrü olduğuna inandığını belirten Gözalan "Bu teknoloji yerini GPRS veya UMTS gibi teknolojilere bırakacak. Fakat ülkemize UMTS'in gelmesi en erken iki yıl içerisinde gerçekleşebilir" dedi. Bunun yanında mobil teknolojilerin büyük bir hızla gelişmekte olduğuna da dikkat çeken Gözalan "Bu teknolojik gelişmeler karşısında ürün ve hizmet farklılaşması da oluşacak. En basitinden ülkemizdeki 18 milyon evde bulunan elektrik ve su sayaçlarına birer mobil cihaz takarak bu sayaçlardaki rakamlar doğrudan fatura merkezlerine aktarılacak. GSM operatörleri ses taşımak yerine bu cihazlara yönelik sunacakları değişik uygulamalar aracılığıyla para kazanmaya çalışacak" dedi. Gözalan 2001 yılında mobil cihazların ekonomiye katkılarının en az 7 milyar dolara olacağına da dikkat çekti.

Gartner Group Araştırma Direktörü Nigel Deighton ise Avrupa telekomüni-

kasyon endüstrisindeki yeniden yapılanmanın ürün ve servis sağlayıcı seçme aşamasında olan tüketicilerin seçeneklerinin artırdığını vurgulaya-

rak önümüzdeki beş yıllık dönemde telekom endüstrisindeki değişimin iletişim sektörünü nasıl etkileyebileceğini, artan rekabet ortamında ileti-

şim teknolojileri ürün ve hizmetlerinin nasıl gelişeceğini, ses işleme ve telefon destek hizmetlerinde değişen iş ve müşteri gereksinimleri dikka-

te alınarak önümüzdeki beş yıllık dönemde ne gibi gelişmeler olabileceğine değindi.

Deighton tüm bu gelişmelere paralel olarak

2004 yılında Avrupa'daki dört büyük telekom şirketinin sayısının üçe inmesinin beklendiğine de değindi. •

bthaber@interpro.com.tr

TURCom®

"zirvedeki güvence"

**SEÇKİN DÜNYA MARKALARINDAN
FİRMANIZA ÖZEL ÇÖZÜMLER**

- "LAN / WAN" Kurulumu
- Fizibilite, Mühendislik ve Danışmanlık Hizmetleri
- Veri / Ses / Video İletişim Ürünlerinin Dağıtıcılığı
- Servis ve Bakım Hizmetleri
- Video Konferans Çözümleri
- Sistem Entegrasyonu
- Anahtar Teslimi Projeler
- "Outsourcing" Hizmetleri

TURCom®

Turcom İşmerkezi İncesu Sok No:7
80620 Etiler - İSTANBUL
Tel : +90 212 -326 86 86
Fax : +90 212 -326 87 87
e-mail : turcom@turcom.com.tr

DNV Accredited by the RVA
ISO-9001 REGISTERED FIRM
DNV Certification B.V., THE NETHERLANDS

Etkinlik Haberleri

Türkiye tanıtımına
Internet desteği

Kültür Bakanlığı'nın 10-16 Nisan 2000 tarihleri arasında Yahoo'nun ABD sitesinde yaptığı promosyonu kazanan beş çiftten ilki Türkiye'ye geldi. Yahoo sitesinde dönen Kültür Bakanlığı web sitesi banner'ını tıklayarak siteyi ziyaret edenler arasında yapılan çekilişte kazanan beş çift Türkiye'de bir haftalık tatil kazanmıştı.

Bu çiftlerden ilki olan bir porselen fabrikasında işçi Sherry Fish ve bir millî parkta bekçi olarak çalışan John Alexander Fish 11-18 Eylül tarihleri arasında Türkiye'de ağırlandı. İstanbul, Ankara, Kapadokya duraklarını içeren gezi programında birçok tarihi yer ve müze de yer alıyor. Kültür Bakanlığı tarafından misa-



fir edilecek beş çiftten birinin ulaşım giderlerini THY, diğer dört çiftin ulaşım giderlerini Türkiye Seyahat Acentaları Birliği (TÜRSAB), konaklama giderlerini ise Turizm-Net karşıyor. Gezi organizasyonu ise Active Turizm tarafından sağlanıyor.

Kültür Bakanlığı Bilgi İşlem Daire Başkanı Meryem Sözen konuyla ilgili şunları söyledi: "Daha önce Türkiye diye

bir ülkenin varlığından bile habersiz olan bu insanlara bu yolla ulaşarak hem Türkiye'nin hem Kültür Bakanlığı web sitesinin tanıtımını yaptık. Demek ki doğru yoldayız."

ABD'de bir yansıması kurulan Kültür Bakanlığı web sitesini bugüne dek 238 bin kişi ziyaret etti. Promosyon kazanan tarihli ikinci çift ise 13 Ekim'de Türkiye'ye gelecek. •

SO-WATT ile
karanlıktan aydınlığa

Escort Enerji, elektrik kesintilerine çözüm üretmek amacıyla SO-WATT Portatif Elektrik aracını piyasaya sundu.

"Elektrik mi kesildi? SO-WATT. Hayat devam eder" sloganı ile sunulan ürün, elektrik kesildiği zaman otomatik olarak devreye giren bir elektrik kaynağı. Elektrik voltajını da dengeleyen ürüne, televizyon, bilgisayar, video, ampul ve benzeri küçük ev aletleri kolaylıkla bağlanabiliyor. Escort Enerji Genel Müdürü Birol Özçelik, bu ürünü hayatı kolaylaştırmak ve enerji sorunlarının çözümüne katkıda bulunmak amacıyla geliştirdiklerini dile getirdi.

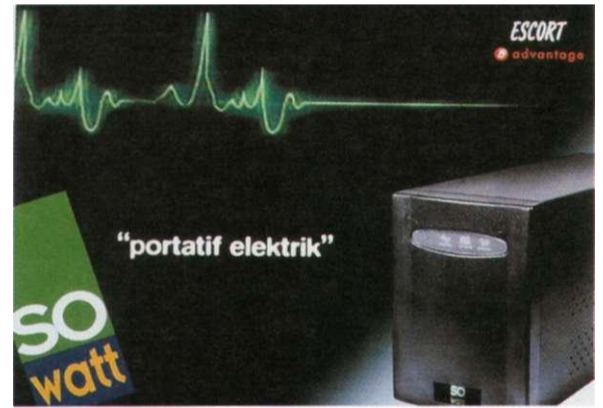
SO-WATT, 72 ekran

bir televizyonu 90 dakika, 100 watt'lık bir ampulü 4 saat kullanma imkanı tanıyor. Ürünün akü ömrü ise 3 ile 4 yıl arasında.

Özçelik, "SO-WATT Portatif Elektrik" kullanımının, büyük şehirlerimizden başlayarak kırsal zamanda tüm Türkiye'ye yayılmasını hedeflediklerini dile getirdi. Ürün, her eve girebilmesi amacıyla esnek ödeme koşulları ve Advantage Card'la taksitli

ödeme imkanları ile pazarda 128 milyon + KDV olarak satışa sunuldu.

Birol Özçelik, Ekim ayı itibarı ile MGE Türkiye olarak hizmet verecek olan Escort Enerji'nin gelecek planları arasında 2000 yılında pazarda yüzde 11'lik, 2003 yılında ise yüzde 15'lik pazar payı ile hem Türkiye hem de Ortadoğu'da KGK sektöründe liderliği hedeflediklerini dile getirdi. •



Etkinlikler Etkinlikler Etkinlikler Etkinlikler Etkinlikler Etkinlikler Etkinlikler

- 26 Eylül**
Nortel Networks'ün global danışman iletişim programının tanıtımı
YER: Netaş Yavuz Kireç Spor ve Sosyal Tesisleri, Konferans Salonu/13.30
KATILIM KOŞULLARI: Katılım için davetiye gerekiyor.
AYRINTILI BİLGİ: Netaş/ 0216-522 25 08
- 27 Eylül**
Cisco ve Pargem'in kablosuz ofis tanıtımı
YER: Cisco Systems Türkiye ofisi/14.00
KATILIM KOŞULLARI: Katılım için kayıt yaptırmak gerekiyor.
AYRINTILI BİLGİ: Pargem/0212-296 52 28
- 27-28 Eylül**
EFQM Forum 2000
KONU: "Farklılıkların Birarada Yönetimi: Mükemmelliğe Doğru bir Köprü" konu çerçevesinde çeşitli oturumlar ve paneller düzenlenecek.
YER: Lütfi Kırdar Uluslararası Kongre ve Sergi Sarayı
KATILIM KOŞULLARI: Katılım için kayıt yaptırmak gerekiyor.
AYRINTILI BİLGİ: Forum 2000 Organizasyon/0212-224 40 36

- 4-8 Ekim**
Compex 2000
YER: İstanbul Lütfi Kırdar Rumeli Fuar Merkezi
KATILIM KOŞULLARI: Davetiye gerekmektedir.
AYRINTILI BİLGİ: Rönesans/ 0212-235 82 20
- 11-13 Ekim**
umts2000
KONU: Mobilitede yeni nesil uygulamalar
YER: Barcelona-Catalonia Palace of Congresses
KATILIM KOŞULLARI: Katılım için kayıt yaptırmak gerekiyor.
AYRINTILI BİLGİ: Wendy Sutton/ 44 0 20 7453 5495 veya www.umtscongress.com
- 13 Ekim**
SAP "e-konomi forum" ve VII. kullanıcılar toplantısı
YER: Lütfi Kırdar Uluslararası Kongre ve Sergi Sarayı
KATILIM KOŞULLARI: Katılım ücretsiz olup, kayıt yaptırmak gerekiyor.
AYRINTILI BİLGİ: Fokus/ 0216-330 54 41
- 16-20 Ekim Amerika/ 6-9 Kasım Fransa**
Gartner Symposium/ITXPO 2000
YER: Florida, Amerika-Lake Buena Vista/Cann, Fransa

- KATILIM KOŞULLARI:** Katılım için kayıt yaptırmak gerekiyor.
AYRINTILI BİLGİ: Gartner Group/ 0212-236 55 56
- 17 Ekim**
Maximedia 2000
YER: Babylon Performans Merkezi
KATILIM KOŞULLARI: İlgili olan herkes katılabilir.
AYRINTILI BİLGİ: Sayısal Grafik/ 0212-293 04 23
- 20-21 Ekim**
Kariyer 2000 Fuarı
KONU: İnsan kaynakları zirvesi
YER: Lütfi Kırdar Uluslararası Kongre ve Sergi Merkezi
KATILIM KOŞULLARI: Katılım için kayıt yaptırmak gerekiyor
AYRINTILI BİLGİ: Eventus/ 0212-261 55 06
- 25-27 Ekim**
ADVIS 2000 Uluslararası Bilişim Konferansı
YER: İzmir Büyük Efes Oteli Convention Center
KATILIM KOŞULLARI: Katılım için kayıt yaptırmak gerekiyor.
AYRINTILI BİLGİ: Dokuz Eylül Üniversitesi Bilgisayar Müh. Bölümü/ 0232-373 60 40

Bu köşede yayınlanmasını istediğiniz etkinlikleriniz ile ilgili bilgileri dileka@interpro.com.tr adresine gönderebilirsiniz. Etkinliklerdeki değişiklikler ve yeni etkinlikler için www.btnet.com.tr adresine bakabilirsiniz.

RAKİPLERİNİZİN, UYKUSUNU KAÇIRACAK!

Bilgi teknolojisinin lideri Sentim® ; KOBİ, büyük boy işletmeler ve sistem entegratörleri için dünyanın en güvenilir sunucularını inanılmaz fiyatlar ve cazip finansman seçenekleri ile sunuyor. Son teknoloji ile üretilen Dell™ Power Edge™ serisi 24 saat kesintisiz çalışmasına imkan veren hot-plug yapısı, yüksek genişleme kapasitesi ve Intel® Pentium® III işlemcilerle güçlendirilen üstün performansının yanısıra 3 yıl yerinde garantiye de sahip.

Dell™ Power Edge™, Sentim® Destek A.Ş'nin 4* saat içerisinde vereceği hızlı teknik servisi, 7 gün 24 saat yılın 365 günü* kesintisiz desteği ile şirket içi verimliliğinizi arttıracak ve teknolojiyi daha efektif kullanmanıza imkan verecektir.

Dell™ Power Edge™ kullanmanın şirketinize kazandıracaklarını bilmek, rakiplerinizin uykusunu kaçırarak!

DELL™ POWEREDGE 2400

Intel® Pentium® III işlemci 866 MHz

Intel® Pentium® III 866 MHz (2 İşlemci Desteği) • Serverworks entry ServerSet III LE Chipset • 128MB PC133 ECC SDRAM (2GB Maksimum) • 3 x 9.1 GB 7200 rpm Hot Plug SCSI HDD (6 x 1" HDD desteği, Maksimum 216GB) • Tümüleşik RAID - 64 MB Cache • Redundant Güç Kaynağı • Entegre Intel Pro 100+Ethernet Kartı • 6 x I/O yuvası (5 x 64 Bit PCI, 1 x 32 PCI/ISA) • Dual Channel: - Ultra2/LVD SCSI - Ultra/Narrow SCSI Denetleyici • 17x40 SCSI CD-ROM

peşin 4,299\$

	Peşinat	12 Ay	18 Ay	24 Ay	36 Ay
\$ Taksit	208\$	409\$	284\$	221\$	158\$
TL. Taksit	140.400.000TL	313.700.000TL	229.300.000TL	187.900.000TL	148.200.000TL

Peşin fiyatlarda KDV hariçtir. Peşinatta ve taksitlerde KDV Dahildir. Lütfen banka tüketici kredisi ve leasing seçenekleri için arayınız.

Sentim® Destek A.Ş. servis güvencesiyle.

*Opsiyonel olarak garantiye dahil edilebilir.

*7.24.365 gün servis hizmeti, özel anlaşmalar kapsamında sağlanmaktadır.

* Bu kampanya Sentim Bilgisayar tarafından düzenlenmektedir. • T. C. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'na 25.05.1994 tarihli Resmî Gazetede ilan edilen TRKGM-94/2-3 sayılı tebliğ hükümlerine uygundur. • Teslimatlar, kredi işlemlerinin tamamlanmasını takiben kredi onay sırasına göre stoklar dahilinde onay iş günü içerisinde yapılacaktır. • Gerekli belgeler; nüfus cüzdanınızın önü arkası fotokopisi ve gelir belgesi. • Kampanyamız 31 Ekim 2000 tarihine kadar geçerlidir. İlanındaki ürün fotoğrafları örnek olması amacıyla konulmuştur. Sentim Bilgisayar bu kampanyada geçerli ürün konfigürasyon ve fiyatlarını değiştirme hakkını saklı tutar.

KAMPANYA İLETİŞİM HATTI

0 2 1 2 2 8 8 6 6 8 0

www.sentim.com.tr

Intel, the Intel Inside Logo and Pentium are registered trademarks of Intel Corporation. Dell is a registered trademark of Dell Computer Corporation. Latitude and Inspiron are registered trademarks of Dell Computer Corporation.

DELL™ POWEREDGE 1400

Intel® Pentium® III işlemci 866 MHz

Intel® Pentium® III 866 MHz (2 İşlemci Desteği) • Serverworks entry ServerSet III LE Chipset • 128MB PC133 ECC SDRAM (2GB Maksimum) • 1 x 18 GB 7200 rpm SCSI HDD (4 x 1" HDD desteği, 144 GB Maksimum) • Entegre Intel Pro 100+Ethernet Kartı • 6 x I/O yuvası (4 x 64 Bit PCI, 2 x 32 PCI) • Dual Ultra-3 (U160) SCSI Denetleyici • 17x40 EIDE CD-ROM

peşin 2,599\$

	Peşinat	12 Ay	18 Ay	24 Ay	36 Ay
\$ Taksit	138\$	248\$	172\$	134\$	96\$
TL. Taksit	92.600.000TL	189.700.000TL	138.600.000TL	113.600.000TL	89.600.000TL



SENTİM®

SENTİM BİLGİSAYAR TEKNOLOJİ İLETİŞİM SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ.
Sarıyeri Yolu 2. Bölge 7. Esenşehir Küçüközü Cad. Yukarı Dudullu
81260 İstanbul Tel: 0216 528 33 33 (Pbx) 466 08 50 (3 Hat) Faks:0216 420 56 32

DELL™ COM™

KURALKAN

Sektör Haberleri

Siemens geleceğin akıllı evlerini tanıttı

Siemens, Almanya'nın Hannover şehrinde düzenlenen Expo 2000 Fuarı'ndaki standında ziyaretçilere, birbirleriyle iletişim kurabilen akıllı ev aletlerini tanıttı. Siemens'in yeni Beyaz Eşya Teknolojisi, buzdolaplarının eksik yiyecekleri sipariş vermesi, evin açık unutulmuş pencerelerinin kilometrelerce uzaktan kapatılabilmesi gibi olanaklar sunuyor.



ğ'ını başlatan yeni vizyonu, Home Electronic System (HES)'e dayanıyor.

Yeni teknoloji sayesinde kullanıcılar buzdolabındaki eksiklerini çevrimiçi görebildiği gibi, ocaktaki yemeğin ne kadar süreyle hangi ısıda pişeceğini de ayarlayabiliyorlar. Siemens'in ev yaşamında Internet Ça-

Ev aletlerinin birbirleriyle ve diğer iletişim aletleriyle iletişim kurabilmesini sağlayan HES akıllı sistemleri, akıllı aletler, ev içindeki aletlerin birbirine ve Internet'e bağlanması, mutfak portali ve Internet'le gelen hizmet yelpazesi aşama-

larından oluşuyor. Internet'e uyabilen değişik ağlara uyumlu olarak tasarlanan ev aletleri, "tak ve kullan" adlı yetenek sayesinde wap uyumlu mobil telefonlar veya el bilgisayarlarıyla da konuşabiliyor. Almanya'da birçok evde kullanılan akıllı sistemler, 2 yıl içinde tüm dünyada tüketicilerin hizmetine sunulacak.

"Alo Kirala" ile leasing hakkında herşey

Garanti Leasing, dağıtım kanalları strateji çalışmaları sonucunda müşterilerine yeni ulaşım kanalı sunuyor. Garanti Leasing tarafından yeni bir marka olarak tanıtılan "Alo Kirala"- 0 212 335 72 72 erişim hattı ile leasing hakkında her türlü bilgiyi almak mümkün.

Leasing sektöründe çağrı merkezi uygulaması olarak tanımlanan Alo Kiralama Servisi, müşterilere telefon aracılığı ile leasing hakkında bilgi aktarımı, leasing işlem adımları, leasing işleminin nasıl yapılacağı, hangi ürünlerin leasing konusu olduğu ve avantajları açıklanıyor.

Telsim OxKart piyasada

Telsim, yeni faturasız hattı "Ox Kart"ı hizmete sundu. Belli bir miktar kontör yüklenmiş olarak satın alınan OxKart ile anında konuşmaya başlanabiliyor. OxKart'in başlangıç paketinin satış fiyatı ise

24 milyon 500 bin lira. OxKart'a 200, 400 ve 600'lük kontör yükleyicilerle yükleme yapılabiliyor. Telsim'in yeni faturasız kontrollü hattı OxKart 'in en önemli özelliği yurtdışını arayabilme ve yurtdışından aranabilme.

HP ve AT&T'den e-iş çözümleri

HP ve AT&T, küresel şirketlerin e-iş uygulamalarını kolaylaştırmak üzere işbirliğine başladı. İki şirketin başlattığı işbirliği çerçevesinde şirketlerin web sitelerinin ağ ve uygulama yönetimi gereksinimlerini karşılayacak çözümler üretilecek. Bu ortaklık, e-hizmetler,

Internet kritik donanım, yazılım ve ağ çözümleri teknolojilerine dayanıyor.

Yeni e-iş çözümleri, mevcut satış kanalları kullanılarak HP ve AT&T tarafından birlikte pazara sunulacak. Bu çözüm paketi içinde kurumlara yönelik e-ticaret çözümleri, müşteri web sitesi işletimi, yüksek ça-

lışabilirlik oranına sahip bilgiişlem servisleri ve dış kaynak kullanımına dayalı e-posta mesajlaşma servisi yer alıyor.

Ortaklık çerçevesinde e-iş çözümleri, küresel ağ altyapısı, Internet Veri Merkezleri ve ileri düzeyde ağ oluşturma ve servis anlamında AT&T tarafından desteklenecek.

Zakki yeni ürünleri bekliyor

Aışveriş sitesi Zakki, www.zakki.com adresindeki sitesinden Internet üzerinden ürünlerini pazarlamak isteyenlere yeni bir imkan sunuyor. Siteyi ziyaret ederek, açılan sayfanın alt köşesindeki

"ürünlerinizi pazarlayın" yazısına tıklayınlar "ürünümü pazarlamak istiyorum" formunu dolduracaklar, www.zakki.com'da yer alması uygun görülen ürünlerden katılım bedeli, tasarım ve çevrimiçi giderleri alınmıyor.



British Airways'den e-bilet hizmeti

İngiliz Havayolları British Airways, İstanbul'dan yabancı ülkelere seyahat eden yolcuları için e-bilet hizmeti sunmaya başladı. E-bilet uygulamasıyla yolcular, bilet için beklemek ya da biletin unutulması halinde ceza ödemek gibi sıkıntılardan kurtuluyorlar.

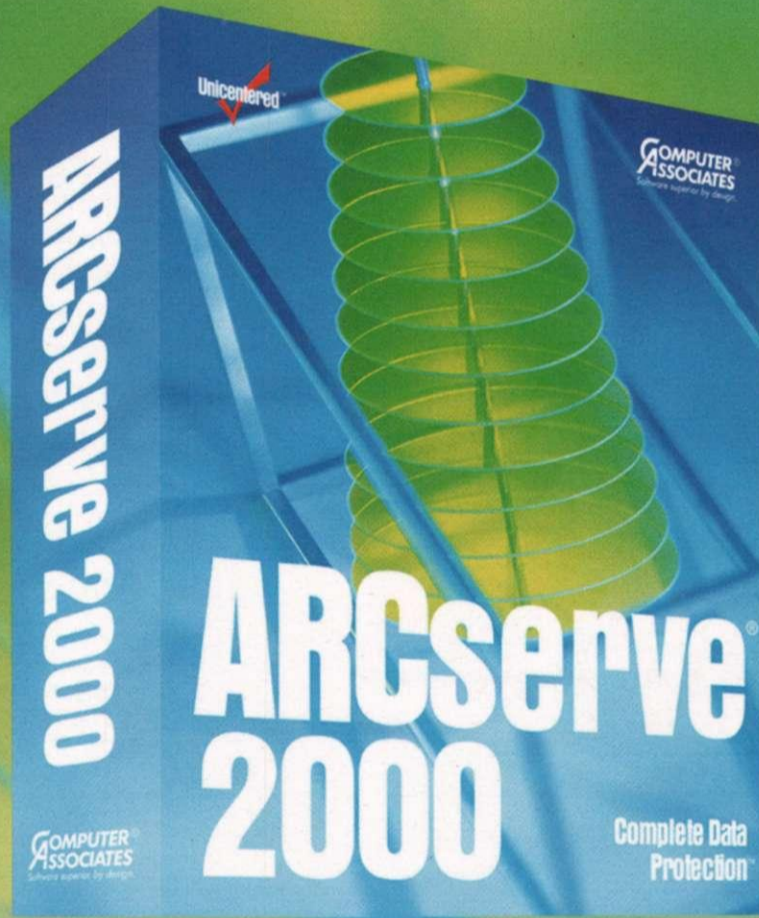
E-bilet'le uçmak için yolcuların ödemede kullanılan kredi kartı, sürücü belgesi, nüfus cüzdanı, pasaport ya da British Airways Executive Club Üyelik Kartı'yla kimlik tanımlaması yapması gerekiyor. E-biletle uçan yolcular, kimlik olarak kullanacakları kartı check-in kontuarındaki görevliye gösterdikleri anda uçuş biniş kartını alabiliyorlar. E-biletle check-in işlemini gerçekleştirmek için, "kontuarda check-in", "televonda check-in" ve "self-servis check-in" seçenekleri bulunuyor.

İhaleler İhaleler İhaleler İhaleler İhaleler İhaleler İhaleler İhaleler İhaleler İhaleler

Kurum	Kapsam	Şartname Temini	Resmi Gazete	Son Başvuru
Karayolları Genel Müdürlüğü	Bilgi iletişim hattı tesis ettirilecek.	Şartnameler, Karayolları Genel Müdürlüğü Malzeme Şubesi Müdürlüğü'nden 30 milyon TL karşılığında alınabilir.	14 Eylül 2000	26 Eylül 2000
Mersin Üniversitesi Rektörlüğü	Donanım ve yazılım ürünü satın alınacak.	Şartnameler, Rektörlüğün İdari ve Mali İşler Daire Başkanlığı Satın Alma Şube Müdürlüğü'nden alınabilir.	14 Eylül 2000	26 Eylül 2000
Emniyet Genel Müdürlüğü	7 kalem sunucu ve yazılım ürünleri satın alınacak.	Şartnameler, İçişleri Bakanlığı Merkez Saymanlık Müdürlüğü'nün SSK İşhanı K.11 adresinden 100 milyon TL karşılığında alınabilir.	16 Eylül 2000	27 Eylül 2000
Emniyet Genel Müdürlüğü	Internet altyapısı yaptırılacak.	Şartnameler, İçişleri Bakanlığı Merkez Saymanlık Müdürlüğü'nün SSK İşhanı K.11 adresinden 50 milyon TL karşılığında alınabilir.	16 Eylül 2000	27 Eylül 2000
Süleyman Demirel Üniversitesi	Hastane otomasyonu yaptırılacak.	Şartnameler, Döner Sermaye İşletme Müdürlüğü'nden 20 milyon TL karşılığında alınabilir.	16 Eylül 2000	27 Eylül 2000
Kayseri Büyükşehir Bel. Su ve Kanalizasyon İdaresi Genel Müdürlüğü	Donanım ve yazılım satın alınacak.	Şartnameler, KASKİ Genel Müdürlüğü Bilgi İşlem Daire Başkanlığı'ndan 50 milyon TL karşılığında alınabilir.	27 Ağustos 2000	27 Eylül 2000
Melikgazi Seyyid Burhaneddin Endüstri Meslek Lisesi Müdürlüğü	Bilgisayar malzemeleri satın alınacak.	Şartnameler, Seyyid Burhaneddin Endüstri Meslek Lisesi Müdürlüğü'nün Selimiye Mah. Belsin Girişi Melikgazi Kayseri adresinden 5 milyon TL karşılığında alınabilir.	16 Eylül 2000	28 Eylül 2000
Türkiye Taşkömürü Kurumu Genel Müdürlüğü	7 kalem bilgisayar malzemeleri satın alınacak.	Şartnameler, Zonguldak'ta Satın Alma Dairesi Başkanlığı'ndan, Ankara'da TTK Ankara Misafirhanesi 7. Cad. 19. Sok. N.22 Bahçelievler-Ankara adresinden 4 milyon TL karşılığında alınabilir.	17 Eylül 2000	4 Ekim 2000

İhalelerdeki değişiklikler ve yeni ihaleler için www.btnet.com.tr adresine bakabilirsiniz.

Ağ Yöneticilerini “Mükemmel”e Götüren Yol...



yeni
genç

Yeni ARCserve 2000® Sizlere Sunucusuz Yedekleme ve Geri Yükleme Opsiyonları ile Beraber Yüzlere Gelişme Sunuyor.

Daha iyi bir zamanda çıkamazdı. E-iş veri depolama ihtiyaçları ile depolanması gereken veri miktarı her 18 ayda bir 2 katına çıkıyor. Bu büyüyen ihtiyaç %100 ayakta kalan sunuculara gerek duyuyor.

Tüm bu ihtiyaçların cevabı ise yeni ARCserve 2000. Sunucusuz yedekleme ve geri yükleme opsiyonları sayesinde ARCserve 2000 veri depolamada bir dönüm noktasıdır.

ARCserve 2000, endüstri standartlarını en yüksek uyumluluk ve performans için yükseltiyor, böylece üstün bir kullanım kolaylığı sunuyor. Tüm bu özellikleri sunan ARCserve 2000'e, daha önce görülmemiş uygun fiyatlarla sahip olacaksınız.

ARCserve 2000'e geçmeniz en büyük nedeni E-iş devrimi için en iyi veri depolama çözümü olmasıdır.

Seminere Davet

Yeni CA teknolojilerinin ve yeni CA ürünlerinin tanıtıldığı
CA Roadshow Seminerini kaçırmayınız!
Yer : HYATT REGENCY HOTEL Tarih : 10 Ekim 2000
Saat : 09:30 - 17:30

COMPUTER ASSOCIATES
Software superior by design.

Yeni ARCserve® 2000

İstanbul Merkez : Alemdağ Cad. No:30 Çamlıca 81190 İstanbul
Tel: (0216) 522 0 900 • Fax: (0216) 522 00 33
Ankara : Abdullah Cevdet Sok. No:20/6 Çankaya - Ankara
Tel: (0312) 442 43 66 • Fax: (0312) 442 44 65
E-mail : satis@linksoft.com.tr • Web: www.linksoft.com.tr

COMPUTER ASSOCIATES DİSTRİBÜTÖRÜ

LiNK® SOFT
LINKSOFT ULUSLARARASI YAZILIM LİMİTED ŞİRKETİ

E-ticaret, yerini e-pazaryerine bırakıyor

HABER MERKEZİ

Intel Mimari Grubu Genel Müdürü ve Yürütme Kurulu Başkanı Paul Otellini bir günlük çalışma ziyaretinde bulunduğu İstanbul'da "21. Yüzyıl'ın Internet'i" başlığı altında verdiği konferansta teknoloji-ticaret ilişkisi, teknolojinin rekabette sağladığı avantajlar, Intel'in e-iş vizyonu ve Internet'teki Intel çözümlerine değindi. Intel Başkanı Craig

Barret'tan sonra Intel adına Türkiye'yi ziyaret eden en üst düzey Intel yöneticisi olan Otellini, iş kavramını düşünen herkesin e-ticaret kavramı içerisinde birbiriyle buluşacağına dikkat çekerek "Akıllı bilgisayar ağı teknolojileriyle şirketler dünyaya açılıyor ve bu dünya ekonomisini tamamen değiştiriyor. Ekonomi gün geçtikçe daha çok müşteri odaklı yapılanmaya kayıyor" dedi.

Yapılan araştırmalara göre dünya e-ticaret

hacminin 2004 yılında 7 trilyon dolara ulaşacağına dikkat çeken Otellini "Internet iş yaşamımıza ilk önce hızlı bir haberleşme aracı olan e-posta ile girdi. Bu gelişmenin birinci fazıydı. Daha sonra gelen ikinci fazda ise web sayfaları ile şirketlerimizin katalog tanıtımlarını gerçekleştirmeye başladık. Günümüzde bu web sayfaları ile e-ticarete taşınıyoruz. Bu gelişmenin üçüncü fazında ise akıllı bilgisayar ağları tamamen insan müdahalesi olmayan bir ortamda üretim ve tüketim zincirlerinin uçlarını birbirine bağlayacak. Tüketici sanal ortamda bir ürün satın almaya kalktığında tedarik zincirleri birbiri ardına harekete geçerek o ürünün zamanında tüketicinin elinde olmasına olanak tanıyacak" dedi.

Bu gelişmelere para-



Intel Mimari Grubu Genel Müdürü ve Yürütme Kurulu Başkanı Paul Otellini.

lel olarak daha önce e-iş için yola çıkan şirketlerin artık Internet üzerinde e-pazaryeri oluşturma kaygısında olduğunu da belirten Otellini, son

kullanıcı olmadan bir ticaretten bahsedilemeyeceğini, onun için hem B2B hem de B2C ticaretine imkan tanıyan e-pazaryerlerinin Internet ticaretinde gelecek günlerle damgasını vuracağını belirtti.

Türkiye ikinci fazda

Türkiye'nin henüz e-ticaretin ikinci fazı olan katalog tanıtımı ve e-alışveriş aşamasında olduğuna dikkat çeken Otellini "Türkiye genç nüfusu ve dinamik ekonominin artık Internet üzerinde e-pazaryeri oluşturma kaygısında olduğunu da belirten Otellini, son

şartı olarak telekomünikasyon altyapısının iyileştirilmesi ve akılcı politikaların uygulanması gerekli. Bu yatırımları yapmadan, Internet'in tümüyle gelişmesini beklemek büyük bir hata olur" dedi.

Teknolojinin iş verimliliğini nasıl etkilediğinin tartışıldığı toplantıda, Intel'in 64-bit mimarisine uygun olarak geliştirdiği Itanium isimli işlemci de Türkiye'de görücüye çıkmış oldu. Intel Itanium, Pentium III ve Pentium III Xeon işlemcileri uça ölçeklenebilirlik ve güvenilirlik sunmayı amaçlıyor. •

bthaber@interpro.com.tr

Internet ticaretinin üçüncü fazına geçtiğimizi belirten Otellini, e-pazaryerinin ön plana çıktığı bu fazda hem B2B hem de B2C ticaretin akıllı bilgisayar ağları çerçevesinde otomatik olarak yapılacağını belirtti.

Intel Türkiye'de hedef e-Türkiye

Intel, Internet'in sağlıklı işlemesi için oluşturduğu dört yapı taşı ile e-ticaretin bütün altyapısını sağlamayı amaçlarken, dört yapı olan sunucu, istemci, ağ altyapısı ve servis kısmında lider olmayı hedefliyor.

Meraklısına Bilişim

Yüzseksenbeşbin kişi, 2000'in Eylül ayında, işini gücünü bırakıp bir fuar görmeye gidiyorlar; Bilişim Fuarı. Trafik nedeni ile yoldan dönenleri de sayarsanız yuvarlak ikiyüzbün.

İçinde biraz eğlence, ilgi çekici görüntüler olmasına rağmen burası ne panayır, ne de sirk. Teknoloji, çözümler, yeni ürünlerin yer aldığı bir fuar alanı. O zaman nedir bu büyük ve her sene daha da büyüyen kalabalığın hikmeti. Türkiye bilgi toplumuna ulaştı da biz mi farkında değiliz.

Profesyoneller kalabalığının içinde önemli bir yer tutuyor elbette. Mesleği bilişimci olanlar, bilişimi şu veya bu şekilde işlerinde kullananlar veya kullanacak olanlar, satınalmacılar, karar vericiler, ya da bilişimin kendi mesleklerine etkilerini görmek ve öğrenmek isteyenler.

Diğer gruplar arasında kimler var, şöyle bir göz gezdirelim. Her fuarda olduğu gibi poşetçiler var. Sadece hediyelikler ile ilgilenen. Poşetini ne kadar çok doldurur ise fuarı da o kadar iyi gezmiş sayılan. Sonra eğlenmeye, gezmeye gelenler var çoluk, çocuk. Onlar ilk açıldığında Metro'ya, sonra Carrefour'a, Capitol'e, Akmerkez'e

de aile boyu gezi düzenlemişlerdi.

Tabii önemli bir grup, kişisel bilişim gereksinimlerini nasıl karşılayacağını görmek için geliyor Bilişim'e. Evine bilgisayar almak isteyen, mevcut bilgisayarına ses kartı takacak olan, en iyi telefon özelliklerini ince-

leyip ona göre karar verecek olan. Onlara da bol miktarda malzeme var içeride.

Büyücek bir grup daha var. Bu birden bire parlayan, her tarafa konuşulan bilişim sektörü ne ola ki diye merak edenler. Neye benzer, ne işimize yarar, içine nasıl girilir, meslek olur mu, para kazandırır mı. İşte ben bu insanlara daha çok ilgi gösterilmeli ve onlar için yepyeni şeyler yapılmalı diye düşünüyorum.

Bilişimin "b" sini bilmeden çocuğuna bu mesleği uygun gören anne ve babalar, çalışma yaşına gelip bu cazip sektöre nasıl atlanm diyen gençler, eğitimini nasıl yönlendirsem diye düşünen öğrenciler, bilişimi günlük yaşamlarında nasıl kullanacağını öğrenmek isteyen vatandaş için eğitimler, danışmanlıklar, özel aktiviteler düzenlemeliyiz. İşte o zaman Bilişim Fuarı ticari ve teknolojik amaçların yanı sıra, sosyal ve kültürel amaçları da tam anlamıyla gerçekleştirmiş olur.

zaferk@interpw.com.tr



Zafer KURDAKUL

PINAR UYLUM DİKİCİ

Intel, Internet'in yapıtaşlarını oluşturan teknolojileri ile e-iş'e yönelik çözümlere doğru hızlı bir hareketlilik gösteriyor. Geçtiğimiz aylarda Intel Türkiye Genel Müdürü olarak göreve başlayan Cüneyt Çubukçu, Intel'in, stratejik yön değişiminin olduğunu, Internet altyapısında yaptıkları ve yapacaklarını ön plana çıkaracağını belirtti.

Intel'in merkezi olarak yönetilen bir şirket olduğunu söyleyen Çubukçu, "Yerel pazarlara özel birtakım uygulamalar için ön ayak oluyoruz. Hangi stratejilerin hangi pazarlara daha uygun olacağı konusunda merkeze yardımcı oluyoruz" dedi.

Intel denildiği zaman gerek Türkiye'de gerekse tüm dünyada akla ilk gelen mikroişlemciler ve yongalar olduğuna



Intel Türkiye Genel Müdürü Cüneyt Çubukçu.

değinen Çubukçu, Intel'in Internet'in dört yapıtaşını oluşturan istemci, sunucu, ağ altyapısı ve servis, hizmet ve çözüm alanında yer aldığını da belirtti. Çubukçu, "En önemli hedefimiz Internet'in dört tane ana yapıtaşını devamlı olarak sağlamak ve teknolojik olarak liderlik bayrağını taşımak" dedi.

Internet'in ileride elektrik kadar kullanılacağını dile getiren Intel Türkiye, sunduğu çözümleri ile bir e-türkiye hedeflediklerini belirtti.

Dünyada şu anda 13 milyon Internet için ça-

hşan sunucu olduğunu ve bu rakamın yüzde 50'sinden fazlasının da Intel mimarisi üzerinde çalıştığını belirtti. Çubukçu, 1997 Nisan ayında sadece bir milyon Internet için çalışan sunucu olduğunu söyleyerek, Intel'in 2003 yılı için öngördüğü Internet ekonomisinin sağlıklı olarak çalışması için gereken sunucu altyapısının sadece yüzde 5'inin şu anda pazarda olduğunu vurguladı. Intel'in 2001'in ilk aylarında Itanium işlemciyi pazara sunacak. Çubukçu, 64 bit mimaride çalışabilen Itanium işlemcinin, özellikle elektronik ticaret ortamlarındaki uygulamaları hızlı geliştirme ve ekonomik çarıştırma prensipleri taşıyacak olan bir mimari olduğunu ifade etti.

Çubukçu, kurumların e-iş modeline vakit kaybetmeden ve doğru stratejilerle geçmelerini sağlamayı hedeflediklerini vurguladı. •

pinaru@interpro.com.tr

Büyük bir karar için küçük bir **hatırlatma**



Güvenli e-ticaret sitelerinin %52'si Microsoft platformunda çalışıyor. En yakın rakibinde ise bu oran %11.

Netcraft, Mayıs 2000

Microsoft
Platform
2000

Windows 2000, Exchange 2000 Server, Office 2000 ve SQL Server 2000'den oluşan Microsoft Platform 2000, tüm İnternet tabanlı kurumsal bilgi işlem ihtiyaçlarınızı karşılayabilecek nitelikte, güvenilir, ölçeklenebilir, güçlü bir "toplam çözüm" platformudur.

Microsoft®

Nereye ulaşmak istiyorsanız, oraya...

www.microsoft.com/turkiye/platform2000/

Yerli yazılımla B2B portalı

**PINAR UYLUM
DİKİCİ**

Binsoft, şirketler arasındaki veri iletişimini bir merkezden sağlamak, maliyetleri düşürmek, rekabet avantajı elde etmek, yurtiçi ve yurtdışı her ölçekteki şirketin buluşma noktası olarak "The Business Partners Network" (İş Ortakları Ağı) adı ile B2B (işten işe) portalı oluşturdu.

www.b-partners.net veya www.isortaklari.net adreslerinden ulaşılan portal ile amaçlanan en önemli konu, yeni ekonominin fırsatlarından şirketlerin faydalanmalarını sağlamak.

Binsoft Process Control Ltd. Genel Müdürü Mehmet Bingöl, diğer e-pazar yerlerinden farklarını bu sistem sayesinde ana şirketlerin bayi satışlarını kontrol etmeleri ve ana şirketlerin bayilerinin müşterilerine yapmış



Binsoft Process Control Ltd. Genel Müdürü Mehmet Bingöl, öncelikle piyasanın nabzını yokladıklarını ve geleceğe yönelik çok fazla planlarının olduğunu dile getirdi.

olduğu satışları sistem sayesinde gerçek zamanlı olarak görmelerini sağlamak olarak belirtti. Üyelik esasına dayanarak işleyen sistemde bayi ağı veya teslimat ağı içindeki şirketler arasında sipariş, sevkiyat, satış işlemleri, iş ortakları arasında mesajlaşma, tartış-

ma grupları, anket hazırlama, sonuçları takip etme, ürün katalogu oluşturma modülleri hizmet veriyor.

Ürün geliştirilmeye açık

Şirketlerin kullanımına sunulan Business Partners Networks'ün

modülleri arasında yer alan en ilginç modül, sistem geliştirme modülü. Bu modül şirketlerin sistemden beklentilerini dile getirecek, verim barında toplanan istekler takip edilerek ürün Binsoft şirketi tarafından geliştirilecek. Her modülün çok detaylı olması yerine geliştirilmeye açık çekirdek modüllerin hizmet vereceğini açıkladı.

"Bizim sistemimizin diğer sistemlerden farklı, sistem geliştirme modülünün üyelere tamamen açık olması ve sistem geliştirme modülü ile bütünleşik tartışma modülünün bulunması" diyen Binsoft Process Genel Müdürü Bingöl, üyelerin sisteme girdiği isteklerin puanlanarak, Binsoft tara-

findan en çok puan alan istekler doğrultusunda geliştirileceğini bildirdi.

Binsoft Process Control Ltd. tarafından geliştirilen Business Partners Network, üye şirketlerin talepleri doğrultusunda satınalma, teklif toplama, ihale açma, iş ortakları arasında stok bilgileri görme, şirketlere veri alanı tahsis etme ve iş ortaklarının ortak kullanımına sunma gibi modülleri kısa zamanda sisteme eklemeyi planlıyor.

Bingöl, şirketlere 31 Ekim 2000 tarihine kadar Business Partners Network (İş Ortakları Ağı) üzerinde ücretsiz deneme imkanı sunduklarını söyledi. •

pinaru@interpro.com.tr

Binsoft Process Control Ltd., geliştirdiği B2B portalı "The Business Partners Network" ile şirketlere daha geniş coğrafyaya yayılarak yeni iş ortakları bulmaları ve satışlarını artırma imkanını sunuyor.

Ara bağlantılar

Takke düştü kel göründü. Türk Telekom A.Ş'nin (TT) 15 Eylül tarihinde yapmış ve yüzde 20'sinin özelleştirilmesi hedeflenen ihaleye hiçbir şirket teklif vermedi. Bu skandalla ilgili birçok neden sıralamak mümkün. Yönetime etkin olarak katılmama, Telekom Kurumu'nun yeni yapılanması nedeniyle yönetmeliklerin hazır olamaması, TT ile Ulaştırma Bakanlığı arasında imzalanacak olan "Görev Sözleşmesi"nin içeriğinin tam olarak belli olmaması, TT'nin GSM operasyonu ile ilgili imzaların o tarihte atılmamış olması, nedenlerden bazıları olarak sıralanabilir.

Ancak bizce çok önemli olan ve gözden kaçan bir başka unsur "Interconnection" yani "Ara Bağlantılar" dır. Dünya telekom sektörünü incelediğimiz zaman birçok telekom operatörünün birbirleri arasında oluşan trafikler için "Ara Bağlantı" sözleşmesi imzaladığını görürüz. Hatta bazı operatörler doğrudan erişemedikleri yerler için başka telekom operatörleri ile "Ara Bağlantı" sözleşmesi imzalarlar.

TT tarafını incelediğimiz zaman bizim bugün itibarıyla yaklaşık bin adet telekom operatörü olan Almanya ile Deutsche Telecom ve Othello gibi iki şirketle, Fransa'da

sadece France Telecom ile yapılan "Ara Bağlantı" sözleşmeleri örneklerini görüyoruz. Diğer ülkelerle de sadece "Incumbent" diye adlandırdığımız TT gibi tekellikten gelen telekom operatörleri ile "Ara Bağlantı" sözleşmesi imzalayan TT'nin diğer alternatif operatörlerin mevcut ve gelecekte ki büyük potansiyellerini gözardı ettiğini düşünmekteyiz.

Halbuki, büyüyen ve gelişmekte olan, Türkiye'ye veya Türkiye'den trafik taşımak isteyen, alternatif operatörleri uzun süreli kontratlarla bağlamak, bunlardan daha rekabetçi fiyatlar almak TT'nin ve dolayısıyla ülkemizin lehine olmaz mı? Yurtdışında telekom operatörlerinin gücünü gösteren "Ara Bağlantı Sözleşmesi" sayısını, TT niçin arttırmayı düşünmez? Bu sayede daha güçlü bir konuma gelmez mi?

Yoğun rekabetin yaşandığı telekom sektöründe TT'nin bürokrasisini azaltıp iş yapmaya ve kar etmeye yönelik yapıya kavuşması gerektiğini düşünüyoruz. Kendisine başvuran alternatif telekom operatörlerini dikenli yollara iten ve 6 ay, 1 yıl gibi terminler veren TT ile kim çalışmak ister? Maliyetlerini azaltmaya çalışan operatörler TT'nin teknolojik olarak başedemediği "Voice Over IP" alternatifine kaymazlar mı?

gereky@fit.com.tr



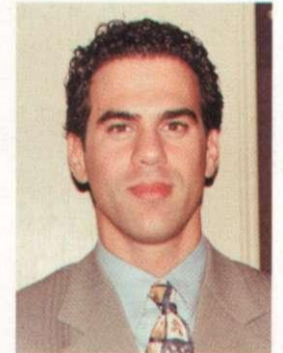
Enterasys Networks, ağ çözümlerinde liderliğe soyundu

HABER MERKEZİ

Cabletron Systems'in holdingleşmesinin ardından onun altında farklı alanlara yönelik kurulan dört şirketten biri olan Enterasys Networks, şirketlere yönelik yerel ve geniş ağ anahtarlayıcıları, yönetim, servis sağlayıcı gereksinimleri gibi alanlarda hizmetler veriyor. Anahtarlayıcı alanında yeni ürün ailesi Matrix'i pazara sunan şirket, E7 ve E5 adlı ürünleriyle şirketlerin tüm gereksinimlerine tek şaseden yanıt verebiliyor. Ana-

hedefini Cabletron Systems'in ağ hizmetleri alanındaki dünya liderliğini sürdürmek olarak belirleyen Enterasys Networks, bu alanda çalışmalarını hızlandırdı. Enterasys Networks Türkiye Genel Müdürü Tarkan Sualp, iki hafta önce Aldus River Networks'u, geçen hafta da Security Wizards adlı şirketi bünyesine katan Enterasys'in, gelecek altı ayda 10 şirketi daha satın alarak genişlemesini sürdüreceğini belirtti.

Sualp, Enterasys Networks'ün geçen altı ayda Yimpaş.Net, Sağlık Bakanlığı ağ projesi ve Em-



**Enterasys Networks
Türkiye Genel Müdürü
Tarkan Sualp.**

niyet İstihbarat Voice Over IP'si gibi çok farklı alanlara girdiğini kaydetti. Enterasys Networks'ün kesinlikle satılık olmadığını altını çizen Sualp, kendilerini bundan sonra sadece bir teknoloji şirketi olarak değil, aynı zamanda pazarlama şirketi olarak da tanıtmak istediklerini anlattı. Bundan böyle servis sağlayıcı pazarında da hizmet vereceklerinin altını çizen Sualp, 2001 yılı Ocak ayında Nasdaq Borsası'na açılacaklarını belirtti. •

bthaber@interpro.com.tr

"Düşünen makinelerden gurur, düşünen insanlardan kuşku duyan bir çağda yaşıyoruz."

Beat

Satışçının karakteri...

Her satışçı bir tiyatrocudur. Bir konuşmacı, bir ikna edici, bir değişimci ya da dönüştürücüdür. Düşüncelerde, görüşlerde, tercihlerde, kararlarda değişim yaratır.

Tiyatronun ne kadar insanı geliştirici, keyifli bir sanat dalı olduğunu biraz ilgilenenler bilirler. İzleyicilerin oyuna kendini kaptırması, alkışlarla gelen olumlu geribildirim tiyatrocunun ayaklarını yerden keser, havalara uçurur.

Tiyatroda karakterler vardır. İyi oyuncu değişik karakterleri aynı inandırıcılıkla oynayabilir. Kılıktan kılığa, kişilikten kişiliğe bürünebilir. İyi oyuncu, rolünün içine girer. Oynadığı karakterin hissettiğini hisseder, durumunu yaşar, halinden anlar. Bu durum tiyatrocuyu zenginleştirir. Anlayışını genişletir. Yadırgayıcı, dışlayıcı bakışını giderir. Halk arasındaki her tiplere oynarken onlara sevgi ve anlayış geliştirebilir. Çünkü hayat sahnesinde zaten herkes bir rolü tutturmuş gitmektedir. Kişi rolünü seçer, toplum da onu bu role iter. Ve kişi rolüne girer.

Satışçı da müşteri tiplerine göre değişik tiplere girer. Birine karşı alabildiğine ciddi, resmi, olur, diğeriyle bir muhabbet, bir muhabbet. Biri için klasik müzikten konuşur, diğeri rock konseri için bilet temin eder. Birine doğa yürüyüşü ile güzel bir mekan önerir, diğeri gelecek vadeden bir ressamın eserlerinin sergilendiği bir sanat galerisi... Bu zenginliktir. Karakter zenginliği... Leonarda De Vinci'nin "Bilen sever." sözü ile tutarlı olarak, değişik zevklerin birarada bulunması mümkündür ve çok

güzelidir. Anlayışı, zevki geçmiş, çok kültürlü insanlar demektir. Eğer satışçı doğa yürüyüşünü böcekler ve sineklerle içice, çamur içinde bata çıka yürüyerek telef olmak şeklinde algılıyorsa, önerisi yalan üzerine kurulu, zorlama bir davranış olacaktır. Klasik müzikten nefret ediyorsa yine aynı şekilde... Ciddi olmaktan resmiyetten hoşlanmıyorsa, muhtemelen kapıdan çıktığı anda müşteri için demediğini bırakmaz. Burada gerçekten oyunculuk vardır. Ama kişi rolünün içine ne kadar girebilmiştir bu tartışılır.

Katılmadığı bir görüşü savunmak durumunda kalmak hiç kolay ya da hoş bir durum değildir. Maske gerektirir. Gerçek yüzünüzün üzerine ikinci bir yüz. Hatta üçüncü, dördüncü... Bu zenginlik değildir. İçtenliksiz olduğu için ikiyüzlülüktür. Karakter erozyonuna yol açabilir. Çünkü sahte olan ikinci birinciyi rahatsız edecektir. Birlik üzere programlanmışız. İkilikten rahatsız oluyoruz. İki arada bir derede kalıyoruz. Ya içinde kalıyoruz çemberin ya da dışında yer alıyoruz. Kendimiz içindeyken kafamız dışarıda kalmışsa mutsuz oluyoruz. Kahroluyoruz.

Günümüzde hepimiz bir şekilde satışçıyız. Fikir, öneri, hizmet ya da ürün satışçısı... Satışın sırrı müşteriye verilen sözü yerine getirmek ve müşteriye düzenli takip etmek. Güven vermek, güvenilir olmak. Hizmet etmek, çalışmak, kolaylaştırmak, destek vermek, çözüm sunmak... Karactersizlikten ve karactersizlerden uzak durup zengin karakterli olmak, karakterimizi zenginleştirmek. Ne dersiniz yapabilir miyiz?



Meltem YAMAN

meltemy@altavista.com

Amerika yolcusu Ciliv: "Türkiye'den kopmayacağım"

2 Ekim 2000 tarihinden itibaren

Microsoft'un Redmond'daki genel merkezinde Endüstri Çözümleri Grubu Genel Müdürü olarak göreve başlayacak olan Süreyya Ciliv, yeni göreviyle ilgili heyecanını BThaber'le paylaştı.

Meltem Demiryonar

Microsoft Türkiye Genel Müdürü Süreyya Ciliv, bilindiği gibi 2 Ekim'den itibaren Microsoft'un Redmond'daki merkezinde Endüstri Çözümleri Grubu Genel Müdürü olarak göreve başlayacak. Bu görevi gereği Microsoft'un yeni .net vizyonunu tüm şirketlere anlatmak gibi ciddi bir misyon yüklediğini belirten Ciliv, görevinin çok zor olacağını ve bu yüzden de heyecanlı olduğunu söyledi.

Microsoft'un tüm üst düzey yöneticileriyle birlikte çalışacağını ve tüm yazılım şirketlerinin kendi platformlarını desteklemesi için çok çalışması gerekeceğini belirten Ciliv, yeni göreviyle ilgili olarak şunları söyledi: "Ben ve ekibim görevim gereği öncelikli olarak dünya çapındaki ilk yüz şirketle ilgileneceğiz. Ancak Microsoft olarak dünyadaki diğer yazılım şirketlerine de stratejilerimizi götüreceğiz. Çünkü Microsoft platformu tüm yazılım şirketlerine çözüm sunuyor. Şirketlerin bu platform üzerinde finans, bankacılık, telekomüni-



Türk şirketlerinin yazılım alanında büyük isimlerin arasına girmemesi için hiçbir neden olmadığını vurgulayan Ciliv, bunun anahtarının uygun ortamlar ve doğru ekipler yaratılması olduğunu anlattı.

kasyon, sağlık gibi farklı sektörlerle yönelik kendi ürünlerini geliştirebiliyorlar."

Ciliv'in belli bir görev süresi bulunmuyor. Ancak kendisi, bu sürenin iki ya da üç yıl sürebileceğini belirtti. Kendisinin genel müdürlüğünü yürüttüğü dönemde Microsoft Türkiye'nin 4 kat büyüme kaydettiğini de dile getiren Ciliv Microsoft Türkiye'nin başarıları hakkında şöyle konuştu: "Microsoft Türkiye'nin hazırladığı pek çok proje Microsoft bünyesinde oldukça başarılı bulundu. Son olarak Microsoft'un 8 bin elemanı tarafından birinci seçilen Çözüm 2000 projemiz de bir ödüle layık görüldü. Ayrıca Microsoft'un içinde Emre Berkin'in Türkiye Genel Müdürlüğü'nden bölge müdürlüğüne

atanmasıyla başlayan bir momentumu var. Benim Türkiye Genel Müdürü olmam ve Haluk Mağ'a'nın Suudi Arabistan genel müdürlüğüne atanması da Türklerin Microsoft içinde yükselmesini sağladı. Tüm bu gelişmeler Microsoft Türkiye'yi ön plana çıkardığı gibi, benim Microsoft içinde yükselmemde ve yeni görevime getirilmemde de önemli rol oynadı."

Daha önce 20 sene Amerika Birleşik Devletleri'nde yaşayan Süreyya Ciliv, o dönemde de Türkiye'den kopmadığını, bundan sonra da kesinlikle kopmayacağını söyledi. Türkiye'ye sık sık gidip geleceğini ve Microsoft'un Sayısal Sinir Sistemi sayesinde Türkiye'deki dostlarıyla

> Sayfa 4



BİLGİSAYAR EĞİTİMİ VE DANIŞMANLIĞI

Eğitim adı	Eğitim Süresi	Eğitim Tarihi
System Administration for MS SQL Server 7.0 Course No.832	30	02-06 Ekim 2000 09.30-16.30
MS Exchange Server 5.5 Series Concepts & Administration Course No.1026	30	04-06 Ekim 2000 09.30-16.30
Mastering Web Site Development Using MS Visual InterDev 6.0 Course No.1017	30	09-13 Ekim 2000 09.30-16.30
Mastering MS Visual Basic 6.0 Development Course No.1013	30	09-13 Ekim 2000 09.30-16.30
MS Exchange Server 5.5 Series Accelerated Training Course No.833	30	02-06 Ekim 2000 09.30-16.30
Supporting MS Windows NT 4.0 Core Technologies Course No.922	30	16-20 Ekim 2000 09.30-16.30

Eğitim adı	Eğitim Süresi	Eğitim Tarihi
MS Word 97/2000 Temel	12	02-03 Ekim 2000
MS Word 97/2000 İleri	12	09-10 Ekim 2000
MS Excel 97/2000 Temel	12	04-05 Ekim 2000
MS Excel 97/2000 İleri	12	11-12 Ekim 2000
MS Powerpoint 2000	12	16-17 Ekim 2000
MS Access 97- Temel	20	25-27 Ekim 2000



Tel: 0216 349 45 95
http://www.bilginc.com
info@bilginc.com



BThaber

Bilişim sektörünün lider yayını BThaber'in,

İNSAN KAYNAKLARI

sayfaları aradığınız bilişim teknolojileri

uzmanlarına ulaşabilmeniz için

en doğru adres...

8.000 abonesi, ortalama 7 kişi tarafından okunurluğu, % 97'si

bilgisayar kullanan ve % 65'i İnternet'e bağlı okur profili,

34 yaş ortalaması ile aradığınız doğru insan kaynağına

ulaşabileceğiniz uygun fiyatlı etkin yayın, BThaber

Sütun/santim fiyatı
12 \$ + KDV

www.infopark.com.tr

infopark

02-06 Ekim 2000	#1303	Mastering MS Visual Basic 6 Fundamentals	5 gün/30 saat
02-06 Ekim 2000	#1561	Designing a MS Windows 2000 Directory Services	5 gün/30 saat
02-06 Ekim 2000	G401	İnternette paket eğitimi (MS Proxy, Winroute, IIS, Firewall, Security)	5 gün/30 saat
02-06 Ekim 2000	#983	MS Windows NT Server (Özel Eğitim)	5 gün/30 saat
02-06 Ekim 2000	#1200	Mastering Web Site Access 97 Development	5 gün/30 saat
09-13 Ekim 2000	#2153	Implementing a MS Windows 2000 Network Infrastructure	4 gün/24 saat
09-13 Ekim 2000	#1013	MS Visual Basic Development 6.0	5 gün/30 saat
09-13 Ekim 2000	G301	Outlook Eğitimi	2 gün/12 saat
09-13 Ekim 2000	#1009	Mastering Web Site Fundamentals / Front Page 98	5 gün/30 saat
16-20 Ekim 2000	#833	Implementation a Database on MS SQL Server 7.0	5 gün/30 saat
16-20 Ekim 2000	#1009	Mastering Web Site Fundamentals / Front Page 98	5 gün/30 saat
23-27 Ekim 2000	#688	Interworking MS TCP/IP on Microsoft Windows NT 4.0	5 gün/30 saat
23-27 Ekim 2000	#983	Acc. Training for MS Windows NT 4.0	5 gün/30 saat
23-27 Ekim 2000	SYB	Power Builder	5 gün/30 saat
30 Ekim-03 Kasım 2000	G202	Rapid Java Application Development Using JBuilder 3	5 gün/30 saat
30 Ekim-03 Kasım 2000	G401	İnternette paket eğitimi (MS Proxy, Winroute, IIS, Firewall, Security)	5 gün/30 saat
30 Ekim-03 Kasım 2000	#973	MS Exchange Server 5.5 Series-Design&Implementation	5 gün/30 saat
06-10 Kasım 2000	#983	Acc. Training for MS Windows NT 4.0	5 gün/30 saat
06-10 Kasım 2000	#836	MS Proxy Server 2.0	2 gün/12 saat
13-17 Kasım 2000	#1009	Mastering Web Site Fundamentals / Front Page 98	5 gün/30 saat
13-17 Kasım 2000	#1301	Mastering MS Office 2000 Solution Development	5 gün/30 saat
13-17 Kasım 2000	#200	Network Teknolojileri	3 gün/18 saat
13-17 Kasım 2000	#1200	Mastering MS Access 97 Development	5 gün/30 saat
20-24 Kasım 2000	#832	System Administration for MS SQL Server 7.0	5 gün/30 saat
04-08 Aralık 2000	ICRC	Introduction to Cisco Router Configuration (Özel)	5 gün/30 saat
11-15 Aralık 2000	ACRC	Advanced Cisco Router Configuration (Özel)	5 gün/30 saat

Ayrıntılı bilgi için arayın.

Çetin Emec Bulvarı 8. Cad. 14/12, 06460 Öveçler / ANKARA
Tel: (0.312) 478 15 40 (pbx) Fax: (0.312) 478 15 44
E-mail: info@infopark.com.tr http://www.infopark.com.tr





Interpro ile çalışmak ister misiniz?

Bilginin güç olduğu bir dünya bizi bekliyor.
Bu dünyada önceden yerinizi almak istemez misiniz?

Bilgi ve iletişim teknolojileri endüstrisinin lider yayını BThaber, geleceğin sektöründe bugünden yer almak ve yarını oluşturmak isteyen, ekip çalışmasına inanan arkadaşlar arıyor.

Reklam Satış Temsilcisi REF: R

- Üniversite mezunu
- İyi derecede İngilizce bilen
- Reklam satışı konusunda deneyimli

İlgilenenlerin özgeçmişlerini eylem@interpro.com.tr
e-posta adresine ya da Eylem Yılmaz adına
0212-212 31 21 No'lu faksı göndermelerini rica olunur.

Büyük projelere birlikte imza atabileceğimiz teknoloji uzmanlarını aramıza katılmaya davet ediyoruz.

Teknolojik Çözümler Satış Yönetmeni

- Mühendislik alanlarında üniversite mezunu
- Network teknolojilerini iyi bilen
- Doğrudan satış alanında üstün başarılarla sahip
- Ekip yönetiminde tecrübeli

İş Yönetim Sistemleri Satış Yönetmeni

- İşletme ya da Mühendislik konularında üniversite mezunu
- Muhasebe ve finans uygulamalarını iyi bilen
- ERP gerçekleştirim projelerinde deneyimli
- Ticari ve mali raporlama düzenlerinin oluşturulması konularında bilgili
- Tercihan LBS Gold Open bilen

Oracle Yazılım Uzmanları

- Bilgisayar Mühendisliği mezunu
- En az 2 yıl Developer 2000 deneyimine sahip
- WEB uygulamalarında tecrübeli

MS SQL Yazılım Uzmanları

- Bilgisayar Mühendisliği mezunu
- En az 2 yıl MS SQL ya da Exchange deneyimine sahip
- Çok iyi Visual Basic ve Access bilen

WEB Yazılım Uzmanı

- MS SQL Server, IIS ve SS üzerinde yazılım geliştirmiş
- Inter Dev, Front Page ve benzeri WEB yazılımlarında tecrübeli

Çok iyi İngilizce bilen ve askerlikle ilişkisi olmayan isteklilerin özgeçmişlerini stoku@tepum.com.tr adresine ya da (0212) 275 71 15 nolu faksımıza yollamalarını rica ederiz.

TEPUMteknoloji
e-Teknoloji Çözüm ve Hizmet Şirketi

Gazetçiler Mahallesi Haberler Sokak No:8 Esentepe 80300 / İstanbul
Tel: (0212) 216 10 57 - 272 83 00 - 216 10 60 Faks: (0212) 275 71 15



Yeni projelerinde yer alacak elemanlar arıyor

Web Sayfa Tasarımcı

Grafik programlarına hakim tasarımcı grafiker

Web Uygulama Geliştirici

Yazılım uzmanı (DHTML - XML - ASP konusunda tecrubeli olup, C++ veya JAVA bilmesi avantaj sayılacaktır).

Sistem ve Yazılım Destek Elemanı

Unix işletim Sistemi türevlerinde ve C++ ortamında yazılım geliştirmede deneyimli

Adayların İngilizce bilmeleri ve en az 2 yıllık deneyim sahibi olmaları tercih sebebidir. İsteklilerin özgeçmişlerini 28 Eylül 2000 tarihine kadar hkansu@kktc.net ya da 0 392 228 84 25 no lu faksımıza göndermelerini rica ederiz.

ComTech Ticaret Ltd. 3 Lala Mustafa Paşa Sk. Köşklüçiftlik, Lefkoşa.
Tel : 0 392 228 84 44 (pbx)

BThaber insan kaynakları sayfasında yayınlanmasını istediğiniz eleman ilanı ya da eğitim semineri duyurularınız için
0212-212 31 22 no'lu telefondan (dahili 181) Eylem Yılmaz'ı arayarak veya
eylem@interpro.com.tr adresine e-posta göndererek salı akşamına kadar rezervasyon yaptırabilirsiniz.

Amerika yolcusu Ciliv: "Türkiye'den kopmayacağım"

Sayfa 1 >

her gün haberleşeceğini belirten Ciliv, Türkiye'ye her konuda destek vermeye çalışacağını dile getirdi. Süreyya Ciliv, "Türkiye'yi ve çözüm ortaklarından basın mensuplarına kadar buradaki

tüm Microsoft ailesini çok özleyeceğim" dedi. Ancak yeni görevinin de kendisini beklediğini söyleyen Ciliv, bu görev ve odaklanarak başarılı olmak için çok çalışacağını altını çizdi.

Öte yandan güçlü bir Türkiye için öncelikle

güçlü bir Türkiye ekonomisi yaratılması gerektiğini de belirten Ciliv, bunun için güçlü Türk şirketleri yaratılması gerektiğini söyledi. "Türk şirketleri güçlü olabilmek ve dünya pazarında rekabet edebilmek için teknolojiyi çok iyi kullanmalı"

diyen Ciliv, yazılım endüstrisinin geleceğine yönelik düşüncelerini de aktardı. Ciliv bu konuyla ilgili olarak şunları söyledi:

"Türk yazılım şirketlerinin de birkaç yıl içinde "Top 100"deki şirketlerin arasına girmemesi için

hiçbir neden yok. Türkler'in Amerika'da kurduğu pek çok şirket son derece başarılı oldu.

Türkiye'de de ortam sağlandığı takdirde aynı şirketleri burada da kurup başarı kazanabileceklerdir. Şirketler için başarıya giden yol uygun ortam ve

uygun ekiple olacaktır. İnsanlar bir araya gelip doğru ekip kurulunca, doğru ortam yaratılınca bunun olmaması için hiçbir sebep yok. Fakat odaklanmak, çok çalışmak, doğru vizyonu geliştirmek lazım." •

bthaber@interpro.com.tr

Data Sistem MCSE eğitimlerini sürdürüyor

Haziran ayında Microsoft'un eğitim ve sertifikalandırma programı çerçevesinde MCSE Kariyer Hattı Programı'na başlayan Data

Sistem, eğitimlerine devam ediyor. İkinci sınıfını Eylül ayı sonunda açacak olan Data Sistem, "Sertifikalı Microsoft Profesyonele" yetiştirmeyi amaçlıyor.

Eğitimlerinde tüm

dünyada kullanılan standart içerik ve dokümanlarla veren Data Sistem, seminerlere katılımlı Microsoft Sertifikasıyla belgelendiriyor. Microsoft Sertifikasyon Programı için gerekli

eğitim seminerlerinin ve Sylvan Prometric sınavlarının tek program halinde sunulduğu eğitim programına, İngilizce bilen ve bilgisayar kullanabilen herkes katılabiliyor. •

DD seminerleri başlıyor

Değişim Dinamikleri Yönetim Merkezi'nin (DD), 8 yıldır girişimcilere ve yöneticilere yönelik düzenlediği seminer programı, bu yıl 28 Eylül'de başlıyor.

DD, yönetim geliştirme, örgüt geliştirme, insan kaynakları danışmanlığı, eğitim danışmanlığı, ISO 9000, genel yönetim danışmanlığı ve yayıncılık alanla-

rında yöneticilere ve kuruluşlara çözüm ve hizmetler sunuyor.

Çırağan Sarayı'nda düzenlenecek seminerler Temmuz ayına kadar sürecek. Program kapsamında "Benchmarking" konulu ilk semineri Ömer Faruk Sezgin sunacak. Seminerle ilgili ayrıntılı bilgi almak isteyenler 0212- 272 76 74 ve 0212- 266 86 09 numaralı telefonları arayabilirler. •

Sevgi Üstündağ Superonline'dan ayrıldı

Superonline Kurumsal İnternet Direktörü Sevgi Üstündağ, görevinden ayrıldı. Doğan Online'a transfer olan Üstündağ, Doğan Online'da Kurumsal Hizmetler Bölüm Başkanı olarak çalışmalarına devam edecek. Kuruluşlara; İnternet üzerinde iş yapabilmelerine olanak sağlayacak; kurumsal İnternet erişiminden elektronik ticaret'e kadar her türlü kurumsal hizmeti vermeyi amaçlayan Do-



ğan Online'ın kuruluş çalışmalarının ve teknik altyapı yatırımlarının sürdürdüğünü belirten Üstündağ, Ekim ayı ortalarından itibaren hizmete başlayacaklarını kaydetti. Üstündağ, e-kolay ile çok kısa sürede ciddi abonelik rakamlarına ulaşan Doğan Online'ın kurumsal hizmetlerde de yeni bir dönem başlatacağını ifade etti. •



BSA Türkiye'den eğitime destek

1995 yılından bu yana, bilgisayar sektöründe lisanssız yazılım kullanımına karşı mücadele veren ve eğitimin önemini sürekli vurgulayan BSA Türkiye katılımcıları, Türkiye'nin eğitim sorunlarına uygulanabilir çözümler geliştiren Eğitim Gönüllüleri Vakfı'na bağışta bulundu.

Çözümlerin işlerliğini sağlamak amacıyla projeler üreten, kamu kuruluşları ve diğer gönüllü kuruluşlarla işbirliği içinde olan Eğitim Gönüllüleri Vakfı, eğitim sistemimizi çağa uygun bir yapıya kavuşturmayı hedefliyor. Bilinç düzeyi yüksek bir toplumun eğitimi insanlardan oluşması gerektiğini dile getiren BSA Türkiye katılımcıları, Türkiye'deki eğitim sorunlarının giderilmesine destek vermekten memnunluk duyduklarını ifade ettiler. •

Amerikalı teknoloji şirketi Scenix, Türk mühendis arıyor

Merkezi California'da bulunan ve İnternet bağlantılarının temeli olan yazılım ciplerini yaratarak İnternet'i günlük yaşamın bir parçası haline getiren Amerikan teknoloji şirketi Scenix, California ve İstanbul'daki merkezlerinde çalışacak Türk mühendisler arıyor. Yazılım, senior VLSI dizayn, analog/karma sinyal dizayn ve saha uygulama alanında çalışan Türk mühendislerin, başvuru için Eylül ayı sonuna kadar özgeçmişlerini jobs@scenix.com adresine göndermeleri gerekiyor. Adayların konu başlığı bölümüne ise "Turkish Job Application" yazmaları gerekiyor. Ocak 1996'da kurulan



Scenix, Aralık 1999'da 1 milyon SX serisi kontrolör üretti. SX serisi, Electronic News tarafından 1998'in en iyi 100 ürünü arasında sayıldı. Şirket, evin kapısı açık kaldığında evin güvenlik sisteminden e-posta almak, ya da kreşteki çocukları izlemek gibi olanaklar sunan gömülü İnternet bağlantılarını gerçekleştiriyor. Gömülü akıllı ve bağlantılı uygulamalar için spesifik ürün geliştirme ve dağıtmaya yoğunlaşmanın akıllı ürün pazarından büyük bir pay sağlayacağına inanan Scenix, bu pazardaki liderliğini Türk mühendisleriyle birlikte sürdürmeyi hedefliyor. •

Bach İstanbul'a geldi

İki 1998'de yapılan "Aya İri Bach Günleri'nin ikincisi, bu yıl 18-29 Eylül tarihleri arasında TR.NET'in desteğiyle gerçekleştiriliyor.

18 Eylül Pazartesi akşamı, "La Petite Bande" ile açılan "Bach İstanbul'da" etkinlikleri çerçevesinde dünyaca ünlü Bach yorumcularının konserleri yer alıyor.

Etkinlikler çerçevesinde bu yıl bir yenilik olarak ülkemizin önde gelen müzikolog, düşünür, ve edebiyatçıları, konserlerden önce konferanslar veriyor. Bazı konserler de açıklamalı olarak gerçekleştiriliyor. •

Görev Değişiklikleri...

Bülent Hiçsönmez Sispa'dan ayrıldı

Sispa Bilgisayar Sistemleri Pazarlama Sanayi ve Ticaret A.Ş.'de satış müdürlüğü görevini yürüten Bülent Hiçsönmez, 11 Eylül

2000 itibarıyla görevinden ayrıldı. Hiçsönmez yaklaşık bir yıldır Sispa bünyesinde çalışıyordu. Hiçsönmez'in yerine kimin getirileceği, henüz açıklanmadı. •

Mete Karatepe Cisco Systems'de

Motorola Türkiye'nin İş Geliştirme Müdürü Mete Karatepe, Cisco Systems'e transfer oldu. Eylül ayı itibarıyla Cisco Systems Türkiye'nin Telekom İş Birimi'nden sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak çalışmaya başlayan Karatepe, Boğaziçi Üniversitesi Elektronik Mühendisliği Bölümü'nden 1983 yılında mezun oldu. Amerika Birleşik Devletleri'nde New York Eyaleti'nde bulunan Rensselaer Polytechnic Institute Elektronik bölümünde yüksek li-



sans eğitimini tamamlayan Karatepe, 1992 yılında aynı enstitüde doktora yaptı. 1992-1995 yılları arasında Motorola ABD'de İnternet ve Bilgisayar Şebekeleri Bölümü'nde çalışan Karatepe, 1995'te Türkiye'ye döndü. Karatepe bugüne kadar Motorola Türkiye'de İş Geliştirme Müdürü olarak hücresel haberleşme alanında birçok başarılı projeye imza attı. •

Büyük bir karar için küçük bir **hatırlatma**



“Dünyanın en büyük B2B ticaret grubu Commerce One, %100 Microsoft platformunda çalışıyor.”

*Mark Hoffman,
Commerce One Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO*

Microsoft
Platform
2000

Windows 2000, Exchange 2000 Server, Office 2000 ve SQL Server 2000'den oluşan Microsoft Platform 2000, tüm İnternet tabanlı kurumsal bilgi işlem ihtiyaçlarınızı karşılayabilecek nitelikte, güvenilir, ölçeklenebilir, güçlü bir “toplam çözüm” platformudur.

Microsoft®

Nereye ulaşmak istiyorsanız, oraya...

www.microsoft.com/turkiye/platform2000/

Detay, SistekTotal ile rekabette iddialı

PINAR UYLUM
DİKİCİ

Detay Pazarlama, perakende pazarında süpermarketlere, hipermarketlere ve daha pek çok küçük ve büyük alışveriş noktasına tüketim malzemesi sağlıyor. Tüm Türkiye çapında ürün dağıtımını gerçekleştiren Detay Pazarlama, genişleyen ürün yelpazesi ile bilgisayar sistemlerinde düzenli raf takibi, sipariş alınması, depoda stok takibi, siparişlerde grup planlaması ve ürünlerin ulaştırılacağı noktalara hızlı ve ekonomik ulaştırılması gibi işlemleri SistekTotal çözümü ile gerçekleştiriyor. Detay Pazarlama Genel Müdürü Fuat Yavuz, tüm verileri hızlı değerlendirip, işlemek, ürün teslimatları ve tahsilat işlemlerini gerçekleştirmek için bütünlük olarak SistemTotal çözümüne geçtiklerini söyledi.

Tedarik zinciri alanında uygulama çözümleri üreten ve sistem danışmanlığı sunan Sistek, kuruluşundan itibaren müşterilerine anahtar teslim çözümler sunuyor. Ağırlıklı olarak otomotiv ve beyaz eşya sektörüne yönelik çalışmalar yapan Sistek, SistekTotal ürünü ile şimdi de Detay Pazarlama'ya çözümler sunuyor.

SistekTOTAL
İşletme Yönetim Bilgi Sistemi

Sistek Pazarlama Yöneticisi Mustafa Onar, SistekTotal ürünleri ile dikey pazarlara yönelmek istediklerini belirterek, lojistik sektöründe otomotiv, tüketim malzemeleri, liman lojistiği hatta kargo operasyonları ile ilgilendiklerini dile getirdi. Müşterinin isteklerine göre çö-

zümler sunduklarını söyleyen Onar, şirketlerin sorunlarının çözümlenmesini hedeflediklerini vurguladı.

Detay Pazarlama'nın şirket içi müşteri cari hesap takibinden sevkiyatına kadar her işlemi SistekTotal ile izleyebildiklerini ifade eden Fuat Yavuz, bilgi teknolojilerini ileri de daha yoğun kullanmayı amaçladıklarını dile getirdi ve belli bir plan içerisinde sistemlerini sürekli geliştireceklerini söyledi.

Yavuz, ileriye yönelik

planlarını şöyle açıkladı: "Şirketin yüzde 95 çalışmanı, ya el terminali, ya satış bilgisayarı, ya da muhasebede kendi önündeki bilgi ile tüm işlerini aynı sistem içerisinde gerçekleştiriyor olacak. Bu bize çok büyük bir hız kazandıracak, işlenebilecek veriyi artırmak ve yaptığımız işte büyük avantaj sağlayacak. Amacımız hızlı, daha doğru ve daha ucuza aynı işi yapabilmek. Bilgi sistemlerini doğru kullanmak tek çare, başka yolu yok." •
pinaru@interpro.com.tr

Sentim'e Dell modeli

Dell Computers 'in Türkiye dağıtıcısından biri olan Sentim Bilgisayar, yeniden yapılanma sürecinde Dell'in organizasyon şeklini kendine uyarlıyor. Dell'in dünyada yürüttüğü doğrudan satış modeli ile Internet ve telefon üzerinden günde yaklaşık 40 milyon dolarlık satış yaptığını dile getiren Sentim Dell Ürün Müdürü Hüsnü Çakıroğlu, 2000 yılı sonuna kadar Türkiye'de de e-ticaret ve doğrudan pazarlamaya yönelik ataklarda bulunacaklarını söyledi. Doğrudan satış modelinin çok önemli olduğuna değinen Çakıroğlu, doğrudan pazarlamaya yönelik çağrı merkezi uygulamalarına da başlayacaklarını haber verdi. Yenden yapılanma sürecinde müşteri gruplarına yönelik özel satış birimleri

oluşturduklarını da belirten Çakıroğlu, özellikle satış ve pazarlama kanalları, lojistik ve teknik destek olmak üzere tüm organizasyonun yenilendiğini söyledi.

Her yıl için Dell satışlarında yüzde 100'lük artış gerçekleştirdiğini ileri süren Sentim, özellikle kurumsal pazara hitap ettiğini belirtiyor. Yenden yapılanma sonrasında teknik destek organizasyonunu şirketleştirerek Sentim Teknik Destek A.Ş.'yi kurduklarını söyleyen Çakıroğlu, "Şirket müşterilerinin isteğine bağlı olarak özel anlaşmalar dahilinde 7 gün 24 saat 365 gün servis hizmeti sunuyoruz" dedi.

Çakıroğlu, 2000'li yıllarda misyon olarak müşterilerine komple çözümler sunan sistem bütünlükler şirket olma ilkesini benimsediklerini de ifade etti. •

Ustalık



özveri ve tecrübeyle kazanılır.

Bilişimde profesyonellik

www.btnet.com.tr

özveri ve tecrübeyle kazanılır.

Interpro Haber Merkezi'nin bilgi birikimi ve uzmanlığıyla hazırlanan BTnet, sizlere bilişim dünyasındaki tüm haberleri ve gelişmeleri sıcak sıcak ulaştırır.

Dünyada ve Türkiye'de teknoloji trendlerini, yeni ekonominin iş dünyasına katkılarını, net dünyasının, günlük yaşama ve geleceğe yansımalarını, yatırımcıya yönelik bilgileri ve ihaleleri, sektördeki insan kaynağı hareketlerini, bilişim uzmanlarının görüş ve yorumlarını en tarafsız, en doğru şekilde yalnızca BTnet'te bulabilirsiniz.

BTnet
'her şey net'

Büyük bir karar için küçük bir **hatırlatma**



***tpmC* listesinde ilk 5 sırayı alan
Windows 2000, en yakın rakibinin
yarı fiyatına, %189 daha fazla
işlem yapıyor.***

*tpmC: www.tpc.org/new_result/ttperf.idc

Microsoft
Platform
2000

Windows 2000, Exchange 2000 Server, Office 2000 ve SQL Server 2000'den oluşan Microsoft Platform 2000, tüm İnternet tabanlı kurumsal bilgi işlem ihtiyaçlarınızı karşılayabilecek nitelikte, güvenilir, ölçeklenebilir, güçlü bir "toplam çözüm" platformudur.

Microsoft®

Nereye ulaşmak istiyorsanız, oraya...

www.microsoft.com/turkiye/platform2000/

Axa Oyak yeni ekonomiye Cisco Systems'le geçiyor

HABER MERKEZİ

Sigorta hizmetleri veren Axa Oyak Grubu, Internet tabanlı iş süreçlerini kendi iş modeline uygulamak amacıyla Internet teknolojilerinde her türlü altyapı için uçtan uca çözümler üreten Cisco Systems'le stratejik rehberlik anlaşması imzaladı. İki şirket arasında imzalanan işbirliği anlaşması çerçevesinde Cisco Systems, rekabetçi avantaj sağlaması amacıyla Axa Oyak Grubu'na elektronik ticaret, müşteri ilişkileri, iç süreç uygulamaları, tedarik zinciri yönetimi



Axa Oyak BT Koordinatörü Engin Açıkkan, Axa Oyak Grup Başkanı Bülent Bora, Cisco Genel Müdürü Suat Baysan, Cisco Genel Müdür Yardımcısı Taner Güneşli.

ve insan kaynaklarında müşteri memnuniyetini ve verimliliği arttırmak için kullandığı Internet deneyimlerini aktaracak, bilişim teknolojileri altyapısının kurulmasında yardımcı olacak.

İki şirket arasındaki işbirliği anlaşmasının

duyurulduğu toplantıda bir konuşma yapan Cisco Systems Türkiye Genel Müdürü Suat Baysan, yeni ekonomide e-şirket olmak için e-posta ve web sitesi gibi uygulamaların yetersiz olduğunu vurguladı. "Bugünün Internet ekonomi-

sinde kuruluşlar rekabetçi avantajdan yararlanmak, müşteri, hissedar ve ortaklarına katma değer yaratmak amacıyla birlikte çalışıyor" diye konuşan Baysan, Internet tabanlı uygulamaların Axa Oyak'ın iş modellerini geliştirmesine katkıda bulunması için deneyimlerini paylaşacaklarını kaydetti.

Maliyetler ve süreçler düşecek

Axa Oyak Grubu Başkanı Bülent Bora da, Internet'in tüm olanaklarından yararlanarak hem maliyetlerini düşüreceklerini, hem de süreçlerini hızlandıracıklarını kaydetti. Proje kapsa-

Cisco Systems Internet ekonomisindeki deneyimlerini Axa Oyak'a aktaracak. Axa Oyak'a yaklaşık 2,5 milyon dolara mal olan proje sayesinde sadece telefon masraflarında yılda yaklaşık 500 bin dolar tasarruf ön görüyor.

mında Axa Oyak'ın yazılım altyapılarını yenilediğini ve yeni bir ağ projesi hazırladığını anlatan Bora, tüm acentelerini bir intranet'te birbirlerine bağlayacaklarını ve satın alma, insan kaynakları gibi iş süreçlerini intranet'e taşıyacaklarını anlattı.

Axa Oyak'a yaklaşık 2,5 milyon dolara mal olan proje sayesinde sadece telefon masraflarında yılda yaklaşık 500 bin

dolar tasarruf sağlanması bekleniyor. Sigorta ürünlerinin satışında yüz yüze iletişimin önem taşıdığını vurgulayan Bülent Bora, projenin e-ticaret payı için şu anda çok fazla beklentileri olmadığını belirten Bora, bu kanalı yine de sürekli açık tutacaklarını ve sigortacılıkta e-ticaret önem kazandığında pazarda hazır olan ilk şirket olacaklarını kaydetti. •

bthaber@interpro.com.tr

Yaratıcılık



cesur ve özgün olmakla mümkündür.

Bilişimde özgün habercilik

www.btnet.com.tr

cesur ve özgün olmakla mümkündür.

Interpro Haber Merkezi'nin bilgi birikimi ve uzmanlığıyla hazırlanan BTnet, sizlere bilişim dünyasındaki tüm haberleri ve gelişmeleri sıcak sıcak ulaştırır.

Dünyada ve Türkiye'de teknoloji trendlerini, yeni ekonominin iş dünyasına katkılarını, net dünyasının, günlük yaşama ve geleceğe yansımalarını, yatırımcıya yönelik bilgileri ve ihaleleri, sektördeki insan kaynağı hareketlerini, bilişim uzmanlarının görüş ve yorumlarını en tarafsız, en doğru şekilde yalnızca BTnet'te bulabilirsiniz.

BTnet
'her şey net'

1996 yılından bu yana, müşterilerimize dünya standartlarındaki teknolojik alt yapımızla, güvenli iletişim hizmetleri sunuyoruz.

Bu başarının altına imzamızı atmaktan gurur duyuyoruz.



www.koc.net

 **Koç.net**

Yabancı şirketler Türk ortak peşinde

Bilişim 2000 A CeBIT Event Fuarı'na bu sene 48 tane yabancı şirket katıldı. Uluslararası şirketler, Bilişim 2000 A CeBIT Event'i iş ortağı bulmak ve Türkiye pazarını tanımak için bir fırsat olarak değerlendiriler.

İsrail, Slovenya, İtalya, Bulgaristan, ABD, Singapur gibi ülkelerden fuara katılan şirketlerin ortak amacı, Türkiye pazarında isimlerini duyurmak ve bunu Türk iş ortakları ile gerçekleştirmek oldu.

Bilişim 2000 A CeBIT Event'e Hollanda'dan katılan Vidicode şirketi Türkiye'de Vidicode ürünlerinin dağıtımını üstlenecek şirketlerle görüşmek üzere katıldı. Bilişim 2000'e iş ortaklığı arayışı ile gelen Hollandalı şirket, fuarın ilk gününde 300 adet sis-

tem satışı gerçekleştirdiğini belirtti.

Alman APPTIME şirketi de Watchdog adlı ürünlerine Türkiye pazarında yer bulmaya çalıştı. Sunucu uygulamaları ve ağ servislerinin 7x24 kesintisiz çalışması için üretilen Watchdog, uygun maliyet sunma iddiasında bir ürün.

Slovenya standında fuara katılan Le Tehnika şirketi özellikle kablolu telefon prizleri ve bağlantı kutuları üretimi yapıyor. 30 ülkeye ihracat yapan şirketin Türkiye'deki dağıtımını ise Set Elektronik üstlenmiş. Le Tehnika şirketi ilerideki yıllarda Türkiye pazarında yer edinmek için yeni işbirlikleri kurmak ve dağıtıcı sayılarını artırmak istediğini belirtti.

Bulgaristan'dan gelecek yeni iş ortakları arayan bir



diğer yabancı şirket ise Daisy Technology idi. Sayısal fotoğraf makineleri, mp3 çalar, hesap makineleri, elektronik taksimetre gibi ürünleri ile fuara katılan şirket, ürünleri ve teknolojilerini Türk şirketlerine tanıtmaya fırsatı bulmuşlardı. Yunanistan şirketi Mantis de çağrı merkezi ve lojistik çözümler alanında faaliyet gösteriyor. Fuara katılmalarındaki tek amaçlarının iş ortakları bulmak olduğunu söyleyen Yunanlı katılımcılar standlarına gösterilen ilgi-

den çok memnun kaldıklarını belirttiler.

Tayvan standında 20 şirket, yer aldı. Yeni ticari ilişkiler kurabilmek için Bilişim 2000'e katılan Tayvanlı şirketler kesintisiz güç kaynakları cihazlarından, bilgisayar aksesuarlarına kadar geniş ürün yelpazelerini Türk bilişim pazarna sundular.

Uzakdoğu'dan fuara katılan bir diğer ülke ise Singapur oldu. General Magnetics ve Fullmark'ın her ikisi de CD-ROM jeywelbox üretiyorlar. Singa-

pur'un standının 3. şirketi ise çokluortam çözümleri konusunda faaliyet gösteren Mastercom şirketi.

Fuara katılan İsrail kuruluşlarından biri olan Telecom Israel ise 6-9 Kasım 2000 tarihleri arasında Tel Aviv'de düzenlenecek olan Telecom Israel 2000 Fuarı'nın tanıtımını yapmak ve Türk ve İsraili işadamlarını bir araya getirmek amacıyla Bilişim 2000'de yer aldılar. Yüzde 50 Türk, yüzde 50 İsrail ortaklığı ile kurulan Micronet Veri Toplama Sistemleri, araçta satış sistemi, personel devam kontrol sistemi ve mobil veri terminaleri gibi ürünleri ile standında yeni müşteriler edindi.

Bir diğer İsrail şirketi olan IP Planet ise, dünyada en çok kullanılan ABD omurgasına bağlanmak isteyen ISS'lerin D VB tek-

nolojisi ile birçok noktada ve düşük maliyetle bağlantı sağlama konusunda faaliyet gösteriyor.

ABD'li şirketleri Türkiye'nin potansiyelini görmeleri ve işbirliklerini artırabilmek için Türkiye'ye gelmeye teşvik eden Hannover Fairs USA fuar boyunca önemli bir misyon üstlendi. Türkiye'de bulunmaktan büyük heyecan duyduklarını belirten ABD'li şirketler, Bilişim 2000 A CeBIT Event'i Türkiye'yi tanımak için iyi bir fırsat olarak değerlendirdiler. ABD'li şirketler özellikle finans kurumlarıyla yakından ilgilendiklerini belirttiler.

Uluslararası şirketlerin yoğun katılımının yanı sıra, ABD Ticaret Bakanlığı, standında Türk ve Amerikan şirketleri arasındaki ilişkileri kurmak için hizmet verdi. •

Gerçek lezzet



doğru malzemelerin bir araya gelişiyle olur.

Bilişimde gerçek haber

www.bt.net.com.tr

doğru bilgilerin bir araya gelişiyle olur.

Interpro Haber Merkezi'nin bilgi birikimi ve uzmanlığıyla hazırlanan BTnet, sizlere bilişim dünyasındaki tüm haberleri ve gelişmeleri sıcak sıcak ulaştırır.

Dünyada ve Türkiye'de teknoloji trendlerini, yeni ekonominin iş dünyasına katkılarını, net dünyasının, günlük yaşama ve geleceğe yansımalarını, yatırımcıya yönelik bilgileri ve ihaleleri, sektördeki insan kaynağı hareketlerini, bilişim uzmanlarının görüş ve yorumlarını en tarafsız, en doğru şekilde yalnızca BTnet'te bulabilirsiniz.

BTnet
'her şey net'

SXGA 1280x1024

XGA 1024x768

FUJITSU



LPF-4700



- Gerçek XGA (1024x768) Çözünürlük,
- SXGA (1280x1024) Sıkıştırılmış Çözünürlük,
- 15-99 kHz. arası Yatay Tarama,
- 780 ANSI Lümen Işık Gücü,
- Motor Zoom ve Motor Focus,
- Digital Zoom ile ekranın herhangi bir yerini 4 yada 9 kez büyütme imkanı,
- 2 Bilgisayar / 1 Video aynı anda bağlantı olanağı,
- DVD uyumlu Component Video Girişi,
- Composite ve S-Video Seçenekleri,
- Pal, NTSC 3,58 / 4,43, Secam, M-Pal, N-Pal Video Sinyalleri ile uyumlu,
- Stereo Dahili Hoparlör Sistemi,
- 2000 Saat Ampul Ömrü,
- 6,6 Kg,
- Laser Pointer'lı ve Mouse kontrollü uzaktan kumanda,
- Tavana asılma ve "Back" (Arka) projeksiyon olanağı,
- Maximum 7,5 metre diagonal görüntü imkanı.

VISIONS

İLETİŞİM SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ.

KİRALAMA / SATIŞ

YETKİLİ SATICI: VISIONS İLETİŞİM SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ.

Yıldız Posta Cad. Akın Sitesi No:10 Kat.1 D.46 80280 Gayrettepe-İstanbul/Türkiye Tel: (0212) 275 55 66 / 288 45 47 Faks: (0212) 272 39 16

Internet Web: www.visions.com.tr E-mail: visions@visions.com.tr

ANKARA BAYİİ: PROJEKSİYON MARKET İLETİŞİM SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ.

Bülten Sokak No: 64/3 Kavaklıdere-Ankara/Türkiye Tel: (0312) 467 31 91 Faks: (0312) 467 17 88

Internet Web: www.totalbilisim.com.tr E-mail: pmarket@totalbilisim.com.tr

İZMİR BAYİİ: HAMZA MERT RÜSTEM LTD. ŞTİ.

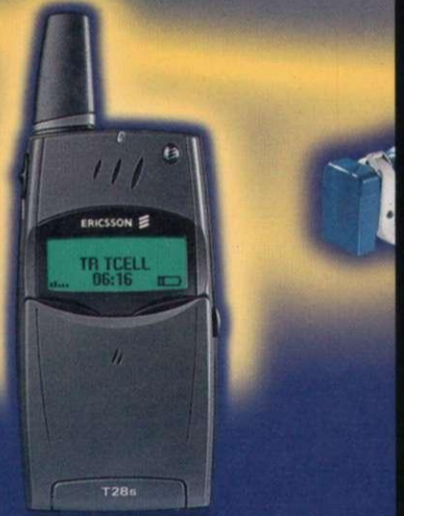
Anafartalar Caddesi No: 150 P:30 İzmir/Türkiye Tel: (0232) 484 81 37 / 425 56 75 Faks: (0232) 441 03 43

Internet Web: www.hamzarustem.com E-mail: mertrustem@superonline.com

İş, eğlence, eğitim, iletişim...

Kadro

Ayda sadece 29.900.000 TL'den başlayan sabit taksitlerle



Başka hiçbir kampanyada olmayan benzersiz ARC dijital multimedya teknolojisi ile uydu TV ve radyo yayınlarını bilgisayarınızdan da izleme olanağı.

	Peşinat	12 ay	18 ay	24 ay	36 ay
DigiPack 1	59.900.000	62.150.000	45.530.000	37.410.000	29.900.000
DigiPack 2	59.900.000	125.300.000	91.820.000	75.430.000	59.900.000
DigiPack 3	89.900.000	188.500.000	138.110.000	113.460.000	89.900.000

Fiyatlara KDV dahildir.

Şimdi ARC bilgisayar alıyorsunuz... Hem Amerika'dan, hem de 5 yıl garantili. Yanında DigiTurk aboneliği. Bitmedi... Yanında son model Ericsson cep telefonu. Bitmedi... Yanında Superonline aboneliği. İşte size süper bir paket. Hem de tüm Türkiye'de kolayca ulaşabileceğiniz K.V.K. bayilerinde.

ARC DigiPack 1

Intel Celeron 600 Mhz, 64 MB ana bellek, CD sürücü, 10 GB hard disk, 15" monitör, fax modem kartı, Windows 98, disket sürücü, klavye, mouse, hoparlör seti.

3 ay Superonline aboneliği

3 ay DigiTurk aboneliği ve çanak anten & kablo tesisatı

Ericsson A-1018

Rakipsiz kampanya peşin fiyatı
KDV dahil 999.-USD



TURKCELL

ERICSSON

YAPI KREDİ

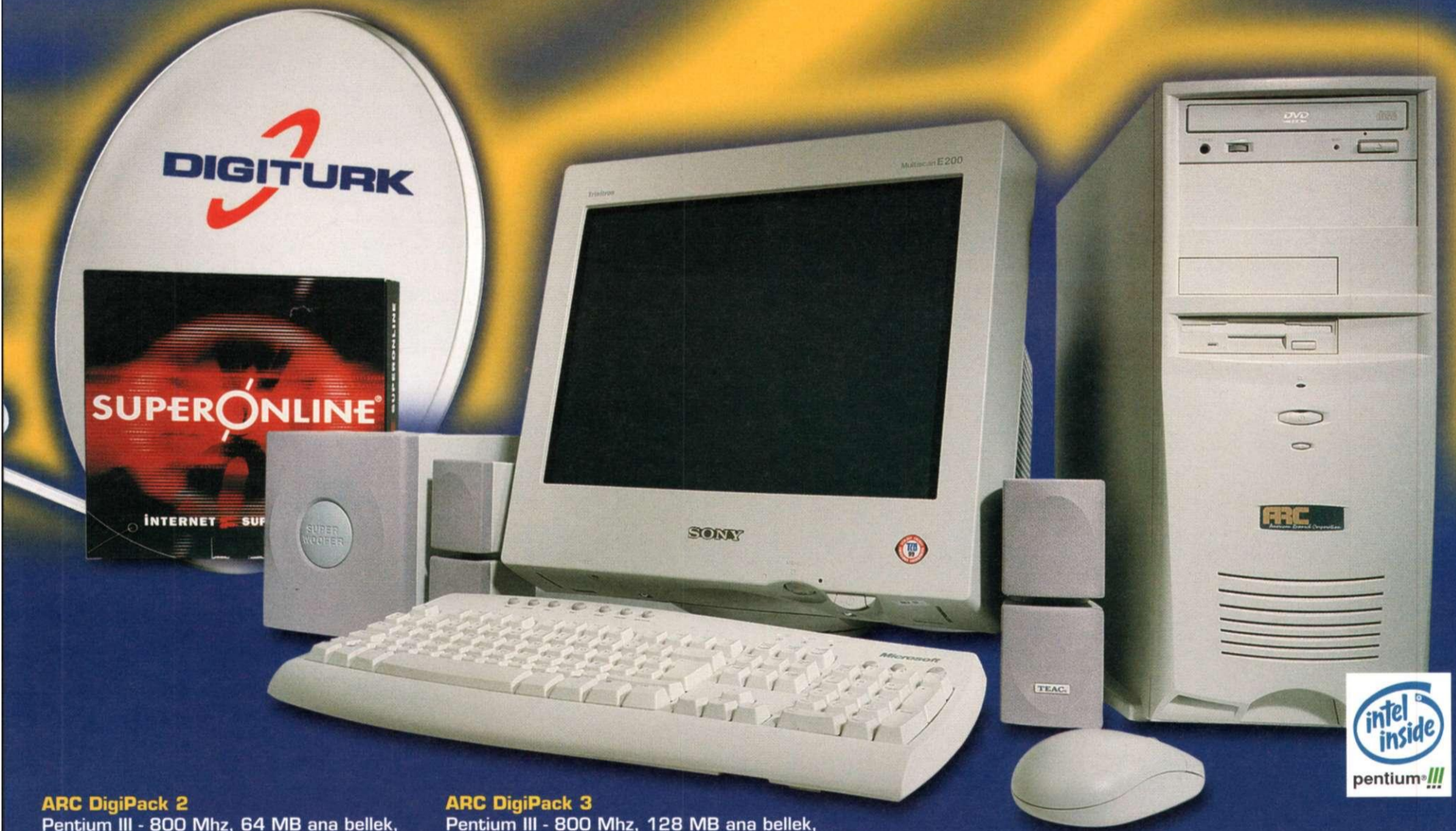
"Ferdî kredi desteğiyle"

TAKSİTCARD

Bu kampanya Sanayi Ve Ticaret Bakanlığı'nın T.K.G.M. tebliğine uygundur. ARC, American Research Corporation, California, USA'nın tescilli markasıdır. ARC markasının Türkiye'deki tek yetkili temsilcisi Overseas ARC International A.Ş.'dir. ARC, ABD ve Türkiye'deki tüketiciyi koruma prensiplerine uymaktadır. Fotoğrafta görülen ürün DigiPack 3 modelidir. ARC ürün özelliklerinde ve satış politikalarında önceden haber vermeksizin değiştirme yapma hakkını saklı tutar. İlanlarda belirtilen tescilli markalar sahiplerine aittir. Intel, Intel Inside Logo and Pentium are registered trademarks of Intel Corporation. Kampanya 6 Eylül-15 Ekim tarihleri arasında geçerli olup, stoklarla sınırlıdır. Bilgisayarda 5 yıl garanti, 5 yıl ücretsiz yedek parça ve ana firma teknik servisinde 3 yıl ücretsiz servisi kapsar. Yerinde servis ek ücrete tabidir. Yazılım sorunları ve müşteriden

Hepsi bir pakette.

Tamam!



ARC DigiPack 2

Pentium III - 800 Mhz, 64 MB ana bellek, DVD sürücü. 15 GB hard disk, Skyvision uydu TV ve radyo alıcısı, 17" monitör, fax modem kartı, Windows 98, disket sürücü, klavye, mouse, hoparlör seti.

6 ay Superonline aboneliği

6 ay DigiTurk aboneliği ve çanak anten & kablo tesisatı

Ericsson T-18

Rakipsiz kampanya peşin fiyatı
KDV dahil 1899.-USD

ARC DigiPack 3

Pentium III - 800 Mhz, 128 MB ana bellek, DVD sürücü. 20 GB hard disk, Skyvision uydu TV ve radyo alıcısı, 17" SONY monitör, fax modem kartı, Windows 98, surround sound ses kartı ve hoparlör seti, disket sürücü, internet klavye, intelli mouse.

36 ay Superonline aboneliği

36 ay DigiTurk aboneliği ve çanak anten & kablo tesisatı

Ericsson T-28

Rakipsiz kampanya peşin fiyatı
KDV dahil 2855.-USD



SUPERONLINE



K.V.K.

www.kvk.com

kaynaklanan kullanım hataları ve elektrik sorunları gibi alt yapı eksiklikleri nedeniyle karşılaşılan arızalar garanti kapsamı dışındadır. Tüm paketlere hemen teslim olanağı ile yerinde ücretsiz kurulum ve uydu anteni montajı dahildir. DigiPack 1 için yalnızca uydu anten montajı dahildir, yalnızca bu model için PC kurulumu istenirse 30.-USD ek ücret alınır. Paketlerdeki tüm ürünler ilgili ithalatçı ve ana firma garantisini altındadır. Teslimat, başvuru sırasına göre kredi onayını takip eden haftadan başlamak üzere yapılacaktır. Vadeli satışlarda, sözleşmeden doğacak banka masrafları ile vergi, fon ve harçlardan kaynaklanabilecek değişiklikler müşteriye aittir. 88/12944 sayılı kararnameye ilişkin KKDF hakkındaki tebliğde 9 Eylül 2000 tarih ve 24165 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanan KKDF oranından doğan fark banka tarafından aylık ödemelere yansıtılacaktır.

K.V.K. - ARC Kampanyası Danışma Hattı: (0216) 445 71 71

Avrasya'da 7 bin Türk işadamaı var

HABER MERKEZİ

Bilişim 2000 Etkinlikler çerçevesinde düzenlenen Bilgi ve İletişim Teknolojileri Uluslararası Forumu'nda (IFonICT) sadece geçtiğimiz hafta sizlere ilettiğimiz Türkiye'nin Avrasya fırsatı konusu tartışılmadı. IFonICT'nin ikinci gününde öncelikle Avrasya bilişim piyasasındaki son durum ele alındı. Toplantıya İstanbul Milletvekili ve önceki hükümette Orta Asya Cumhuriyetleri ile ilişkilerden sorumlu Devlet Bakamı Hatun Altınok, LBS şirketinden Tuğrul Tekbulut ve Deutsche Telekom'dan Johannes Adler katıldı.

Altınok, Türkiye'de Avrasya denildi mi aklı Balkanlar, Kafkasya ve Orta Asya'nın geldiğini belirterek "Türkiye dil konusunda 60 milyonluk bu coğrafyada ciddi bir etkiyleşim içindedir. Bölgede faal yaklaşık 7 bin Türk işadamaı var. Total işlem hacmi 8 milyar dolar kadar. Burada oluşacak iletişim bilgi otobanlarının Türkiye aracılığıyla olması, bu coğrafyanın önümüzdeki onlu yıllarda si-

yasi ve sosyal niteliklerini belirleyecek" dedi.

Bölgeden bilişim konusunda bazı örnekler veren Altınok, Kazakistan'ın konuya 160 milyon dolar yatırım yaptığını, bin 500 okulda laboratuvar kurduğunu, anlattı. "Bu meseleye en hızlı uyum sağlayan bankacılık sektörüdür. Merkez bankaları hızla enformatik altyapı oluşturdular" diyen Altınok, Kazakistan ve Özbekistan'ın en geniş pazara sahip olduklarına dikkat çekti. 22 milyon nüfuslu Özbekistan'daki 8-9 yazılım şirketine Japonya'nın özel bir ilgi gösterdiğini, bu şirketlerin sembolik bile olsa Japonya'ya yazılım ihracatına başladıklarını anlattı.

Deutsche Telekom'dan Johannes Adler ise farklı bir Avrasya tanımı yaptı. Arnavutluk'tan başlayan Mısır'ı, Yemen'i, İsrail'den sonra İran ve Gürcistan'ı kapsayan (ancak, Orta Asya'ya uzanmayan) bir coğrafyayı anladıklarını söyledi. Avrasya ve AB arasındaki farkları rakamlarla açıklayan Adler şu makro karşılaştırmaları yaptı: "Avrasya'da nüfus 403 milyon, kişi başına düşen milli gelir 4 bin 500



IFonICT toplantıları kapsamında Türk-Yunan ilişkileri de ele alındı.

dolar. AB'de ise nüfus 375 milyon, kişi başına düşen milli gelir ise 22 bin 575 dolar. Avrasya'da 71 milyon telefon hattı, 18 milyon mobil telefon hattı, 380 bin ISDN hattı var. AB'de ise şimdilik 200 milyon telefon hattı, 127 milyon mobil telefon hattı, 25 milyon ISDN hattı var."

Tuğrul Tekbulut ise kendi şirketi açısından Avrasya tanımının diğer iki konuşmacıdan daha farklı olduğunu belirtti. Tekbulut, konuşmasında Türkiye'nin, bölgede en az bilgi işlemci yetiştiren ülke olduğuna değindi ve "Şu anda bilişim sektörü hızlı büyüdüğü için gereksinime kesinlikle yanıt verilemiyor. Belki bu ülkelerin yetiştirmiş emeğini organize etmek, bilişim sektörü için bir fırsat olabilir. Mevcut maliyetlerle rekabetçi iş yapmamız mümkün değil" yorumunu yaptı.

Bölgedeki teknolojiler ve işbirliği olanakları

Forumun öğleden sonraki ilk oturumunda Avrasya bölgesindeki teknolojiler ve işbirliği olanakları tartışıldı. Türk Telekom Uydur Haberleşme Daire Başkanı Mehmet Toros, "Avrasya ülkelerinde bilişim sektörünün gelişebilmesi için sağlam bir iletişim köprüsü kurulması gerekiyor" diyerek başladığı konuşmasında Türk Telekom'un, özellikle Orta Asya ülkelerinin haberleşme ve iletişim amaçlı olarak Batı'ya nasıl bağlandığını özetledi. Toros, Türkiye'nin, özellikle son 10 yıl içinde fiber kablolar ve uydularla Avrasya bölgesine her türlü haberleşmeyi sunacak konuma geldiğini anlattı.

İsrail Yazılım Derneği Başkanı Amiram Shore ise toplantıda ağırlıklı

olarak İsrail'i anlattı. Shore İsrail hükümetinin, 1991'e kadar yazılımı hizmet saydığını ancak 1991'de yazılımı sanayi olarak yeniden tanımladıktan sonra yazılımın İsrail'de hızla gelişmeye başladığını söyledi.

Türk Yunan ilişkileri

IFonICT toplantıları kapsamında Türk-Yunan ilişkileri de ele alındı. Türkiye Bilişim Vakfı Başkanı Faruk Eczacıbaşı'nın yönettiği oturuma Yunanistan Bilgi Teknolojileri Sistemleri Federasyonu SEPE'den İliyas Kyriakakis, Yunanistan Telekom Komitesi ETH Başkanı Gregory Votsis, Yunan Intracom şirketinden Karolos Gikas, Porcan bilişim şirketinden Şevki Can katıldı.

Gregory Votsis, Türkiye ve Yunanistan'ın, "Eski ekonomiden yeni ekonomiye geçiş süreci içinde olduğunu" vurgulayarak başladığı konuşmasında her iki ülkenin de bilişim konusunda yatırım fırsatlarına sahip olduğunu söyledi. Gerek sabit gerekse mobil telefon hattı sayısında Yunanistan'ın AB düzeyini yakaladığını, Türkiye'nin de bunu izle-

diğini kaydetti ve tüm Balkan ülkelerinde iletişim harcamalarının 2002'ye kadar 12 milyar dolara varacağı tahmininde bulundu.

Porcan adma bir konuşma yapan Şevki Can ise şirket olarak faaliyetlerini Türkiye, Rusya ve Kazakistan'da sürdürdüklerini söyledi. Yunanistan ile işbirliğine depremden 2 yıl önce başladıklarını hatırlatan Can, Türk ve Yunan şirketlerinin karşılıklı ülkelerde yatırım yapmaya yöneldiklerini de söyledi.

Elias Kyriakakis son konuşmasına "Birlikte çalışalım" çağrısıyla başladı ve atılabilecek adımları şöyle özetledi:

- Profesyonel örgütler aracılığıyla bir girişim ekibi kurulabilir.
- Kar amaçlı olmayan ortak bir portal kurulabilir. Türk-Yunan sanayii hakkında B2C bilgi alışverişi (turizm, gastronomi, folklor) yapılabilir.
- Ortak projeler ortak yatırımlara gidilebilir.
- eEurope yolunda adımlar birlikte atılabilir.
- Bütün bu faaliyet sırasında Türkiye, Yunanistan'ın AB üyesi olmasından yararlanabilir. •

bthaber@interpro.com.tr

Kurumsal katlarda özel çözümler

Bilişim 2000 A C e B I T Event'in bu yılki yeniliklerinden biri de Kurumsal Çözüm Katları'ydı. Bu salonda Bardes, IBM Türk, Cisco, Ericsson ve Turkcell kurumsal müşterileriyle buluştular ve onlara çözümlerini anlattılar.

Kurumsal Çözüm Katları'nda Kınalı Salon'da yer alan Bardes, Bilişim'de ilk defa tanıttığı Kimlik ve Evrak Sorgulama Sistemi'yle sahte pasaporta, kimlik kartına ve tahrif edilmiş faturaya "son" dedi. Çözüm ortaklarıyla birlikte müşterilerini karşılayan Bardes standında tanıtımı yapılan ürün ve sistemler arasında Personel Devam

Kontrol Sistemleri, Otel POS ürünleri, Sayaç Okuma Sistemleri, Depo ve Stok Otomasyon sistemleri yer aldı. Bilişim süresince Bardes'in çözümleri arasında araçlarda sıcak satışı olanaklı hale getiren Gezgin Satıcı Sistemi de sergilendi. Bardes'in çözüm ortakları olan Aysis, VTS, Aktif Elektronik de Bardes standında yer aldı.

Cisco Systems şirketlerinin e-ekonomiye ne kadar hazır olduklarını ölçen bir testi Bilişim 2000 A C e B I T Event'te tanıttı. IQ (Internet Quotient) adı verilen bu test e-ekonomiye hazırlanan şirketlerin başarı potansiyellerini ölçüyor. Cisco Systems Türkiye Genel Müdürü Suat Bay-san, iletişim altyapılarının

kurulmasında, iş modelinin öncelikli olarak ele alınması gerektiğini söyledi. IQ ile temel amaçlarının, şirketlerin altyapı yatırımları öncesinde iş modellerini analiz etmeleri gerektiğini vurgulamak olduğunu belirten Bay-san böylece yönetim kurulundan başlayan ve aşağılara kadar inen organize bir yapılanma ile en doğru çözümlere ulaşılacağını kaydetti. IQ testi; liderlik, teknoloji, işletme modeli ve organizasyon olmak üzere dört temel unsurdan oluşuyor.

Turkcell, Kurumsal Çözümler Salonu'nda bayi toplantısı gerçekleştirdi. Türkiye'nin her yerinden gelen Turkcell bayileri Turkcell Genel Müdürü Cüneyt Türk-

tan'ın sektördeki değişiklikleri anlattığı açılış konuşmasının ardından Turkcell'in servisleri ve iletişim alanındaki teknolojiler konusunda bilgilendirildiler. GPRS, Turkcell Mobil Internet, WAP, yeni nesil SIM kart ve yer belirleme hizmetlerinin tanıtımının da yapıldığı toplantıda, GSM sistemlerinin sağlığa etkileri konusu konuşuldu.

IBM Türk, Kurumsal Çözümler Salonu'nda Hawa-e partisiyle müşterilerini ağırladı. IBM Türk'ün Bilgi İşlem Bilgisayar ile beraber müşterilerini ağırladığı salonda özellikle çocuklara yönelik özel etkinlikler de düzenlendi. Örneğin Eğitim Gönüllüleri Vakfı eşliğinde Bilişim 2000'i zi-



yaret eden depremzede çocuklar yeni IBM ürünlerini tanıma, palmiye ağaçları arasında PC oyunları oynama şansını yakaladılar. Çocuklar ayrıca İskender Atakan'dan IBM PC 300 GL bilgisayarları hediye olarak aldılar.

Tekofaks Doküman A.Ş., Bilişim 2000 A C e B I T Event'te, enerji tasarrufu sağlayan, kul-

lanım maliyeti düşük ürünleri ile bu ürünlerin sahip olduğu elektronik dosyalama özelliğini Dijital Network Çözümleri kapsamında sergiledi. Tekofaks kurumsal müşterilerine çalışma etkinliğini artırmak ve bürodaki iş yoğunluğunu istenen seviyede tutmak için ofis araçlarının ağırlıklı olarak enerji tasarrufu sağlayan, kul-

Oracle, satış gücü otomasyon pazarını altüst etti

Oraclesalesonline.com adresinde, 50 kişiden 500 kişiye kadar satış temsilcisi bulunan şirketler için çevrimiçi satış gücü otomasyonu yazılımı ücretsiz olarak hizmete sokuldu.

HABER MERKEZİ

Oracle, e-ış dünyasında bir ilke imza atarak daha önce CD ile dağıtılan satış otomasyonu yazılımını, İnternet üzerinden herkesin kullanımına açtı. Uygulama sayesinde her ölçekteki şirket satış gücü yazılımı veya bu uygulamayı çalıştıracak bir donanım satın almadan müşteri ilişkilerini, satış yönetimini ve satışlarını elektronik olarak izleme imkânına kavuşuyor.

www.oraclesalesonline.com adresinden ulaşılan sitede müşteri temsilcileri kendi isimlerini ve şirket isimlerini kayıt ettirerek müşterileri ile ilgili her türlü bilgiyi buraya kaydedebiliyorlar. Daha sonra aynı şirkette çalışan diğer satış temsilcileriyle müşterilerin durumu hakkında fikir alışverişinde bulunup müşterilerini takas imkanına da kavuşuyorlar. Uygulama küçük ölçekli şirketlerde olduğu kadar Fortune

500 listesinde yer alan şirketler arasında da büyük ilgi uyandırdı. Hizmetin verilmeye başlamasından itibaren yakla-

şık 400 şirket bu hizmetten yararlanmaya başladı.

Konuyla ilgili bir açıklama yapan Oracle yetki-

lileri "Şirketleri e-ış'e alıştırmak için böyle bir yöntem izledik. Bizim ve rakiplerimiz tarafından halen satılan satış gücü

uygulamalarının bir benzerini isteyen tüm şirketler web üzerinden ücretsiz kullanabilecekler. Bu uygulamaya erişmek için

üzerinde web tarayıcı program olan herhangi bir bilgi cihazı kullanılabilir" dediler. •

bthaber@interpro.com.tr

intcOm
"DOĞRU KILAVUZ"

"LAN/WAN" ALTYAPI
SORUNLARINDA
DOĞRU VE
KESİN ÇÖZÜM

Telekom'a yönelik;

- Fizibilite, Mühendislik ve Danışmanlık Hizmetleri
- "Outsourcing" Hizmetleri
- Teknik Destek ve Bakım Hizmetleri

intcOm
İletişim ve Bilgisayar Sistemleri
San. ve Tic. Ltd. Şti.
Tel : 0212-210 42 04
Fax : 0212-210 42 03
e-mail : intcom@turcom.com.tr

insanlar

Hayat artık Türk Telekom

ASLI EVREN

Sayfa 1 >

İbrahim Alptürk, 1955 yılında Erzurum'da doğdu. İlkokulu üç ayrı okulda bitirdi. İlkokulda soyadını bilmediği için bir başka İbrahim'in yerine bir hafta başka bir sınıfta okuduğunu gülererek anlatıyor. "Öğretmenimiz İbrahim Ergün diye birini okuyordu yoklamada. Ben de duydum ya, benim soyadım Ergün diye tutturdum, sonra ortaya çıktı İbrahim Ergün olmadığım. Bir hafta başka birinin yerine okuduktan sonra gerçek sınıfıma geçtim."

Ortaokul ve liseyi de Erzurum'da bitirdikten sonra Karadeniz Teknik Üniversitesi Elektronik Haberleşme Mühendisliği Bölümü'nü kazandı. İnşaat, ziraat mühendisliği gibi mesleklerin çok gözde olduğu dönemde kimse bu bölümü parlak bulmadı. "İbrahim üzülme, bak televizyonlarda çıktı, bir anteni 500 liraya kuruyorlar" diye tesselli edenler çıktı. Trabzon'da okudu, 'buradan biriyle hayatta evlenmem' dedi, tıp bölümünde okumayı hiç istemedi, elektronik ve haberleşme mühendisliğinden mezun olarak, Erzurum'a dönüp Trabzon Tu bir doktor olan Ayşe Hanımla evlendi.

Alptürk, 1980 yılında PTT Erzurum Bölge Müdürlüğü'nde şebeke mühendisi olarak çalışmaya başladı. Kars, Ağrı, Iğdır, Ardahan gibi bölgeler Erzurum PTT'ye bağlıydı ve Alptürk, kısa sürede kendisini geliştirmek istiyordu.

"O zaman Erzurum bölgesindeki tek elektronik mühendisi bendim. Diğer branşlara da ilgi duyuyordum, her yere girer çıkardım. Şunu hissediyordum, yarın burada idareci olacağım, benim eğitim durumumda fazla kimse yok, önüm

açık. İdareci olup koltuğa oturduğumda hiç kimseye birşey sormayacak hale gelmem lazımdı, o yüzden çok çalıştım."

1986 yılında Alptürk'e 'Türkiye'nin dört yerinde bölge müdürlüğü kurulacak, bunlardan birini kur' dediler. Alptürk de Erzincan'ı tercih etti ve Erzincan Bölge Müdürlüğü'nün kuruluşunda bulundu. Beş aylık baş-

Alptürk 1990'da İzmit'te PTT kurucu başmüdürü olarak göreve başladı. 1995 yılında PTT'nin ikiye bölünmesi sırasında Gebze'de kurulan PTT'nin de kurucu başmüdürlüğünü yaptı. Sonrasında da Türk Telekom Başmüdürü oldu.

1990'da İzmit'e ilk geldiklerinde çok mutsuz olmuş Alptürk çifti. Yıllardır doğunun kendi ha-

"Aileme yeterince zaman ayıramadığım için üzülüyorum ama bu dönemi böyle geçirmek zorundayız. Böyle bir ortamda TT Genel Müdürü olarak rahatlığı düşünmek sorumsuzluktur. Türk Telekom a genel müdür olanın yemeğinden de, uykusundan da özel hayatından da fedakarlık etmesi gerekiyor. Aksi takdirde TT'ye genel müdürlük etmesin"

mühendislik görevinden sonra bölge başmüdür yardımcısı oldu. Bölgede hiç telefon olmadığı dönemdi. Her köye bir telefon kampanyası başladığında bölgeyi mezralarına kadar dolaştı.

"Maddi değil ama manevi çok güzel şeyler nasip oldu bize, bu kurumda çok fazla ücretler almadık ama sevgi ortamı içinde çalıştık. Hizmet götürdüğümüz yerlerdeki insanların sevincini, o mutluluğu yaşamak kadar güzel bir şey yok, bu duyuyu da parayla ölçmek mümkün değil. O zamanlar bir köye bir telefon götürüp çevir sesi verdiğimizde köyde bayram olurdu. Şehirlerarası görüşme yapabilmek için santralden bağlatmanız gerekirdi. PTT'de şehirlerarası memuresi olmak da o zamanlar bir ayrıcalıktı, memureler el üstünde tutulurdu."

1990 yılında bölge müdürlükleri il müdürlüklerine döndü. Alptürk'e de Kocaeli başmüdürlüğünü kurmak görevi verildi.

linde insanlarına, doğal havasına alışmış bir aile olarak İzmit'in gri havası, yoğun sanayi ortamı çok garip gelmiş ve en kısa zamanda geri dönme kararı vermişler. Ama işler umdukları gibi gelişmemiş. İzmit sarıvermiş onları birden. "O havası suyu kirli dediğim, biz burada kalsak kalsak bir yıl kalırız diye düşündüğüm İzmit öyle uğurlu, öyle şanslı geldi ki bize anlatamam. İzmit öyle bir şehirdir zaten, kimseye uğursuz gelmemiştir şimdiye kadar. İzmit'te 10 yıl kaldık ve İzmitli olduk, evimiz barkımız, en iyi dostlarımız, en güzel hatıralarımız hep orada şimdi" diyor Alptürk.

Depremle değişen hayat

10 yıl mutlu mesut süren İzmit hayatı, 17 Ağustos depremiyle sarsılmış. Alptürk'ün de Yalova'da bulunan evi yıkılmış, birçok hatıra da oraya gömülmüş. Hayatının başka bir dönüm noktası da deprem olmuş



Alptürk'ün. O güne kadar zaten hayatında eskiden de çok fazla yer tutmamış olan maddi şeylerin tamamen değerini yitirdiğini söylüyor.

"Ben o günden sonra acaba yarın ne olur diye hiç düşünmüyorum. Çok sevdiğim insanları enkaz altında gördüm, herşeyin boş olduğunu gördüm. Kalıcı olan tek şey iyi insan olmak, sevgi dolu olmak, dost olmak. Deprem bizim hayatımızda son dönemde çok önemli bir yer tuttu. Telekom olarak hiç durmadık, personelimizle beraber ayakta durduk, birbirimize destek olduk, kenetlendik."

Depremi ikinci günü o dönemde Türk Telekom Genel Müdürü olan Fatih Mehmet Yurdal'la tanıyor İbrahim Alptürk. Sıcak bir dostluk ve birlikte çalışma fikri doğuyor. Yurdal, önce İstanbul'u yönetmesini öneriyor Alptürk'e, ancak Alptürk deprem çalışmalarını tamamlanmadan İzmit'ten ayrılmayı

reddediyor. İzmit'teki çalışmalar rayına oturduktan sonra 15 Aralık 1999'da Türk Telekom'a Genel Müdür Yardımcısı ve Yönetim Kurulu Üyesi olarak atanıyor. 15 Nisan 2000'de de Fatih Yurdal'ın Telekomünikasyon Kurumu'na başkan oluşuyla boşalan Genel Müdürlük makamına oturuyor ve Yönetim Kurulu Başkanı oluyor.

Mucize bir bebek

İbrahim Alptürk'ün şu anda 10 yaşında olan oğlu International Hospital'ın ilk tüp bebeği. Doğumunun da biraz şaşırtıcı bir az ibret verici bir öyküsü var.

Alptürk'ün eşi Ayşe Alptürk'e Erzurum'da buldukları dönemde tüm doktorlar çocuk sahibi olmasının imkansız olduğunu söylemişler. Hayatları İbrahim Alptürk'ün birgün gazetede ki bir ilanı okumasıyla değişmiş. International Hospital'ın tüp bebek uygulamasına başladığı ve ilk grupta 400 çifte bu

uygulamanın yapılacağı ile ilgili bir ilanmış bu. Alptürk, biraz da bu yüzden istemiş Batı'ya gelmeyi. Başmüdürlük kurulacak üç il olan Çanakkale, Tekirdağ ve İzmit şehirlerinden İstanbul'a en yakın olan İzmit'e başmüdür olarak gelmeyi kabul etmiş ve İzmit'e taşındıklarının ikinci gününde kendilerini İstanbul'da International Hospital'ın kapısında bulmuşlar. Uzman doktor muayeneden sonra Ayşe Alptürk'e "Normal şartlar altında bile tüp bebek şansını çok düşüktür. Senin için ise milyonda bir bile zor, hiç boşuna uğraşma" demiş. Alptürk gerisini şöyle anlatıyor:

"Kapıdan çıktık, eşimin gözyaşlarını görünce ne kadar düşük bir şans olsa da denemeye karar verdim ve başladık. Çok stresli bir uygulamaydı, çok üzgün hanımlar, çok gergin beylerle birlikte uzun süre bir arada bulunduk. 400 kişinin döndünde hamilelik gerçek-

> Sayfa 40

PHILIPS

Official Sponsor



Flat Panel Monitör'ün arkasında ne var sanıyorsunuz?
Hiçbirşey, sadece üstün Philips teknolojisi.



- 15.1" ve 18.1"lik geniş ekran
- Yüksek multimedya performansı
- 160 derecelik Geniş Görüntüleme Açısı
- Yer tasarrufu sağlayan inanılmaz derecede küçük izdüşümü
- Radyasyon yok, titreşim yok, yansıma yok

2 yıl
GARANTİ



Farkı yaratan PC'nizin Çevre Birimleridir, PC değil.
Kabul etmemiz gerek, bazı şeyler hep daha iyiye gidiyor.

Arena Bilgisayar A.Ş. Tel: (0 212) 233 30 30 - 50 Faks: (0 212) 233 30 78
Boğaziçi Bilgisayar Tic. ve San. A.Ş. Tel: (0 212) 217 29 29 Faks: (0 212) 217 29 24 - 25

PHILIPS TÜKETİCİ DANIŞMA: 0800 261 33 02 (pbx) www.pcstuff.philips.com

Ürünlerimiz, satış ve servis noktalarımız hakkında daha ayrıntılı bilgi için Türkiye'nin her yerinden ÜCRETSİZ arayabilirsiniz.



PHILIPS

Birlikte, hep daha iyiye.

insanlar

Sayfa 38 >

leşti. Biri de benim esimdi. Dört kişiden ikisi gebeliğin başında biri de yedinci ayında bebeklerini kaybettiler, bir tek biz kaldık. Bu hayatımızın dönüm noktasıdır, o yüzden bu kadar heyecanla anlatıyorum. İnsan hayatında hiç birşeyin imkansız olmadığını anladık böylece."

Müdürlük başladı hobi kalmadı

Okumak en büyük tutkusu Alptürk'ün. Ancak o tutkusu da büyük bir yıkım yaşamış. Kitapseverler için kitap koleksiyonlarının ne büyük bir hazine olduğunu bilirsiniz. Alptürk'ün de ilkokul dördüncü sınıftan başlayarak oluşturduğu kitaplığı 17 Ağustos depreminde Yalova'da

yıkılan eviyle birlikte yok olmuş. İkinci tutkusu ise aynı zamanda mesleği de olan elektronik. Evlerinde tamirciye giden hiçbir elektrikli eşya yok. Tabii bu alışkanlıklar genel müdürlük hayatından sonra bir parça unutulmuş.

Tuttuğu takımın yenilmesi stresini de farklı bir yöntemle aşmış Alptürk. Bunu da şöyle anlatıyor:

"Eskiden Trabzonspor'u tutardım. Son yıllarda baktım hiç sırtı yerden kalkmıyor, çok üzül-düm, Trabzon yenildi diye yemek yemediğim günler oldu. Sonra 'niçin tek takımda kalıyorum' sorusu geldi aklıma. Erzurumspor birinci lige çıktı, onu tutmaya başladım, Kocaeli'de Kocaelispor'un maçlarına gidip destek vermeye başladım. Sonra bir de Galatasaray çıktı, Türki-

ye'nin medarı iftiharını oldu. Yani dört yıldır dört takım tutuyorum. Bakıyorum haftanın istatistiklerine, en az ikisi başarılı, stresten kurtardım kendimi."

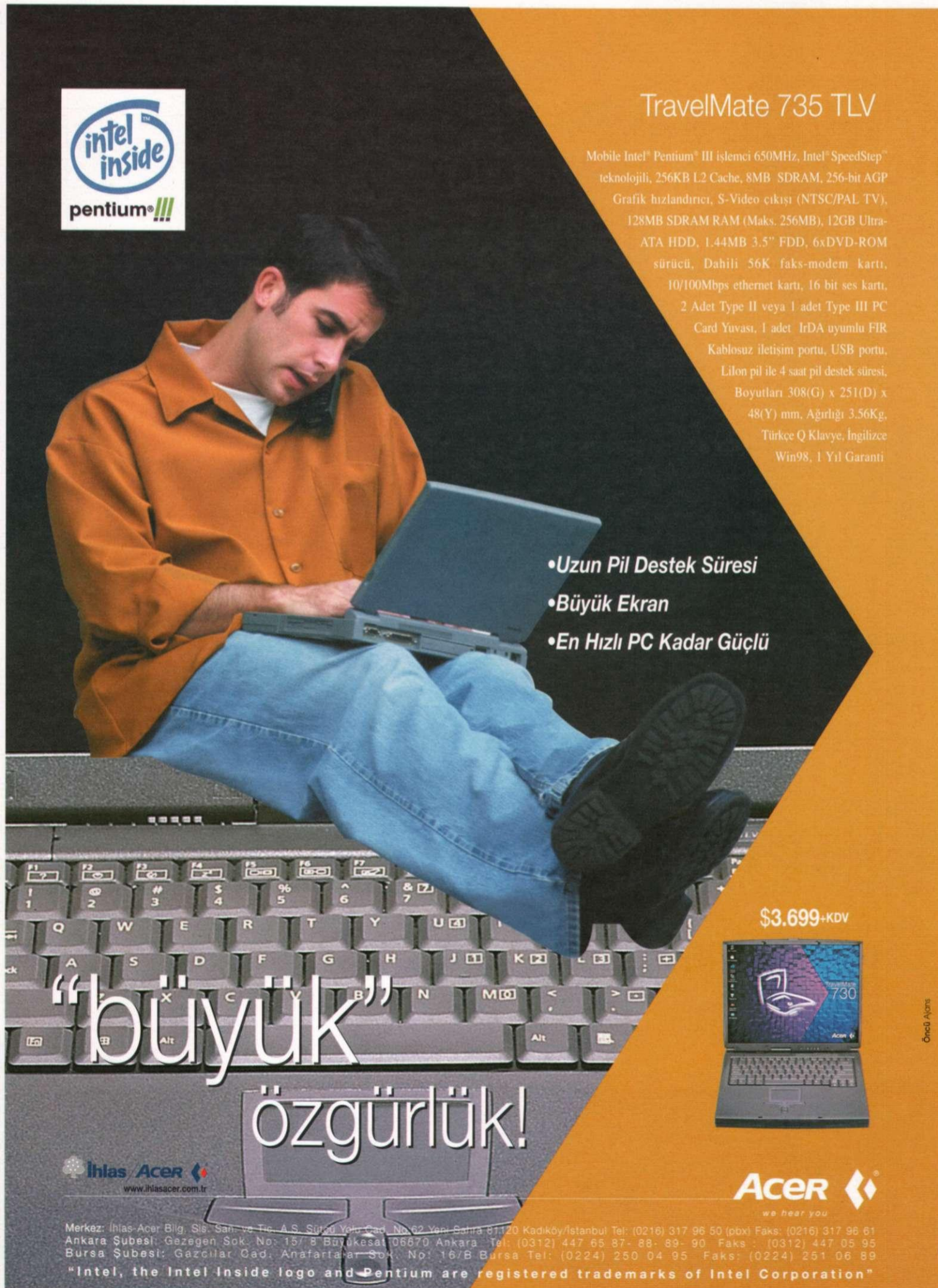
Toprağı çok seviyor Alptürk. Kocaeli'deki evinin bahçesinde 60 meyve ağacı var. Kocaeli'ye gittiği zamanlarda ağaçlarının bakımını yapıyor, toprağını ekiyor.

İnsanlarla unvan, mevki farkını gözetmeden çok yakın ilişki kurabildiğini, onlarla dost olmayı sevdiğini söylüyor Alptürk ve şöyle devam ediyor: "Bunun dışında bilgisayarla 1988'de uğraşmaya başladım. Kendi bilgisayarımı da kendim yapıyorum. Oğlum Cihan da bilgisayara beş yaşında başladı. Bilgisayarla uğraşmayı çok seviyorum, bir de ayırım yapmadan okumayı. Fırsat bulduğumda seyahat etmeyi çok severim. Yolun üstünde sarı bir levha gördüğümde o tarafa doğru direksiyonu kırarım. Ankara'ya geldiğimden beri fırsat bulamadım, daha önce daha rahattık, dolaşıyorduk. Türkiye'nin birçok yerini gördüm."

Türk Telekom'daki genel müdürlük görevi özel hayatını büyük ölçüde sınırlamış Alptürk'ün, ama o bundan çok da şikayetçi değil, hatta özel hayatını anlatırken sık sık işine dalıyor ve sözü Türk Telekom'a getiriyor. Ayşe Alptürk de Türk Telekom polikliniğinde doktorluk yapıyor. Ailesinin kendisine büyük destek olduğunu söylüyor Alptürk.

"Yoğun tempomu görüyorlar, sadece bana nasıl yardımcı olabilirler onun derdindeler, ikisi gece 11'e kadar gelmemi beklerler, henüz isyan noktasına gelmediler. Ben onlara yeterince zaman ayıramadığım için çok üzülüyorum, ama onlar bunu anlayışla karşılamak durumundalar, bunları konuşuyoruz. Böyle bir ortamda Türk Telekom Genel Müdürü olarak rahatlığı düşünmeyi sorumsuzluk olarak adlandırıyorum. Çıtayı hergün bir adım ileri koymak suretiyle hizmet süremiz boyunca bu görevi en iyi şekilde yapmaya çalışacağız. Dağın birinde bir direk yıkılsa, onun sorumluluğunu üzerimde duyacak kadar hassas bir yapım var. Türk Telekom'a genel müdür olan birinin yemeğinden de, uykusundan da özel hayatından da fedakarlık etmesi gerekiyor."


aslie@interpro.com.tr




TravelMate 735 TLV

Mobile Intel® Pentium® III işlemci 650MHz, Intel® SpeedStep™ teknoloji, 256KB L2 Cache, 8MB SDRAM, 256-bit AGP Grafik hızlandırıcı, S-Video çıkışı (NTSC/PAL TV), 128MB SDRAM RAM (Maks. 256MB), 12GB Ultra-ATA HDD, 1.44MB 3.5" FDD, 6xDVD-ROM sürücü, Dahili 56K faks-modem kartı, 10/100Mbps ethernet kartı, 16 bit ses kartı, 2 Adet Type II veya 1 adet Type III PC Card Yuvası, 1 adet IrDA uyumlu FIR Kablosuz iletişim portu, USB portu, Lilon pil ile 4 saat pil destek süresi, Boyutları 308(G) x 251(D) x 48(Y) mm, Ağırlığı 3.56Kg, Türkçe Q Klavye, İngilizce Win98, 1 Yıl Garanti


\$3.699+KDV



Acer 

we hear you

"büyük" özgürlük!

Ihlas Acer 

www.ihlhasacer.com.tr

Merkez: Ihlas-Acer Bilg. Sic. San. ve Tic. A.Ş. Sırtlag Yolu Cad. No: 62 Yeni Bahçe 81120 Kadıköy/İstanbul Tel: (0216) 317 96 50 (pbx) Faks: (0216) 317 96 61
Ankara Şubesi: Gezegen Sok. No: 15/ B Büyükkasat 06670 Ankara Tel: (0312) 447 65 87- 88- 89- 90 Faks: (0312) 447 05 95
Bursa Şubesi: Gazılar Cad. Anafartana Sok. No: 16/B Bursa Tel: (0224) 250 04 95 Faks: (0224) 251 06 89

"Intel, the Intel Inside logo and Pentium are registered trademarks of Intel Corporation"

AMERİKA'NIN SYMBOL'İ BİZDEN SORULUR!



BARKOD A.Ş.
SYMBOL TECHNOLOGIES
TÜRKİYE DİSTRİBÜTÖRÜ



www.barkod.com.tr barkod@barkod.com.tr

İSTANBUL : Acıbadem Caddesi 43/2, 81010 Kadıköy, Tel : (216) 327 50 10, Faks : (216) 327 40 20

ANKARA : Kuloğlu Sokak 25/8, 06690 Çankaya, Tel : (312) 440 51 05, Faks : (312) 440 64 51

İZMİR : Datakod, Şair Eşref Bulvarı 80/15, 35210 Alsancak, Tel : (232) 464 55 91, Faks : (232) 463 94 86

GAZİANTEP : VGA Bilgisayar, Atatürk Bulvarı 36/B, 27010, Tel : (342) 230 30 14, Faks : (342) 220 84 26

TRABZON : Dinamik Bilgisayar, Kahramanmaraş Caddesi 97/7, 61100, Tel : (462) 321 96 55, Faks : (462) 326 57 28

Ericsson mobil teknolojilere odaklanıyor

ÖZGÜR KARAGÖZ/
Londra

Sayfa 1 t>

odaklanacağı vurgulanarak, şirketin mobil Internet stratejileri anlatıldı ve 3. nesil ürünleri tanıtıldı. 15 Eylül 2000 tarihinde Londra'da gerçekleşen zirvede, bütünleşik iletişim teknolojilerine sahip "akıllı telefon" olarak nitelendirilen Ericsson R380s'nin tanıtımı da yapıldı.

Mobil Teknoloji Zirvesi'nde, tüketicilerin gereksinimlerinin mobil teknolojilere yönelik olduğuna dikkat çekilerek, önümüzdeki 5 yılda mobil iletişim servislerinin, telekomünikasyon alanındaki en büyük pazarı oluşturacağı kaydedildi. Bu yıl içinde 3. nesil teknolojilere sahip ürünleri sunmaya başlayan Ericsson'ın, 2010 yılında 4. nesil teknolojilere sahip ürünleri pazara su-



Ericsson Pazarlama ve Stratejik İş Geliştirme'den sorumlu Başkan Yardımcısı Torbjörn Nilsson, dünyada mobil teknolojiler pazarının giderek büyüdüğüne dikkat çekti.

nacağı da bildirildi.

Ericsson yetkilileri tarafından verilen bilgilere göre; Ağustos sonu itibarıyla dünyada 3 milyon adet WAP teknolojisine sahip telefon olduğu tespit edilmiş. Bu yıl sonu için tahmin edilen rakam ise 26 milyon. Ayrıca, 2004 yılında 600 milyon mobil Internet servisi kullanıcı, 2005 yılında 1 milyar mobil Internet terminali olacağı da tahmin ediliyor. Ericsson bugün 100

operatöre WAP sistemleri hizmeti veriyor.

Ayrıca Japonya'nın mobil Internet'te en fazla kullanıcıya sahip ülkelerden biri olduğu anlatıldı. Verilen bilgilere göre Japonya'da 15 milyon mobil Internet kullanıcısı bulunuyor. Bu sayıya her hafta 500 bin kullanıcı ekleniyor.

Ericsson'ın mobil Internet stratejileriyle ilgili olarak görüştüğümüz Ericsson Pazarlama ve Stratejik İş Geliştir-

me'den sorumlu Başkan Yardımcısı Torbjörn Nilsson, dünyada mobil teknolojiler pazarının giderek büyüdüğünü vurgulayarak, "1985 yılında Amerika'da yapılan bir araştırma sonucunda, 2000 yılında mobil iletişim pazarında abone sayısının maksimum 1 milyona ulaşacağı tahmin edilmişti. Ama endüstrinin gereksinimleri iyi tespit edilememiş. Çünkü mobil iletişimin önemi her geçen gün daha da artıyor. 10 yıl sonrasında neler olacağını şimdiden tahmin edebilmek çok güç" dedi.

Nilsson, mobil teknolojilerdeki bu gelişmelere ayak uydurabilmek için endüstrinin gelişimine katkıda bulunacak standartlar geliştirmek gerektiğini söyledi. Bu standartların ise WAP, CDMA ve UMTS gibi teknolojiler olduğunu anlatan Nilsson, "Bu standartları ürünlerimize taşıyarak, dünya pazarında lider olmayı hedefliyoruz. Ericsson bugün bu standartlara yüzde 40 oranında katkıda bulunuyor. Geri kalan yüzde 60 oranında katkıyı ise diğer 10-15 şirket yapıyor" dedi.

Nilsson, Ericsson'ın GPRS için 51, UMTS için ise 9 ticari anlaşma yaptığını belirtti. UMTS için anlaşma yapılan şirketler şöyle: Japonya'da NTT DoCoMo, Japan Telecom; Finlandiya'da Suomen 2G ve Alands Mobiltelefon Ab; İngiltere'de Vodafone ve BT CellNet; İsveç'te Tele 1 Europe, Telenordia, Mobility ve +17 Trial Systems; Norveç'te Tele 1 Europe.

Ericsson'ın satışlarının yüzde 50'sini altyapıya harcadığını belirten Nilsson, "Rakiplerimize göre altyapıya en fazla para harcayan biziz. Bu özellikle uçtan uca çözümler ve uygulamalar için geçerli" dedi.

İsveç'in çok küçük bir pazar olduğunu söyleyen Nilsson, bu nedenle

Akıllı telefon: R380s



ir dual band cep telefonunda bulunan bütün standart özelliklere sahip olan R380s'de WAP tarayıcı ve e-posta uygulaması da bulunuyor. Telefon, kablosuz haberleşme cihazlarına yönelik olarak tasarlanan Symbian'ın EPOC işletim sistemine sahip. Bu işletim sistemi, kullanıcının çok çeşitli yollarla iletişim kurarak, kişisel bilgilerini yönetmesine olanak sağlıyor. Örneğin, adres ve telefon defteri, aktif bir takvim gibi.

Sesli notlar alabilme, sesli arama ve yanıtıma gibi özellikleri de bulunan R380s, MS Outlook, Exchange ve Schedule+, Lotus Notes, Lotus Organizer ve RS-232 data kablosuyla, PC sekronizasyonu da oluşturuyor.

R380s, bütün standart e-posta protokollerini desteklemekle birlikte, büyük ağ e-posta sunucularına doğrudan erişim sağlıyor.

164 gr. ağırlığındaki telefon, 4 saat 50 dakikaya kadar konuşma süresi, 107 saat bekleme süresine sahip. R380s'nin Türkiye'de önümüzdeki günlerde pazara sunulması planlanıyor. •

Avrupa, Asya, Amerika'da pazarı büyütmeye çalıştıklarını, özellikle Güney Afrika'da çok büyük bir pazara sahip olduklarını kaydetti.

Türkiye ilk 10 pazarımızdan biri

Nilsson, Türkiye'nin Ericsson için çok önemli bir pazar olduğunu vurgulayarak, "Türkiye en fazla ve hızlı büyüyen ilk 10 pazarımız arasında yer alıyor" dedi.

Türkiye gibi bazı Asya ülkelerinde de - özellikle Hong Kong ve Çin - mobil iletişim teknolojilerinde çok önemli gelişmeler olduğunu anlatan Nilsson, "Çin'de mobil Internet kullanıcıları her ay 2 milyon artıyor; 2005 yılında 400 milyon mobil Internet kullanıcısı olacağı tahmin ediliyor. Türkiye'de de böyle bir büyüme olacak" dedi.

Rekabet anlayışı değişti

Son birkaç yıldır pazarda bazı süreçlerin değiştiğini anlatan Nilsson sözlerine şöyle devam etti: "İki ayrı kuruluş aynı şirketler grubu içinde uyumlu bir işbirliği halinde çalışırken,

başka bir alanda birbirlerine rakip olabiliyorlar. Örneğin biz IBM ile böyle rakip olduk. Bu rekabet pazara çok farklı bir boyut getirdi."

Bilişim endüstrisinde yeni uygulama araçları geliştirmeye yönelik itici bir güç olduğunu anlatan Nilsson, dünyada 3. nesil teknolojileri geliştiren yaklaşık olarak 100 bin kişi olduğunu ve bu rakama her hafta 2 bin kişi daha eklendiğini kaydetti.

Nilsson, mobil Internet ve 3. nesil teknolojilerle ilgili olarak diğer şirketlere de ürünler geliştirmeleri için bazı olanaklar sağladıklarından bahsederek, Microsoft'la e-posta servisleri konusunda yapılan çalışmayı bir örnek olarak gösterdi.

Ericsson'ın çok farklı alanlarda iş ortakları olduğunu anlatan Nilsson, Ericsson'ın geliştiremeyeceği teknolojilerde, konusunda çok uzman şirketlerle çalıştıklarını söyledi; Örneğin, sunucularında Sun Microsystems ve Hewlett Packard, yazılımlarda ise Microsoft'tan destek aldıklarını açıkladı. •

ozgurk@interpro.com.tr

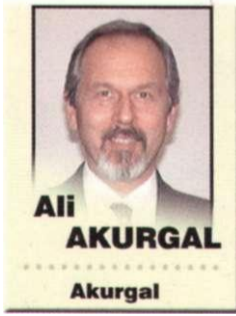
GSM ve sağlık

Konu toplum sağlığı olunca gündemdeki yerini koruyor. Toplumun, sağlığı için duyarlı olması sevini- lecek bir durum.

GSM'in toplum sağlığı üzerine etkilerini inceleyen Bağımsız Uzmanlar Kurulu, kurulmasına Türk Elektronik Sanayicileri Derneği ve İstanbul Sanayi Odası'nın ön-ayak olduğu bir oluşum. Geçen hafta sonu yapılan ikinci toplantısında kurulma aşamasını tamamladı. Artık inceleme ve belirlemelere başlanıyor. Zaten, daha ilk toplantı sonrası, bu konuda yurtdışında yapılmakta olan bir sempozyuma bir akademisyen gönderilmişti.

Ülkemizde devletin bu konudaki söz sahibi kurumu Telekomünikasyon Kurumu. Birçok yerde dile getirdiğim üzere, oluşturulmasında çok gecikilmiş olan ve daha yeni kurulan bu kurum henüz yapılanmakla meşgul. Bu nedenle doğan bir otorite boşluğu, Çevre ve Sağlık Bakanlığı'nın genelgeleriyle doldurulmaya çalışıldı. Ama işin teknik tarafı bu örgütler tarafından bilinemeyeceği için uygulamada doyurucu olmadı. Ardından Ulaştırma Bakanlığı, teknik tarafı uygun bir yönetmelik yayınladı.

Bu yönetmeliğin yayınlanmasında da bir usul eksikliği bulunmakta. Sağlık ve Çevre Bakanlıkları'nın görüşleri alınmamış. Belki de kısa sürede yeniden, güncellenerek yayınlanacak. Umarım bu sefer, Telekomünikasyon Kurumu tarafından yayınlanır.



Konuyu tarafsız olarak toplum adına incelemekte olan Bağımsız Uzmanlar Kurulu'nun elindeki bulgular ise şöyle:

Anlaşıyor ki, eğer bir tehdit varsa, bu yalnızca GSM'den gelmiyor. Bu nedenle Kurul'da her türlü ışı- ma kaynağı ele alınmakta. Buna güneş gibi yaşamı olası kılan doğal kaynaklar da dahil.

GSM için hemen bütün ülkeler bugün ülkemizde de uygulanan standartları esas almaktalar. Bize özgü bir farklılık bulunmamakta.

GSM üreticilerimiz, zaten standartlarla konulmuş sınırların onda biri düzeyinde kalıyorlar ve gönüllü olarak, kalmayı sürdürecekler.

GSM ve benzeri yapay ışımaya kaynaklarının bugün için bilinmeyen etkileri de olabilir. Bunlar da incelenecek.

Gelişmeleri duyurmayı sürdüreceğim. Sağlıklı günler dilerim.

akurgal@netas.com.tr



EPSON... Ayrıcalıklı bir dünyaya hoşgeldiniz!

ImagEmotion... Yaratıcılığınıza, hayal gücünüze kolaylıkla uyum sağlayacak üstün ürünlerin bulunduğu benzersiz bir dünya bu...

Baskı, tarama, çekim ve projeksiyonda daima en iyiyi sunan EPSON'dan...

Tarayıcılar: Muhteşem görüntüleri kusursuz taramanız için... Kullanımı kolay, hızlı, güvenilir...

PhotoPC: En güzel fotoğrafları çekmeniz için... Kolayca bilgisayara aktarılmaya, internette sevdiklerinizle paylaşmaya, basılmaya hazır fotoğraflar...

Video-projektörler: Günışığında bile maksimum performans, netlik, çözünürlük...

Yazıcılar: Nokta vuruşlu, lazer ve mürekkep püskürtmeli... Kişisel kullanımdan profesyonel ihtiyaçlara kadar tüm seçeneklerde aynı mükemmel sonuç... Temiz ve kaliteli baskı, fotoğraf kalitesinde resimler, grafikler...

Stylus Scan: Bütün ihtiyaçlarınıza uygun ürünler... Bilgisayarınızı açmaya bile gerek kalmadan taramak, basmak, çoğaltmak için ideal...

Hepsi yaratıcılığınızı dışa vurabilmeniz için sizi bekliyor...

Satış öncesi ve sonrası sorularınız için
EPSON Erişim Hattı: 0212 336 03 03
E-Mail: bilgi@epsonerisim.com



EPSON Ürünleri Distribütörleri:
Arena - 0212 233 30 50
Index - 0212 312 05 05
Romar - 0212 252 08 09

EPSON Ürünleri Teknik Hizmet Sağlayıcıları:
Bilgisayar Hastanesi - 0212 252 17 67
DataPro - 0216 461 77 75
Romar - 0212 252 08 09

ImagEmotion

EPSON®

Web dünyasında neler oluyor?

MAHIRB, ASIT

Ağustos ayında Apache, yüzde 61.66'lık pazar payı ile web sunucu yazılımları arasındaki liderliğini koruyor. Apache'yi yüzde 19.63'lük pay ile Microsoft izliyor. Her iki web sunucusu da bir önceki aya göre (Temmuz 2000) biraz pazar payı kaybetti. Endüstri uzmanları bu kaybın ağırlıklı olarak Zeus Web Server lehine olduğunda birleşiyorlar.

Pazarda büyük kabul görmüş ve tamamıyla ücretsiz olarak dağıtılan Apache ve Microsoft gibi diğli bir rakibin karşısına ciddi paralarla satılan bir web sunucu yazılımı ile çıkan Zeus'un hikayesi oldukça ilginç. Bir ev-ofis çalışma ortamında doğan Zeus, güçlü uygulamaları barındırabilen altyapısı ile pazarda kendine ciddi bir pay edindi. Amerikalı Inter-

net devi Ebay'in altyapısını Zeus ile değiştirmesi, uzmanlara göre bu ürünün geleceğin önemli oyuncularından olacağını gösteriyor.

Red Hat, C2Net'i aldı

Web dünyasındaki bir diğer önemli gelişme Red Hat'ın ünlü Stronghold web sunucusunun üreticisi C2Net'i 40 milyon dolarlık hisse senedi karşılığında satın alması. Bu birleşme bugüne dek Apache ile birlikte anılan Red Hat'a yepyeni pazar olanakları yaratacak. Stronghold'un özellikle güvenlik konusunda uzmanlaştığı ve bu pazarda önemli bir payı olduğu düşünülürse ve Apache ile gerçekleştirilen güvenli sunucu çözümleri üzerine eklenirse Red Hat'ın güvenliğe birinci önceliği veren pazardaki payı Microsoft'un ardından yüzde 10'a çıkıyor. Red Hat, Amazon.com

gibi de bir referans kazanıyor.

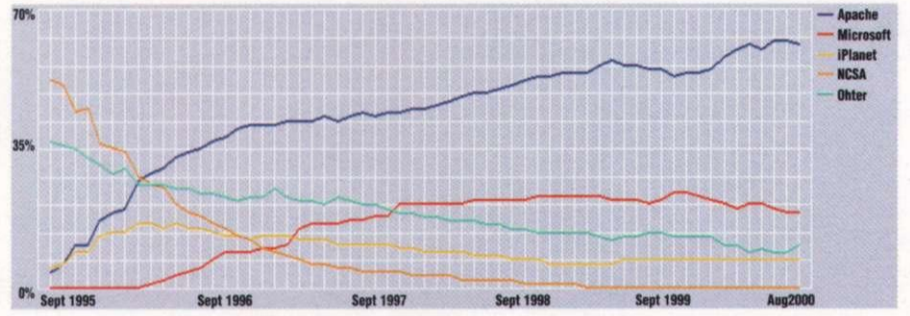
Red Hat'ın uzak görüşlülüğü geçtiğimiz aylarda bünyesine kattığı web tabanlı kredi kartı işleme şirketi HKS şirketi ile ortaya çıkmıştır. İş dünyası için vazgeçilmez bir platform olma yolunda ilerleyen Red Hat, IBM ve HP gibi e-ticaret sağlayıcısı olma iddiası taşıyan devleri kara kara düşündürüyor. Uzmanlara göre Red Hat'ın gelecekteki en güçlü rakibi Microsoft değil Solaris platformunda çalışan Apache web sunucusu olacak.

Microsoft, Hotmail'i istediği platforma taşıdı

Microsoft, dünyanın en büyük Web tabanlı ücretsiz e-posta sağlayıcısı Hotmail'i bünyesine kattığı zaman sistemin kalbi olan FreeBSD işletim sistemini ve Apache web sunucusunu Windows NT ve IIS ile değiştirmeye çalışmış ancak yeni sistem milyonlarca Hotmail kullanıcısının yükünü kaldıramayınca (ve muhtemelen bir miktar güvenlik sorunu yüzünden) bu sevdasından vazgeçmek zorunda kalmıştı.

Ancak Microsoft bu amacından vazgeçmedi ve geçtiğimiz günlerde Hotmail'e hayat veren tüm sunucularını Windows 2000 makineleri ile değiştirdi. Şu anda Hot-

Sunucu	Temmuz 2000	Yüzde	Ağustos 2000	Yüzde	Değişim
Apache	11412233	62.81	12222228	61.66	-1.15
Microsoft-IIS	3608415	19.86	3888590	19.62	-0.24
Netscape-Enterprise	1255085	6.91	1389991	7.01	0.10
WebLogic	291067	1.60	484980	2.45	0.85
Zeus	227043	1.25	396637	2.00	0.75
Rapidsite	293957	1.62	317198	1.60	-0.02
thttpd	220937	1.22	222282	1.12	-0.10
WebSitePro	101174	0.56	102185	0.52	-0.04
WebSTAR	88653	0.49	90450	0.46	-0.03
Stronghold	91556	0.50	90370	0.46	-0.04



mail'in yük dengeli sunucuları arasında bir tane bile FreeBSD/Apache makinesi bulunmadığı görülüyor. Bir aydan kısa sürede bu zor işlemlerle hiçbir kullanıcının bilgilerine zarar vermeden tamamlayan Microsoft, sonuçtan oldukça memnun.

Amazon.com- Powered by?

Geçtiğimiz Mayıs ayında Hewlett-Packard Amazon'u HP ekipmanı ile donattığını ve Amazon.com web sitesinin yüzde 90 oranında HP ürünleri üzerinde çalıştığını açıklamıştı. Hatta Amazon bu tarihten sonra sitesinin altına "Powered with HP" logosu yerleştirmişti. Ancak NetCraft tarafından yapılan bir çalışma www.amazon.com adresine gönderilen sorgulamaların tipik

Web dünyasında son beş yıl

1995 yılında yapılan çalışmalar tüm dünyada 18 bin 957 tane web sitesi olduğunu gösteriyordu. Geçen 5 yıl içinde bu rakam tam 1000 kat arttı! İnternet'e olan inanılmaz talep, istekleri karşılayacak altyapı ve yazılım gelişmeleri ile desteklenince web sitelerinin sayısı 19.8 milyona fırladı.

1995 yılında o zaman için devrim yaratan NCSA web sunucusu tüm sitelerin yüzde 57.2'sine hayat veriyordu. CERN'in yüzde 19.7'lik rakamına karşı üçüncü sıradaki "genç" Apache pazarın yüzde 3.47'sine sahipti. Web hosting endüstrisi ile iç içe büyüyen Apache, 1996 yılında 43 bin 855 sunucu ve yüzde 29.2'lik pazar payı ile liderliği kaptı ve hala kimseye bırakmaya da niyeti yok.

Microsoft'un IIS'i 1996'nın Şubat'ında pazara verildi ve pazardan hızla pay almaya başladı. 1997 yılında ikinci en popüler web sunucusu olan IIS gerçek başarısını en çok tercih edilen elektronik ticaret sunucusu olarak kanıtladı. •

Herhalde Amazon, müşterilerinin karşısında yüzde 10'luk orandaki eski sistemi ile çıkıyor. •

mahir@mbaic.com

Netcraft'ın geçtiğimiz günlerde yayınladığı Ağustos ayı Web sunucu raporu, İnternet dünyasında yaşanan gelişmelere ışık tutuyor. Sorgulamalara yanıt veren 19,823,296 web sitesi üzerinde yapılan araştırma Apache'nin pazardaki birinciliğini sürdürdüğünü gösteriyor.

Agilent Technologies'de Tsunami dalgası

HABER MERKEZ!

Agilent Technologies'in yeni PNA (Performance Network Analyzer) ailesi Tsunami'nin Ankara'daki ilk tanıtım durağı Aselsan oldu. Agilent'in bir önceki PNA modeli 87/53'e göre daha yüksek bir performansa sahip olan Tsunami ailesinde 3, 6 ve 9 GHz'lik üç ayrı model bulunuyor.

Radyo frekansında kullanılan elemanların (filtre, transistör, yükseltici gibi) transimyon, yansıma gibi özelliklerini ölçerek kullanılan elemanın performansını belirleme ve tüm sistem performansına etkilerini test etme amacıyla kullanılan bir cihaz olan PNA daha çok haberleşme ve savunma sanayiinde kullanılıyor.

PNA'nın genellikle Ar-Ge, üretim ve



kablosuz alanlarında kullanıldığını belirten Agilent Technologies Satış Mühendisi Ebru Güngör, Tsunami'nin tüm network analyzer'lar içinde en yüksek performansa sahip olduğunu ileri sür-

dü. Tsunami'nin daha hızlı ve daha geniş ölçüm aralığına sahip olduğunu hatırlatan Güngör, ayrıca Tsunami'nin kullanılması ve öğrenilmesi kolay bir cihaz olduğunu söyledi. Güngör sözlerine şöyle devam etti: "Tsunami Windows 2000 yüklü olarak geliyor. İçinde bir PC var. Böylece cihaza PC'nin gücü de eklenmiş oluyor. Aynı anda 4 ayrı pencerede 16 ayrı ölçüm yapılabilir."

Tsunami'nin kullanıcının işini kolaylaştıran elektronik kalibrasyon özelliğine sahip olduğunu ifade eden Ebru Güngör, bunun extra bir kutu aracılığı ile ölçüm öncesi yapılması gereken kalibrasyon işleminin süresini kısaltan ve "sök tak" işlemlerini ortadan kaldıran, özellikle çabuk test yapmak isteyen kullanıcılar için yararlı bir özellik olduğunu altını çizdi.

Agilent'in bu alanda

dünyadaki en büyük müşterilerinin Ericsson olduğunu söyleyen Agilent Technologies Savunma Sanayi Sektör Müdürü Çağan Irmak Türkiye'de en önemli müşterilerinin ise Aselsan olduğunu belirtti. Çağan Irmak ayrıca Havel-san, Roketsan, TAI, TSK, Alcatel ve Netaş'ın da müşterileri arasında yer aldığını kaydetti. •

bthaber@interpro.com.tr

Yeni kimliğin ilk ürünü: HP 9000

HABER MERKEZİ

Hewlett Packard, tamamen müşteri ve çözüm odaklı olan yeni kimliğinin ilk ürünü pazarda sundu. HP 9000 Superdome sunucu çözümü, Unix bilgi işlem platformu ve çok özel bir iş modeli ile birlikte kullanıcıya sunuluyor. Bu model, sürekli çalışır ön sistemlere yönelik değerlendirme; ön kurulum testi ve ayarlaması; modern ve kolay ödeme modelleri; geleceğe dönük teknoloji yükseltme ile adanmış hizmet ve destek birimlerinden oluşuyor.

Yeni çözümün tanıtıldığı toplantıda bir konuşma yapan HP Ürün Müdürü Suavi Akar, HP Superdome'un, zorlu Internet ortamlarına; web sitesi işleticilerinin, servis sağlayıcıların ve yoğun verilerle uğraşan diğer kurumların değişen teknoloji gereksinimlerine cevap verecek şekilde tasarlandığını belirtti.

Sanal bölümlenme

HP Superdome'un, bölümlenmeye izin veren bir yapıya sahip olduğunu da söyleyen Akar, piyasadaki ilk sanal bölümlenme olarak nitelendirilen bu yapının, kullanıcılara, mevcut işlemci gücünü kesin ve hızlı bir şekilde otomatik olarak yeniden ayarlama olanağı sunduğunu kaydetti.

Akar, HP'nin yeni sisteminin kullanıcılara, artırılmış bileşen sayısı, anında değiştirilebilen sistem bileşenleri ve Unix endüstrisinin yüksek seviyeli yerleşik hata düzeltme yeteneklerini sunduğunu anlatarak, "Böylece, sistemin devre dışı kalma zamanı en aza indirgeniyor" dedi.

HP Superdome'un IA-64 uyumlu ve birden fazla işletim sisteminin

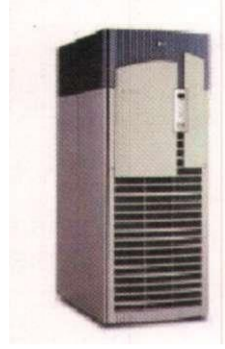
çalıştırılmasını sağlayan bir mimariye sahip olduğunu vurgulayan Akar, çözümün HP-UX, Windows NT ve Linux sis-

temlerini aynı anda destekleyebildiğini söyledi. HP, bu çözüme özel olarak şirketlere "talebe dayalı kapasite" adı al-

tında bir ödeme programı sunuyor. Bu programla sağlanan ödeme kolaylığı sayesinde şirketler, sadece gerek-

sinimleri olan sunucu kapasitesini satın alma olanağına sahip olacaklar. •

bihaber@ interpro.com.tr



PROFESYONELLİK; BİLGİ, DENEYİM ve TITİZLİK İSTER...



PROFESYONEL

- Yüksek Performanslı "Network(LAN/WAN)" Uygulamaları
- Anahtar Teslimi Proje Çözümleri
- Türkiye Çapında Teknik Destek
- "Network(LAN/WAN)" Yönetim ve Danışmanlık Hizmetleri

Profesyonel kadrosuyla Network'ünüze yeni bakış açıları getiriyor



Tel : (+90 212) 326 86 86
Fax : (+90 212) 326 87 87
e-mail : turpro@turcom.com.tr

PROFESYONEL

Computer Associates, sBusiness dedi

MAHIR B. AŞUT

Kurumlararası ve perakende ticaretin İnternet üzerinde hızla yaygınlaşması ve dünya ticaretinin giderek bu yeni ortama doğru kayması, sağladığı birçok kolaylığın yanı sıra beraberinde sorunlar ve aşılması gereken engeller de getiriyor.

Hiç şüphe yok ki güvenlik, aşılması gereken sorunların başında gelen en önemli unsur. Şirketin yeni sBusiness konsepti konusunda görüşme fırsatı bulduğumuz CA Başkan Yardımcısı Branislav Vujovic, "Herkes e-business hakkında ko-



CA Başkan Yardımcısı Branislav Vujovic: "Güvenliğin, elektronik ortamda veya değil, en yüksek derecede gereksinim duyulduğu sektörlerin başında hiç şüphesiz ki bankacılık geliyor" dedi.

Farklı geliştiricilerin, farklı alanlarda uzmanlaşmış çözümler üzerinde durduğunu ve bunları pazarladığını anlatan Vujovic, tek bir alana odaklanılmış çözümlerle

Vujovic bu durumu şöyle özetliyor: "Eğer kendi BT altyapınızın çevresine bir Çin Şeddi örmüşseniz sorun değil. Ama İnternet'e açılacaksanız başka güvenlik unsurlarına gereksiniminiz var. Cable&Wireless gibi binlerce kullanıcı olan şirketler bizim çözümlerimizi tercih ediyorlar."

Computer Associates, yalnızca tek bir işletim sistemi platformuna odaklı olarak çalışmıyor. sBusiness kavramının gereği olarak her platform için çözüm üretiyor. Şirketin devrim yaratan akıllı bileşenler teknolojisi Neugent, başka alanların yanı sıra güvenlik ürünlerinde de yararlanılan bir teknoloji.

Ve virüsler

Bilgisayar güvenliğinin en önemli unsurlarından biri de virüsler. Virüsler, ticari veya kişisel kullanı-

cılar açısından ciddi sorunlar yaratıyor. CA'nın virüslere karşı geliştirdiği çözümler hem son kullanıcıları hem de kurumsal kullanıcıları hedefliyor. Şirketin InoculanIT adlı virüs yazılımı www.cai.com web sitesinden ücretsiz olarak indirilebiliyor. Sürekli yeni virüs tanımlamaları eklendiği için de her zaman güncel kalıyor.

Vujovic, virüs temizli-

ği ve erken uyarı konusunda iddialı olduklarını kaydediyor: "CA'nın tüm dünyaya yayılmış dört ayrı geliştirme merkezi var. Bu durum bize geniş bir bakış açısı sağlıyor. Dünyanın herhangi bir yerinde bulunan virüs tehdidini en hızlı biz cevap verebiliyoruz."

CA'nın son kullanıcıya yönelik ürünleri virüs temizleyiciler ile sınırlı değil. Uzun yıllardır kullanı-

lan BitWare, BitFax gibi iletişim yazılımları CA'nın ürünleri arasında bulunuyor. Vujovic'e neden son kullanıcı pazarında bulduklarını sordüğümüzda ilginç bir yanıt veriyor: "Günümüzde evinde bilgisayar kullananlar, işyerlerinde de kullanıyorlar. Ürünlerimize aşına olan ev kullanıcıları bunu işyerlerine de taşımak isteyeceklerdir." •

mahir@mbaic.com

Ana bilgisayarın yeniden doğuşu

OS/390, IBM'in yaygın olarak kullanılan ana bilgisayar serisinin işletim sistemi. Zaman içinde oldukça değişen OS/390 bugün artık güncel gereksinimlere cevap verebilecek bir yapıya kavuşmuş bulunuyor. CA Bölge Müdürü Borislav Jankovic, ana bilgisayar güvenliği konusunda şunları söylüyor, "Eskiden ana bilgisayarlar yalnızca belirli bir kurumun hizmetinde kullanılırdı. Dolayısı ile güvenlik gereksinimleri de daha azdı. Ancak bugün ana bilgisayar müşterileri dışarı açılmaya çalışıyorlar. Bir yandan da verinin kullanımı ve güvenliği konusunda endişeleri var. eTrust ürünlerimiz ağ güvenliği için ana bilgisayar müşterilerine geniş olanaklar sunuyor. Klasik ana bilgisayar güvenliği anlayışında her ne olursa olsun veriler zaman ve kullanım şekline göre güvenlik altında olmak zorundadır. Bilgiyi modifiye edebilen, değiştirebilen her tür eylem dikkatle izlenmek durumunda."

CA, OS/390 işletim sistemi altında yazılım geliştiren şirketlerden biri. Jankovic'e İnternet'in gelişimi ile bir-

likte yeniden gündeme gelen "merkezi bilgişlem" kavramının ana bilgisayarların tekrar doğuşu anlamına gelip gelmediğini sorduk: "Ana bilgisayar verisinin yüzde 70'i klasik işletme verisidir. Dolayısı ile vazgeçilmeleri çok zordur. Ayrıca mümkün olduğunca fazla kullanıcıyı desteklemek üzere tasarlanmışlardır. Ana bilgisayarların bilgişlem gücünü diğerleriyle kıyaslarsanız MHz başına ödediğiniz paranın çok daha az olduğunu görürsünüz. Tek olumsuz yan, ana bilgisayarları işletmek için yüksek nitelikli insan gücü gerekmesi."

Jankovic, kullanıcı açısından arka kade çalışan sunucusunun önemli olmadığını her ne olursa olsun kullanıcının alıştığı ve rahat ettiği önyüzleri tercih ettiğini vurguluyor. Ana bilgisayar veya diğer platformlara yönelik ürettikleri yazılımlarında Jasmine web geliştirme araçları ile hazırlanan aynı ön yüzün çalıştığını ve bu durumun kullanıcı açısından büyük kolaylık yarattığını söyleyen Jankovic, "Böylelikle veriye erişmek için kullanılan sunucusunun ne olduğunun önemi giderek azalıyor" diyor. •

Dünyanın en büyük yazılım şirketlerinden Computer Associates, İnternet'in iş dünyasına kazandırdığı e-business kavramının üzerine sBusiness kavramını oturtuyor.

nuşuyor ancak güvenlik zaman zaman göz ardı ediliyor" diyerek konunun önemini vurguluyor.

"Sıradan bir işyeri dahi güvenlik unsurları yeterli değilse müşteri çekemez. Hiç kimse güvenliğinin garantide olmadığı bir yerden alışveriş yapmayı tercih etmez" diyen Vujovic, elektronik ticaret dünyası için de aynı kuralların geçerli olduğunu söyledi.

e-ticaretin güvenliğinin sağlanmış olamayacağını bildiriyor: "Eğer sizin bir fabrikanız varsa, tedarikçilerinizin sizin platformunuza erişmesini isteyebilirsiniz. Birçok noktada açığa çıkacak güvenlik gereksinimi için biz komple bir çözüm sunuyoruz."

Kurumların güvenlik gereksinimi İnternet'e açılım ölçüsünde artıyor.

İlaç bilgileri, parmakların ucunda

ASLI EVREN

İzmirl bir şirket olan Genel Mühendislik A.Ş.'nin geliştirdiği RxMediaPharma 2000 İnteraktif İlaç Bilgi Kaynağı'nda Türkiye'de bulunan tüm ilaçlarla ilgili detaylı bilgiler bulunuyor. İzmir Eczacılar Odası'nın 900 adet satın aldığı ürünün satış fiyatı ise 100 dolar+KDV.

Projenin editörü ve genel koordinatörü olan Ege Üniversitesi Eczacılık Fakültesi Öğretim Üyesi Prof.Dr. Levent Üstünes, bilgisayar tek-

nolojisinin kaçınılmaz olarak hastane, klinik, poliklinik, muayenehane ve eczanelere girdiği günümüzde gerçekten uzak durmanın anlamsız olduğunu fark ettiklerini ve bilgisayar teknolojisinin yüksek potansiyelinden mesleki bilgi erişimini sağlamak üzere yararlanmak amacıyla bir grup akademisyen olarak 1995 yılında bu projeyi başlattıklarını anlattı. Üstünes, yoğun katkılarıyla büyüyen bu projenin sonuçta Türkiye'de ilk kez tüm sağlık profesyonellerinin kullanabilece-



Ege Üniversitesi Eczacılık Fakültesi Öğretim Üyesi Prof.Dr. Levent Üstünes.

ği bir bilgi kaynağına dönüştüğünü vurgulayarak şunları söyledi:

"Başta doktor ve eczacılar olmak üzere tüm sağlık profesyonellerinin

ve sağlık alanında eğitim gören öğrencilerin yararlanabileceği bir ürün olan RxMediaPharma, kullanıcının bilgisayarında her an başvurabileceği geniş kapsamlı bir bilgi kaynağı olarak yer alacak ve sağlık profesyonellerine ilaçlar konusunda tam bir destek olacak şekilde düzenlendi."

İlaçlar hakkında herşey

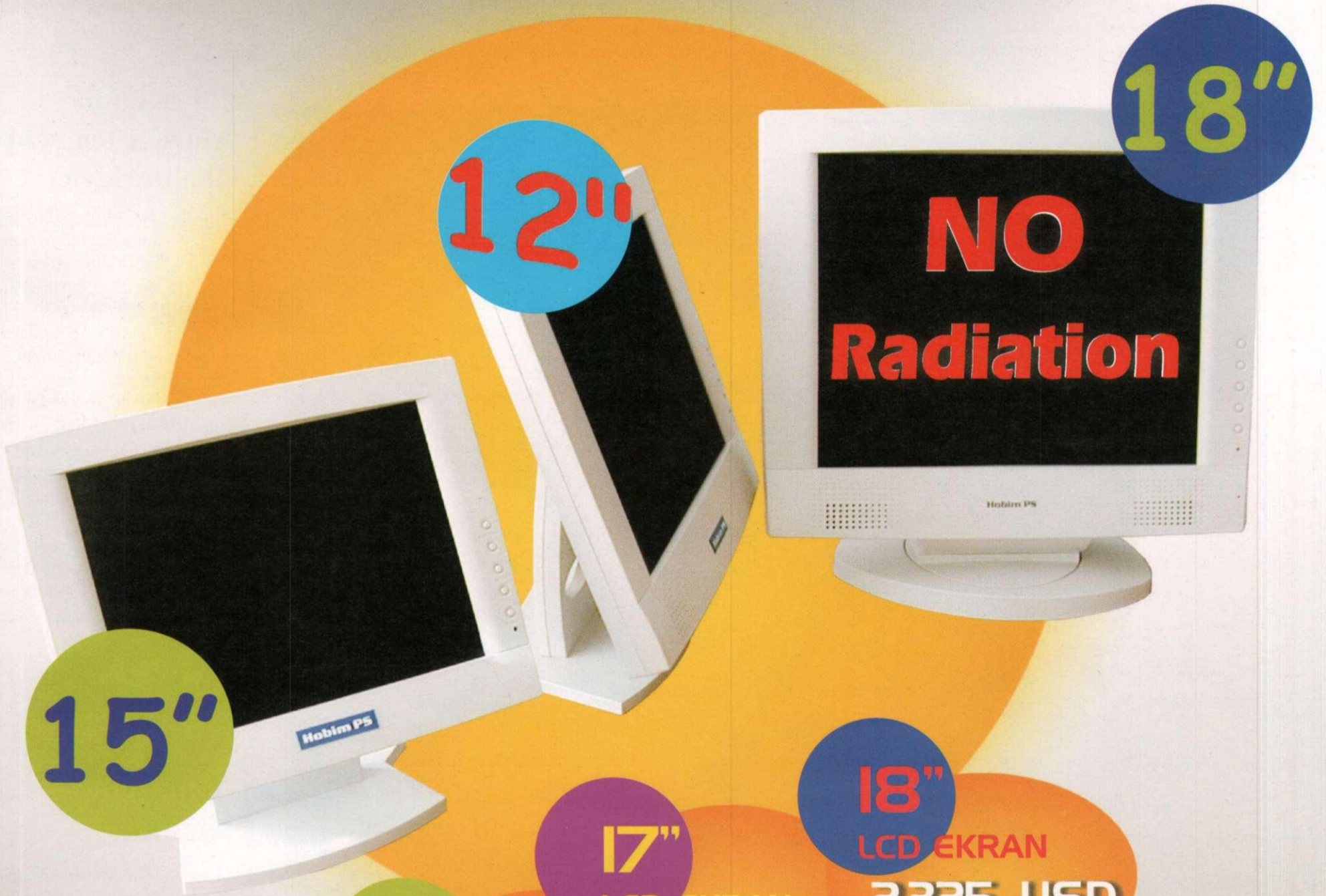
RxMediaPharma'da ilaçların hepsinin adları, prospektüsleri ve fotoğraflarının listesinin yer aldığı bir veritabanı bu-

RxMediaPharma isimli yazılım, Türkiye'de satılan tüm ilaç bilgilerini programı kullanan eczacıların ekranlarına taşıyor.

lunuyor. İlaçlarla ilgili farmakolojik gruplandırılmalar, eşdeğer ürünler, satılan müstahzar ve içerdikleri etken ürünlerin de yer aldığı üründe etken ve yardımcı maddeler veritabanı diye ayrı bir veritabanı da bulunuyor. Bu veritabanındaki bilgiler Genel Mühendislik tarafından sürdürülen ve arada kalan dönemlerdeki güncellemelerin de İnternet üzerinden yapılacağını da vurguladı. •

aslie@interpro.com.tr

www.hobim.com



18"

12"

15"

18"

LCD EKCRAN

2,325.-USD

17"

LCD EKCRAN

1,525.-USD

15"

LCD EKCRAN

875.-USD

12"

LCD EKCRAN

625.-USD

Hobim PS

hobim
Bilgi İşlem Hizmetleri A.Ş.

Çevreyolu Caddesi No: 2 Çukurova İşmerkezi 34020 Bayrampaşa - İstanbul Tel: (212) 544 7315 PBX (212) 544 7126 Faks: (212) 544 7468

e-mail: hobim@hobim.com www.hobim.com

Ürün Haberleri

Komtaş'tan dağıtım sektörüne çözüm

Komtaş Bilgisayar, ESG Faturalama ve Müşteri Bilgi Sistemi'ni dağıtım sektörüne sundu. Elektrik, doğalgaz ve su dağıtım şirketlerinin tüm fonksiyonlarına yanıt verebilecek ve gelecekteki gereksinimle-

rini karşılayabilecek bir sistem sunmak amacıyla hazırlanan ESG, hem regüle, hem de deregüle pazarların gereksinimlerine yanıt verebilecek biçimde hazırlandı. Bir dağıtım şirketinin tüm işlevlerini kapsayan ESG, ayrıca müşteri, sözleşme, mülk,

sayaç ve ürün başlıkları altında temel öğelerle yapılandırıldı. Sistem bu öğelerin yanı sıra müşteri hizmetleri, fatura hesaplama, fatura basımı, gelir yönetimi, pazarlama, muhasebe stok yönetimi, satın alma yönetimi, bakım yönetimi ve teknik yöne-

tim gibi modüllere de sahip. Windows tabanlı olarak çalışan ESG'nin kolay erişimli menü, kolay veri girişi, drill-down, çok dövizli ve aynı anda birçok dilde çalışabilme gibi özellikleri bulunuyor. Müşterilerin Internet üzerinden hesap bilgilerini iz-

leyip, fatura bilgilerine ulaşabilmeleri, ödeme şeklini değiştirebilmeleri veya servis talebinde bulunabilmeleri için sistemle birlikte XML teknolojiyle çalışan bir de gateway sunuluyor. •

ESG Faturalama ve Müşteri Bilgi Sistemi



Bilgi için:

*Komtaş Bilgisayar
San. Ve Tic. A.Ş.
Tel: 0212- 288 47 30*

Fiber Optik Market'ten yeni anahtarlayıcı

Fiber Optik Market, ürün çeşitlerine yeni 5x10/100 Mbps + 1x100 Mbps fiber anahtarlayıcıyı ekledi. En uzak kullanıcı noktalarına gitmek için dönüştürücüye gerek bırakmayan yeni ürünün, 1 adet 100 Mbps fast ethernet fiber portu için çeşitli seçenekleri bulunuyor. DipSwitch'i full veya half duplex olabilen cihaz, N-Way auto-negotiation ile 10 ve 100 MB seçimlerini kendisi yapma özelliğine sahip. •

5x10/100Mbps + 1x100 Mbps Fiber Anahtarlayıcı

Bilgi için:

*Fiber Optik Market
Tel: 0312- 478 28 36*

ABT'den muhasebe yazılımı

ABT Bilgisayar, ticari işletmelerin cari hesap, stok takibi, fatura, çek-senet, muhasebe ve döviz takibi işlemlerini bir arada gerçekleştirmelerine olanak tanıyan "Math Ticari Entegre" adlı yeni yazılımını pazara sundu. Windows 98 ve 2000 işletim sistemleriyle uyumlu çalışan program kullanıcılarına, işlev zenginliği, öğrenme ve kullanma kolaylığı ve uygun fiyat avantajları sunuyor. Yazılım, seri numarasıyla takibi ve dövizli cari hesap/stok takibi özelliklerinin yanı sıra, barkod okuyucudan bilgi okuyabilme özelliğiyle de orta ölçekli şirketlere yönelik çözüm sunuyor. •

Math Ticari Entegre Sistemi

*Bilgi için: ABT Bilgisayar
Tel: 0212-284 56 28*



EVREKA

internetteki akıllı ajanınız

Neden sizin de websitenizde bir Türkçe Arama Motorunuz olmasın ?

Evreka Arama Motoru "akıllı ajan" teknolojisiyle geliştirilmiş ve Türkçe dilini anlayarak Internet'teki tüm Türkçe içeriğe erişen ilk ve tek arama motorudur.

"Uygulama Servis Sağlayıcılığı" modeliyle pazara sunulan Evreka Arama Motoru'nu lisanslayarak hiçbir yazılım ve donanım yatırımı yapmadan kolayca portal ve içerik sitenize entegre edebilirsiniz.

Çok kısa sürede ziyaretçilerine açabileceğiniz Evreka Arama Motoru ile websitenize değer katın !

<http://www.evreka-online.com>

Uzun zamandır yeni bir ada keşfedilmiyor

Çünkü Dünyamızı çok iyi tanıyoruz...



Peki Dünya sizi ne kadar tanıyor?

İnternet'te Türk Endüstri Fuarı, sanal bir ada olarak tasarlandı ve yaratıldı. Dünyanın ilk internet Fuarı Tif, tüm endüstri sektörlerine benzersiz bir tanıtım hizmeti sunuyor. Tif dış tanıtım bağlantılarınızı geliştirecek ve elektronik ticarete ilk adımınız olacak. Tif'teki yerinizi hemen alın! Bırakın dünya sizi keşfetsin...



tifaş

tif İNTERNET'TE
TÜRK ENDÜSTRİ FUARI

Gazeteciler Mah Sağlam Fikir Sok. No:7 Esentepe 80300 İstanbul - Turkey

Tel: (90-212) 212 34 80 Faks: (90-212) 212 34 82 e-posta: tifaş@tifaş.com.tr

www.tif.com.tr

İNTERNET'TE 7/24 AÇIK TÜRK ENDÜSTRİ FUARI



Merhaba,

Bu hafta çok yorucu geçti doğrusu. Bir toplantıdan diğerine koşturup durdum. Şirketler Bilişim'in yorgunluğunu atar atmaz yoğun bir şekilde etkinlikler düzenlemeye başladılar. Haftanın en ilginç etkinliklerinden biri Escort Enerji'nin toplantısıydı. Portatif Elektrik aracı SO-WATT'ın piyasaya sunulduğu toplantı mum ışığında gerçekleştirildi. Toplantıya başlarken herkese küçük siyah mumlar dağıtılarak, elektrik kesintisi olmuş bir ortam yaratıldı. Daha sonra ise SO-WATT sayesinde elektrik kesilince de hayatın devam ettiği anlatıldı. Karanlık ortamda iki tane de mini skeç yer aldı. Bu skeçlerin ilkinde tam maçın yarısında elektrik kesilince ev halkı arasında yaşanan "elektrikli" ortam canlandırıldı. İkinci skeç ise, gece geç vakitlere kadar çalışan bir elemanın yetiştirmesi gereken raporları hazırlarken elektriklerin kesilmesi ve patrona "elektrikler kesildi hazırlayamadım!" yanıtını nasıl anlatacağı komik bir dille anlatıldı. Uzun zamandır böyle romantik aynı zamanda komik bir ortamda bulunmamıştım! Ürün güzel tasarlanmış bir ürün ama, nedense ürünün 72 ekran bir televizyonu 90 dakika (maç süresi dikkate alınmış) çalıştırma özelliği sanki biraz erkekler için tasarlanmış izlenimi yarattı bende! Şaka bir yana gerçekten de ürünle çok özdeşleşen bir toplantıydı.

Öte yandan, toplantı mekanları da gittikçe farklılaşmaya başladı. Güneşli yaz günlerinin hala kavurucu bir şekilde devam etmesiyle birlikte, şirketler herhalde otellerin kasvetli havasından sıkılmış olacaklar ki, artık toplantıları farklı mekanlara taşıyorlar. HP de bu farklılığı yaratan şirketlerden biri olarak, bu hafta Ortaköy'de çok şirin bir cafe de bir toplantı düzenledi.

Bilişim'in hemen ardından gerçekleştirilen etkinliklerden biri de Londra'daydı. Ericsson'ın yeni model WAP'lı telefonu R380'in de tanıtımının yapıldığı bu etkinlik, ofisinde yapıldı. Londra'nın her yerinde olduğu gibi Ericsson'ın binasında da ilk göze çarpan, binanın mimarisiydi. Dışına neredeyse kurulduğu günden bugüne kadar hiç dokunulmamış. Bu tarihi binanın içine girdiğinde ise birden son derece modern bir iç mimariyle karşılaşıyorsunuz. En alt katta başınızı kaldırıp yukarıya baktığınızda, kendinizi New York'taki Gugenheim müzesinin içindeymişsiniz gibi hissediyorsunuz. Binanın alt katında gerçekleştirilen toplantıda bütün gün mobil teknolojilerle ilgili sunumlar yapıldı, ilginç demolar gösterildi. Fakat beni en çok şaşırtan, Ericsson Başkan Yardımcısı Torbjörn Nilsson'ın "Türkiye'de insanlar cep telefonuyla niye bu kadar çok konuşuyor, bana anlatır mısınız?" diye sormasıydı. Her ne kadar ülkemde insanların konuşmayı çok sevdiğini anlatsam da, Nilsson yine de Türkiye'deki penetrasyona hayret etti. Türkiye'de mobil iletişim pazarının bir patlama halinde olduğunu vurgulayan Nilsson, dünyada en fazla telefonla konuşan ülkelerin Türkiye ve İtalya olduğunu söyledi.

Bu haftaki mektubum hem toplantı dedikodularıyla doldu. Bari mektubun bütünlüğünü bozmayıp yine bir toplantı dedikodusuyla sana veda edeyim. Ali Saydam'ın şirketi Bersay'ı sen de hatırlarsın. 10'uncu yılı nedeniyle bir panel düzenledi. Konuyu tahmin edersin, yeni ekonomi ve iletişimdi. Panelistlerden biri de Ali Koç'tu. Koç sektörümüzdeki bütün bayanların ilgi odağı oldu. Panelden sonra herkes pembe gömleklili bu yakışıklı adamla tanışmak için adeta yarıştı.

Neyse bu haftalık da bu kadar, haftaya görüşmek üzere...
Hoşçakal...

ONLINE

BTnet www.btnet.com.tr

Köşe yazıları

- Koç ve Netaş'ın Telekom atağı/
Nihat Narin
- Silikon vadisi serabı/*Patrick J. Keating*
- Fuar içinde fuar: Tifaş/
Volkan Gazioglu
- Fransa'nın yeni sınırları/
Vedat Gürer

Yasal düzenlemeler ve raporlar

BThaber'in bu ve daha önceki sayıları, online erişiminize www.bthaber.com.tr adresinde açıktır. Diğer ağ yayımlarımızda ilginizi çekecek konuları aşağıda bulacaksınız.

BİLİŞİM
MERKEZİ

www.bilismrehber.com.tr

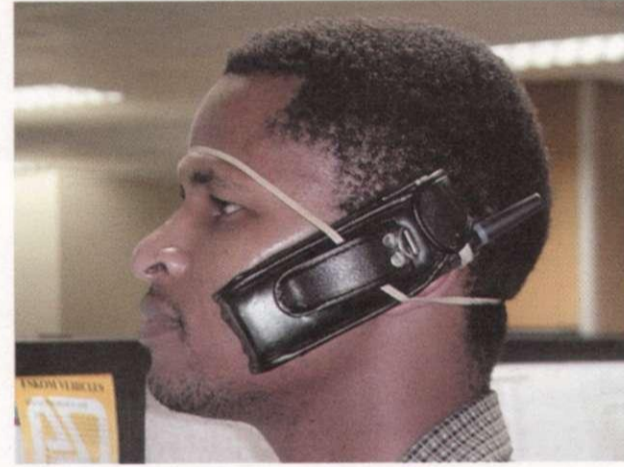
White Paper

- Ortak Yol "Middleway"
/Prof.Dr. Oğuz Manas
- Araştırma İnceleme**
- Intranet/Ekstranet Web
Sunucuları-1
Türker Cambazoğlu

Forum

- Windows 2000

Haftanın Esprisi



BThaber

Yıl 6 • Sayı 287
25 Eylül-1 Ekim 2000

Interpro Yayıncılık, Araştırma ve Organizasyon Hizmetleri A.Ş. adına	
Sahibi	Ruşen Yaygın
Genel Yayın Yönetmeni	Zafer Kurdakul
Sorumlu Yazı İşleri Müdürü	Nuray Şuman
Yazı İşleri Müdürü	Didem Tünel
Haber Merkezi Müdürü	Beliz Kudat
Haber Araştırma	Güneş Kazdağlı
Ankara Temsilcisi	Aslı Evren
Haber Merkezi	Gamze Göker
	Özgür Karagöz
	Pınar Uylum Dikici
	Meltem Demiryonar
	Dilek Arus Ateş
Görsel Yönetmen	Saimet İpekçi
Görsel Yönetmen Yardımcısı	Emine Gökdağ
Reklam Satış Müdürü	Güldane Taşdemir
Reklam Satış Müdür Yardımcısı	Selda Aydemir
Reklam Satış Temsilcileri	Zehra Sevimli (Ankara)
	Serpil Sönmez
	Hilal Çetinder Sakin
Reklam Rezervasyonu	Eylem Yılmaz
Abone ve Dağıtım Sorumlusu	Yeşim Yılmaz
Yayın Kurulu	Akın Evren, Aslı Evren, Erdem Özel, Güneş Kazdağlı, Nuray Şuman, Nurhan Ünal, Ruşen Yaygın, Şengül Gürtan, Zafer Kurdakul.

interpro

Yürütme Kurulu Başkanı	Ruşen Yaygın
Yürütme Kurulu Üyesi, Genel Müdür	Zafer Kurdakul
Yürütme Kurulu Üyesi	Erdem Özel
Yürütme Kurulu Üyesi	Akın Evren
Pazarlama Grup Müdürü	Şengül Gürtan
İdari ve Mali İşler Koordinatörü	Fersun Oral

Yönetim Yeri Interpro Yayıncılık, Araştırma ve Organizasyon Hizmetleri A.Ş.
Gazeteciler Mah. Sağlam Fikir Sk. No 23 Esentepe 80300 İSTANBUL
Tel 0212- 212 31 22 Faks 0212- 212 31 21
Ankara- Tel 0312- 439 70 35-440 58 35 Faks 0312- 438 68 76
Film Çıkışı ve Renk Ayrımı Dört Renk Ltd. ISSN 1300-6495
Baskı, Cilt, Poşetleme Global Ofset San. Tic. Ltd. Şti. Tel: 0212- 283 25 72
BThaber kontrollü abonelik sistemiyle dağıtılmaktadır. Fiyatı 10.000.- TL (KDV dahil)

www.bthaber.com.tr bthaber@interpro.com.tr

BThaber Dağıtım Raporu

	adet
İstanbul	4.581
Ankara	1.336
İzmir	415
Bursa	171
Yurtdışı	55
Diğer İller	1.592
Toplam	8.150

BThaber gazetesinde çıkan yazılar, izin alınmadan ve kaynak gösterilmeden kullanılamaz.

İşyerinde kişisel bilgisayar kullanan BThaber okurlarının yüzde 44'ünün okta vuruşlu yazıcısı var.

Nokta vuruşlu yazıcısı olanlar	Nokta vuruşlu yazıcısı olmayanlar
% 43.83	% 56.17



Örneklem: 6422

Pazar Araştırma Merkezi

pam
katkılarıyla

EKO
BASIM
YAYIN
DAĞITIM
Ticaret ve Sanayi Bakanlığı
İzmir

tarafından dağıtılmaktadır.

“Parlak” Çözümler



Müşterilerimiz bizim için çok değerli. En büyük önceliğimiz, ürün ve hizmetlerimizle onlara parlak çözümler sunmak. Güleryüzlü, dinamik, profesyonel ekibimizin desteği, bu ışığı daha da güçlendiriyor.

Elektronik Tasarım Otomasyonu, Bilgisayar Destekli Tasarım, Doküman ve İş Akış Yönetimi konularında sunduğumuz dünya çapında ürün ve hizmetlerin başarısını bu “aydınlık” felsefeye borçluyuz.

CADET
Misyonumuz “aydınlattmak”

CADET Bilgisayar ve Elektronik Sis. Tic. LTD. ŞTİ. Gömeç Sok. 37/8 Acıbadem 81010 İstanbul
Tel: 0216.327 35 20 Faks: 0216.327 35 44 www.cadet.com.tr

şubesiz
telefonsuz
bilgisayarsız

ayaküstü banka



enter

Telefon veya

Internet bankacılığı; adına ne dersek diyelim, elektronik bankacılığın yeni rotası KIOSK lar. Ofislerimizde, alışveriş merkezlerinde, havaalanlarında, etkileşimli ağlara ulaşmak, tıpkı bugün telefon kulübelerine erişimimiz gibi kiosklarla mümkün olacaktır. Kiosklar, telefon kulübelerinin ve geniş anlamda diğer pek çok iletişim araçlarının yerlerini alacak, hatta, halihazırdaki bankacılık makinelerinin yanı sıra, kullanıcılara mesaj alma ve göndermeden, harita tarama ve bilet satın almaya kadar diğer tüm "bilgi otoyolu" uygulamalarını da beraberlerinde sunabilme olanakları bakımından sadece telefon kulübelerinin değil, bankacılık makinelerinin de yerini alacaktır. Meteksan Sistem, yeni çağın bu yepyeni iletişim aracını, dünyanın en son teknolojisiyle Türkiye'deki tüm kamu ve özel sektör kuruluşlarının hizmetine sunmaktadır.

exit