

Cep to devlet

Bu hizmet sadece Türkiye'de vardır ve devam edecektir

Hükümet 2000 yılında başlayan 3 yıllık ekonomik istikrar programının başarıya ulaşması için yeni vergileri yürürlüğe koydu ve vergi süresini uzattı. Ek vergi yasasında bilişim sektörünü yakından ilgilendiren konu ise 4481 sayılı kanunla getirilen özel işlem vergisi ve özel iletişim vergileri ile bazı kurumların gelirle-

rinden genel bütçeye gelir aktarma imkanı veren düzenlemenin uygulama süresinin 2 yıl daha uzatılması.

Özellikle GSM operatörlerini ve GSM kullanıcılarını yakından ilgilendiren 2 yıllık uzatma telefon faturalarının yine el yakmaya devam edeceği anlamına geliyor. Uzatılan vergiler de dahil olmak üzere

GSM operatörleri kazançlarının yaklaşık yüzde 65'ini vergi ve katkı payı olarak devlete vermeye devam edecekler. Yüzde 65 oranının oldukça yüksek olduğunu belirten GSM operatör yetkilileri böyle bir uygulamanın dünyanın hiç bir yerinde olmadığını belirttiler.

Bu arada yasa tasarısının TBMM Plan Bütçe Komisyo-

nu'nda görüşülmesi sırasında komisyon üyeleri ağırlıklı olarak cep telefonunun lüks tüketim gibi vergilendirilmesinin yanlış olacağını ve cep telefonunun iletişimi ne denli kolaylaştırdığını kabul edilmesi gerektiğini de belirttiler.

Geçtiğimiz günlerde yapılan Telekomünikasyon Arenası toplantısında da süresi uzatılan

vergiler en fazla tartışılan konular arasındaydı. Turkcell Genel Müdürü Cüneyt Türktaş ekonominin can damanı olan telekom sektörü ve telekom kullanıcıları için yüzde 65'i bulan kesinti oranının yeniden gözden geçirilmesi gerektiğini söyledi. Türktaş, dünya ülkelerine bakıldığında özel işlem

> Sayfa 3

Kurumsal iletişimde Ericsson'un

yeni kozu: CPG

Nisan ayından bu yana Ericsson Türkiye'nin kurumsal müşterilerine hizmet veren CPG Ericsson, cirosunu 2004 yılında 100 milyon dolara çıkarmayı hedefliyor.

ERICSSON Türkiye bünyesindeki kurumsal iletişim hizmetleri birimi, kurumsal müşterilere yönelik daha kaliteli ve kapsamlı hizmet

> Sayfa 28

Telekom çözüm arıyor



Türkiye telekomünikasyon sektörü, Telekom Arenası toplantısıyla 2 gün boyunca sorunlarını tartıştı. Telekom Arenası ile sektördeki yeni oluşumlar ve sıkıntılar masaya yatırılırken, yasal düzenlemeler konusunda neler yapılması gerektiği de gündeme getirildi.

> Sayfa 4

AB'nin yolu projelerden geçiyor

Ulaştırma Bakanlığı Haberleşme Genel Müdürlüğü, TÜBİTAK-Bilten ve TBD, şirketlerin Avrupa Birliği fonlarından en etkin şekilde yararlanmaları amacıyla harekete geçtiler.

BThaber 1Ü 293 ve 294. sayılarında yer alan, Türkiye'nin teknoloji alanında da Avrupa Birliği kriterlerine uyum göstermesi

> Sayfa 12

Alvin Toffler: Tarih yeni bir uygarlık yaratıyor

Alvin Toffler, 3. dalgaya geçişin hızlanmasının ancak okullarda eğitim sisteminin yeniden tanımlanmasıyla olanaklı kılınacağını belirtti.

DÜŞÜNÜR ve gelecek bilimci Alvin Toffler, Ulusal Kalite Kongresi'nde yaptığı konuşmada 3. dalga teorisini ve gerçekleşen yönlerini irdeledi ve bundan sonrası resmetti.

> Sayfa 24

8 Interpret Bilişim Ödülleri projeleri bekliyor

28 Arena bayilerine P ene er-e açtı

30 Odak: "Artık Baan satışına hazırız"

38 Girişimcilere yenifinans kapısı: First Tuesday Türkiye

46 Amaya geldi, kavga alevlendi

TURKCELL'DEN HABERLER

Turkcell mobil-mail; kısa mesaj gönderen herkes e-mail de yollayabilir!

Turkcell Mobil-mail ile kısa mesaj gönderir gibi e-mail de yollayabilirsiniz. 10 Aralık'a kadar ücretsiz olan bu servisi kullanmak için ek bir teknoloji, özellik, abonelik veya kayıt da gerekmiyor.

İşte yapmanız gerekenler:

- Cep telefonunuzun mesaj bölümüne girin.
- Mesaj gönder bölümüne e-mail göndereceğiniz kişinin e-mail adresini yazın.
- Bir boşluk bırakın.
- Mesaj metnini yazın.
- Yazdığınız mesajı 5030'a gönderin.

Bu kadar kolay.

Turkcell Müşteri Hizmetleri
444 0 532
www.turkcell.com.tr

TURKCELL

Çünkü iletişim çok şeyi değiştirir

Cebinizde küçük, hayatınızda büyük yer kaplayacak.

19.95 \$
+KDV x 36 ay

HP Jornada 545 Pocket PC

İnternet'i ele geçirmeniz için
VeezyGo'dan avuçiçi bilgisayar.

- Veezy kalitesiyle İnternet'e bağlantı
- Microsoft Windows for Pocket PC işletim sistemi
- Microsoft'un avuçiçi bilgisayarlar için ürettiği Word, Excel, Outlook ve İnternet Explorer yazılımları
- MP3 müzik dinleme ve ses kayıt etme
- El yazısını tanıma özellikli dokunmatik ekran
- Çevre birimleriyle kızılötesi iletişim ve masaüstü PC ile senkronizasyon



- 16 MB RAM bellek
- 16 MB ROM bellek
- 240x320 çözünürlüklü renkli ekran
- 56 K Compact Flash modem



www.veezygo.com

Vestelnet Müşteri İletişim Merkezi:
0212 413 14 14



İNTERNET'İM
veezyGO
"Beni kimse tutamıyo®"

Cep to devlet

GÜNEŞ KAZDAĞLI

Sayfa 1 >

vergisi, iletişim vergisi, eğitime katkı payı, Telsiz Genel Müdürlüğü ruhsat ücreti katkı payı gibi kesintilerin olmadığını da belirtti ve "Sadece yüzde 13'lerde seyreden bir katma değer vergisi var. Bu kesintilerin yanı sıra bizdeki KDV oranı yüzde 17. Bütün bu kesinti ve vergiler kaliteyi, altyapıyı kısaca yatırımları etkiler" dedi. Turkcell Genel Müdür Yardımcısı Ruhi Doğusoy da yüzde 60 oranını geçen vergilerin getirdiği yüke değindi ve sadece at yarışlarında böyle büyük oranda vergi alındığını ileri sürdü.

Turkcell gazetemize yaptığı açıklamada ise telekomünikasyon sektörüne uygulanan vergilerin pazarı daraltacağını ve gelişimi olumsuz yönde etkileyeceğini belirtiyor. 2 yıl daha uzatılan Özel İletişim Vergisi'nin de artık temel gereksinim haline gelen iletişimi azaltacağı ve ekonominin verimliliğini olumsuz etkileyeceğinin de kaydedildiği açıklamada özetle şu bilgiler yer alıyor:

"Turkcell, hükümetin uyguladığı ekonomik istikrar paketini destekliyor, ancak programın başarısı için yürürlüğe konulan vergilerin bütün sektörlerle dengeli bir şekilde dağıtılması gerektiğine inanıyor. Turkcell, vergilerin kaldırıl-

ması ya da oranlarının düşürülmesiyle piyasanın genişleyeceğini, telefon satışlarının artacağını ve konuşma sürelerinin uzayacağını, buna bağlı olarak da KDV ile yüzde 15'lik Hazine payının, devletin gelirlerini daha fazla artıracığını düşünüyor. Pazarın büyümesi, istihdam olanaklarının genişlemesi, tedarikçiler ile bayilerin sektöre ve devlete katkılarının artması gibi dolaylı yollardan da ülkemizin ekonomisine fayda sağlayacak.

Öte yandan, yüksek bir oranda alınan ve beklenmedik şekilde süresi uzatılan vergileri, yabancı yatırımcılara anlatmakta büyük zorluklarla karşılaşmaktadır. Sektörün yaşadığı önemli sorunlardan biri de geriye dönük uygulamalardır. Lisans Sözleşmesi'nde yer almayan konuların sürekli olarak gündeme getirilmesi, yabancı yatırımcıları korkutmaktadır. Turkcell bu uygulamaların, yabancı yatırımcıların risk alacakları piyasada önlerini görmelerini engellediğine ve ülkemizin yatırımcılar nezdinde cazibesini yitirmesine neden olduğuna inanmaktadır."

Dağdeviren:
"Toplayamadığımız paranın da vergisini ödüyoruz"

Turkcell gibi Telsim ve üçüncü GSM operatörü olan İş Tim de söz konusu uygulama-

dan oldukça şikayetçi. Telsim İcra Kurulu Üyesi Yılmaz Dağdeviren, öncelikle devletin GSM operatörlerine bakışlarının çok sıcak olmadığını belirterek ülke için yapılan hizmetin daha iyi değerlendirilmesi gerektiğini söyledi. Dağdeviren, "Turkcell ve Telsim olarak Ericsson ve Nokia'dan alınan kredi toplamı devletin 2 yıldır IMF'den alacağı kredi toplamının 5-6 katıdır. Bizlerin bu ülke için yapmakta olduğumuz hizmetlerin bir de bu taraftan değerlendirmesini istiyorum. Biz yüzde 65'lere varan oranlarda vergi ödüyoruz. Yani 100 lira kazanıyorsak bunun 65 lirasını veriyoruz. Üstelik bunun da ortalama 10 lirasını toplayamıyoruz. Ancak toplayamadığımız paranın da vergisini ödüyoruz. Böyle bir vergi düzeninin dünyanın hiç bir yerinde olduğunu sanmıyorum. Bunun yarısı bile yoktur. Devletimiz kendi bindiği dalı da kesiyor" dedi.

Söz konusu vergi ve kesintilere itiraz eden diğer GSM operatörü de İş Tim'di. İş Tim Genel Müdürü Giuseppe Farina, GSM konusunda maliyetlerin, vergi oranlarının düşürülmesinin yatırıma yansıtacağını ve dolayısıyla müşteri memnuniyetinin azalacağını söyledi. Farina, vergilendirme konusunda iyileştirilme yoluna gidilmesi gerektiğini de belirtti.

gunesk@interpw.com.tr

Yasa'dan alıntılar

• 31.12.2002 tarihine kadar uygulanmak üzere her nevi cep telefonu işletmecileri tarafından verilen (ön ödemeli kart satışları dahil) tesis, devir, nakil ve haberleşme hizmetleri (17.8.1999 ve 12.11.1999 tarihlerinde meydana gelen deprem nedeniyle mücbir sebep hali ilan edilen yerlerde, mücbir sebebin devam ettiği sürece abonelere verilecek ön ödemeli kart satışları dışındaki hizmetler hariç) yüzde 25 oranında özel iletişim vergisine tabidir. Verginin mükellefi cep telefonu işletmecileridir. Bu verginin matrahı, katma değer vergisini oluşturan unsurlardan teşekkül eder. Özel iletişim vergisi, katma değer vergisi matrahına dahil edilmez. Bir aya ait özel iletişim vergisi izleyen ayın onbeşinci günü mesai saati sonuna kadar, katma değer vergisi beyannamesi ile beyan edilerek aynı süre içinde ödenir. Bu madde-

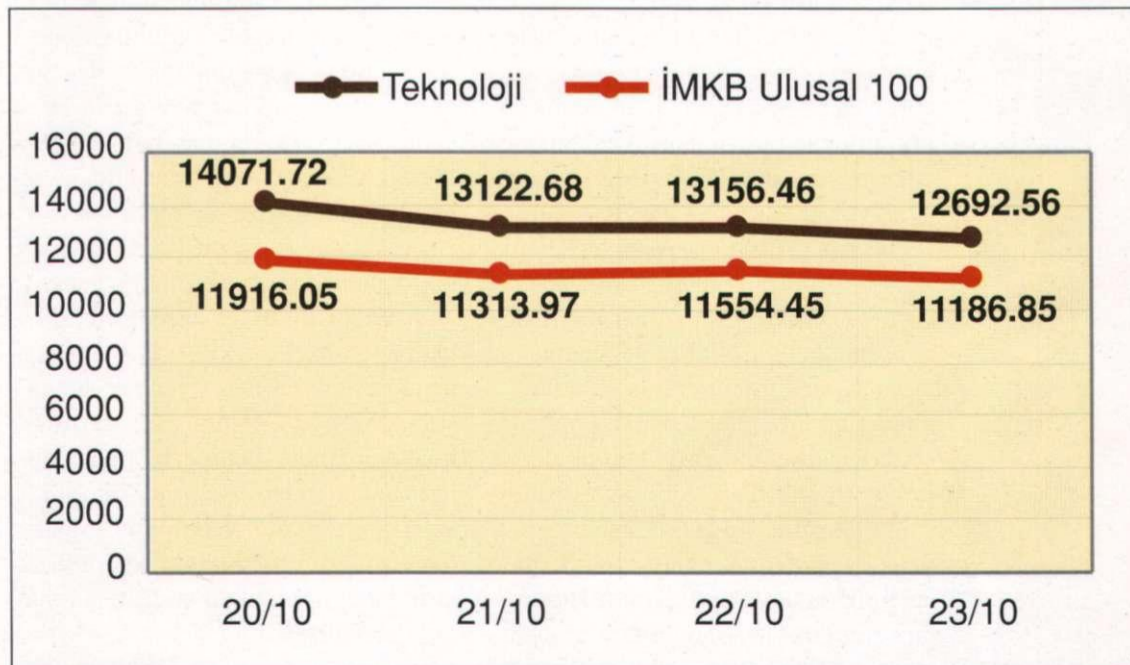
de hüküm bulunmayan hallerde 3065 sayılı Katma Değer Vergisi Kanunu hükümleri uygulanır. Her nevi cep telefonu işletmecileri tarafından imtiyaz sözleşmeleri uyarınca Hazine'ye ödenecek payın hesaplanmasında özel iletişim vergisi dikkate alınmaz. Her ay tahakkuk edecek özel iletişim vergisi cep telefonu aboneilerine düzenlenecek faturalarda ayrıca gösterilir."

• 16.8.1997 tarihli ve 4306 sayılı İlköğretim ve Eğitim Kanunu, Millî Eğitim Temel Kanunu, Çıkarlık ve Meslekî Eğitim Kanunu, Millî Eğitim Bakanlığının Teşkilat ve Görevleri Hakkında Kanun ile 24.3.1988 tarihli ve 3418 sayılı Kanunda Değişiklik Yapılması ve Bazı Kâğıt ve İşlemlerden Eğitime Katkı Payı Alınması Hakkında Kanunun Geçici 1 inci maddesinin; - (A) ve (B) fıkralarında yer alan "1.9.1997-31.12.2000" tarihleri "1.9.1997-31.12.2002" olarak değiştirilmiştir."

Köşe Yazıları

- 4 *Vadim o kadar karanlık kil*
Kemal Balcı
- 6 *Teknoloji temiz toplum sağlar mı?***IAkın Evren**
- 8 *Sen de söyle.../Yalçın Gerek*
- 16 *Akşama somon var/*
Edip Emil Oymen
- 24 *Stokholm için e-stratejiler*
Zafer Kurdakul
- 28 *Yeni politikalar!***Hakkı Sevand**
- 30 *İnternet bankacılığında para kazanılır mı?***IIIUğur Ergün**
- 42 *"E-iş, iyi-iş; b2B olursa"* - **IVI Ali Akurgal**
- 44 *dot.com cular, batmaya hazır mısınız?!* **Volkan Gazioglu**
- 46 *Bankacılıkta akıllı kart-II*
Şevki Can

Teknoloji ve İMKB Ulusal 100 Endeksleri



Yurdal: "TT'nin tekeli 2002'de kalkmalı"

HABER MERKEZİ

Telekomünikasyon Kurumu Başkanı Fatih Mehmet Yurdal TT'nin ses ve belli alanlarda altyapı tekelinin bir an önce kaldırılması gerektiğini söyledi. Yurdal, "Türk Telekom'un tekelinin tamamen kalkması tarih olarak daha erkene çekilmeli. Türkiye için 2004 yılı çok geç. Bu sürenin 2002 yılına çekilmesi gerekiyor. Endonezya'da bile 2007 yılında kalkacak olan tekel şimdi 2002 yılına çekilmiş durumda. Tekelin kalkması için Hükümet ana operatöre oldukça yüklü miktarda bir tazminat ödedi. Türkiye'de bu konuda çeşitli yollar ve yöntemler bulabilir" dedi.

Telekomünikasyon Arenası'nda gerçekleştirilen regülasyon paneline katılan Yurdal, lisans verme yetkisinin Telekomünikasyon Kurulu'nda olması gerektiğini de söyledi. Bilindiği gibi Türkiye'de lisans verme yetkisi Ulaştırma Bakan-

Birçok ülkede ana operatörlerin tekelinin kaldırılmasının öne çekildiğini kaydeden Telekomünikasyon Kurumu Başkanı Fatih Mehmet Yurdal, TT'nin tekelinin 2002'de kalkması gerektiğini iddia etti.

lığının elinde. Telekomünikasyon Kurulu ise düzenleme, denetleme ve hakemlik yapma yetkilerine sahip. Fatih Mehmet Yurdal, dünyada 100 ülkenin bağımsız regülasyon otoritesini oluşturduğunu belirterek, Türkiye'nin bu konuda geri kaldığını iddia etti.

Yurdal, bu 100 regülasyon otoritesinin tamamında lisans verme yetkisinin regülasyon kurumuna ait olduğunu ve bu ülkelerin çoğunda, radyo televizyon frekans planlaması ve tahsisinin de ülkenin bağımsız regülasyon otoritesinin görevleri arasında yer aldığını kaydetti. Yurdal, "İdari olarak bağımsız ancak bazı görevlerin henüz kuruma verilmediği

kanısındayız. Bu yönde çalışmalarımız devam ediyor. Bakanlığa ve hükümete teklifler vereceğiz" şeklinde konuştu.

Regülasyonda şeffaflık ön planda

Yurdal Telekomünikasyon Kurulu olarak öncelikle yapacakları çalışmalarını ise şöyle özetledi: "Yönetmeliklerle regülasyonu yapacağız ve şeffaflığı en ön plana koyacağız. Böylece regülasyonla sektöre birlikte yapmış olacağız. Hazırladığımız taslakları web sitemizde askıya çıkaracağız ve sektörün bütün bileşenlerinden görüş bekleyeceğiz." Telekomünikasyon Politika Konseyi oluşturmak üzere 15 Ocak'ta Ankara'da

bir toplantı düzenleyeceklerinden bahseden Yurdal, belli zaman aralıklarıyla toplanacak olan bu konseyin vereceği fikirlerle regülasyona gideceklerini kaydetti.

Yurdal, regülasyon kurumunun mali ve idari açıdan özerk olması gerektiğine de dikkat çekerek, kurumun çok mecbur kalmadıkça bütün harcamalarını kendi gelirinden karşılayacağını belirtti. Avrupa Birliği'nin yayınladığı Katılım Ortaklığı Belgesi 'nde, telekomünikasyon sektörünün özerk olmasının ortaya konulduğunu vurgulayan Yurdal, "Biz de bazı yetkilerin verilmediğini söylüyoruz. Bu konuda da Bakanlığa ve bakanlık vasıtasıyla hükümete tekliflerimiz olacak" dedi.

Yurdal, GSM regülasyonu uygulanması ve kullanılmasına ilişkin bir regülasyon boşluğu oldu-

ğu için Türkiye'nin bir kaosa gittiğine dikkat çekerek, bu regülasyonların oluşturulmasına yönelik olarak bir çalışma grubu oluşturulduğunu açıkladı.

İlk önce ulusal numaralama

Ayrıca ara bağlantılar ve tarifeler konusunda da ayrı grupların oluşturulduğu öğrenildi. Öncelikle ulusal numaralama planını çıkarmak istediklerini, sonra hemen incelemesine geçeceklerini de belirten Yurdal, "ITU'nun bu konuda ciddi sorunları var. Uygulanıp uygulanmaması konusunda hala tartışıyorlar" dedi.

Yurdal katma değerli hizmetler konusunda ise şunları söyledi: "Katma değerli hizmetler yasa çerçevesinde Ulaştırma Bakanlığı'nın sorumluluğunda olan bir konu. Şu ana kadar serbest bir çok konuda bize müraca-

at oldu, bakanlığa gönderdik."

2001 yılının Ocak ayından itibaren bazı regülasyonları yürürlüğe koymayı düşündüklerini de kaydeden Yurdal, öncelikli konularının başında ulusal numaralama planının geldiğini belirtti.

Öte yandan Telekomünikasyon Kurulu Başkanı Fatih Mehmet Yurdal, bakır kablo üzerinden İnternet erişimi konusu ile ilgili olarak geçen yıl Amerika'dan uzmanlar getirildiğini ve bugün evlerde bulunan bakır kablodan aynı anda kablo TV, İnternet erişimi ve telefon bağlantısını gerçekleştirmenin mümkün olduğunu da anlattı. Ama her ev için 2009 dolar masraf çıkarıldığını ve bu masrafın karşılanıp karşılanmayacağını bir tartışma konusu olduğunu sözlerine ekledi. •

bthaber@interpro.com.tr

Vadim o kadar karanlık ki

Bozkır'a bakan bir vadinin tepesindeydim. Gündüz, sonbahar güneşi aydınlattı önümü; geceleri ay ışığı. Dağda tümüyle volkanik taştan bir kırevi yapmayı başardım. Elektrik yok. Su yok. İşçi ve usta gününbirlik geliyor. İki buçuk ayın sonunda güneş enerjisi ve jeneratörü olan bir evim oldu... Son haftamı keklik sesi ve rüzgarın uğultusu arasında tümüyle dağda geçirdim.

Kente, medeniyete döndüm. Bilgisayarıma akan yüzlerce mektubun açılması, hele hele okunması saatler sürdü. Bir tartışma ilgimi çekti. Türk Silikon Vadisi nerede kurulsun diye kafa patlatıyordu pek çok insan. Ankara'da mı İstanbul'da mı kurulsun tartışmaları, İstanbul'un bağımsız bir devlet olmasına kadar uzanıyordu. Tartışma platformunun "uçuk fikir" adını taşıması, bu saçmalıkları hoşgörmemi gerektirdi. Silikon vadisinde çalışmış Kürşad'ın yazısı, çalışma koşullarının 7 saatlik uyku dışında günün tümünü kaplaması gibi "insanlık dışı" boyutu dışında önemsenmesi gereken nitelikler içeriyordu. ABD'de Silikon Vadisi dışında Washington D.C'de son yıllarda gelişen yeni teknoloji kümeleşmesine dikkat çekiyordu. İsrail, Hindistan, Ermenistan, İrlanda gibi örnekleri ise ABD'de yerleşik bu ülkelerin

diyasporasının büyük maddi ve teknik desteğiyle açıklıyordu.

Yorgundum. Tartışmaları özetleyen bir yazı beynimde şekillendi ama yazmayı sabaha bıraktım. Sabah erken kalktım. Ne yazık ki elektrikler kesikti. Bilgisayarı açmak bir yana, hidrofor çalışmadığı için banyo bile yapamadım. Köpeğimi sabah gezintisi için bahçeye çıkarmam gerekiyordu ama 12. katta oturuyordum ve inmesi bir yana çıkması gözümü korkuttu.

Türk Silikon Vadisi'nin kurulması hayallerim bir anda yıkıldı. Hele hele İstanbul gibi her an deprem beklenen bir bölgede kurulması önerisinin ise ne kadar anlamsız olacağını bir saatlik elektrik kesintisi fazlasıyla öğretti. Deprem anında elektrik bir yana cep telefonlarının bile devre dışı kaldığını hatırlayıverdim.

Benim dağda, uçsuz bucaksız bozkır'a bakan vadim hiç olmazsa sessiz ve hava kirliliğinden azade. Silikon vadisi için ABD'deki Türk diasporasının desteği, binlerce genç mühendisin azmi, siyasi organların kararlılığı, köle emeğinden beter çalışma koşulları sağlanmadan önce elektrik gibi en temel altyapı donanımının sağlanması zorunlu. Aksi halde benim vadinin karanlığı silikon vadisinden inanın daha güzel.

kbalci@tr.net

Fiber Optik Kabloda Teknoloji Farkı!

- 2-192 MM, SM Fiber Kablo
- Projeye özel kablo tasarımı
- Çeşitli kablo ve terminasyon aksesuarları ile komple çözüm avantajı
- Stoktan satış
- Teknik destek



Mükemmelle atılan imza

FOM Ankara
Çetin Emec Bulvarı 8. Cadde No. 44/6 Öveçler - Ankara
Tel: (0 312) 478 28 36 Faks: (0 312) 478 38 43

FOM İstanbul
Şakir Kesebir No:31/2 Balmumcu - İstanbul
Tel: (0 212) 212 81 16 Faks: (0 212) 212 82 56

FOM Ana Dağıtıcıları
Simkar: Tel: (0 212) 212 00 05 (4 hat) Fax: (0 212) 212 18 69
Coptek: Tel: (0 212) 276 79 53/54 Fax: (0 212) 288 63 92
Gesa: Tel: (0 216) 461 07 90 Fax: (0 216) 461 07 89

http://www.fom.com.tr
e-posta:fom@fom.com.tr

ATLANTIS

Microsoft
Office 2000
Takım çalışması
için en ideal çözüm.

Microsoft
Windows 2000
Professional

Geleceğin işletmeleri için
en sağlam ve güvenilir platform.



**Doğru şeyler birlikte kullanıldığında
tek bir hareket başarıya ulaştırır.**

Tıpkı Windows 2000 Professional ve Office 2000 gibi.
Birlikte kurumsal bilgiye erişiminizi kolaylaştırır, bilgi yönetimini
etkinleştirmenizi sağlarlar. Bu da gizli potansiyelinizin açığa
çıkmasına neden olur.

Microsoft®
Nereye ulaşmak istiyorsanız, oraya...

www.microsoft.com/turkiye/basari/

Telekom çözüm arıyor

HABER MERKEZİ

Sayfa 1 >

Türkiye'de 2005 yılında büyüklüğü 17-18 milyar dolara ulaşacağı öngörülen ve büyük bir öneme sahip olacağı belirtilen telekomünikasyon sektörü biraraya geldi ve bugünkü sorunlarını tartıştı. STEAM (Stratejik Teknik Ekonomik Araştırmalar Merkezi) tarafından 20-

22 Kasım 2000 tarihleri arasında düzenlenen Telekom Arenası'nda, 2 gün boyunca Türkiye telekomünikasyon sektörü, sosyal, ekonomik ve siyasi boyutlarıyla değerlendirildi. Sektörün sorunları, yeni oluşumlar, yönetmelikler ve yasal düzenlemeler dünya ile karşılaştırmalı olarak ele alındı.

Telekomünikasyon Arenası'nda bugüne kadar Türk Telekom'un özelleştirilmesi için ger-

çekleştirilen bütün aşamalar değerlendirilerek, dünyadaki gelişmelere göre bu konuda çok geç kalındığı kararına varıldı. Ancak ne yapılması gerektiği konusunda da bir görüş birliğine varılamadı. Kongrede ayrıca, "regülasyon"un önümüzdeki yılların kilit kavramı olacağı üzerinde duruldu. Değişimlerin telekomünikasyon sektörünü sürekli olarak yeni düzenlemelere yönlereceği vurgulandı. Konuyla ilgili bilgiler

veren Rekabet Kurulu Başkanı Prof.Dr. Tamer Müftüoğlu, telekomünikasyon sektörünün, teknolojik girdinin en üst düzeyde olduğu ve regülasyonun en fazla hissedildiği sektör olduğunu söyledi. Kongreye konuk konuşmacı olarak katılan İMKB Başkanı Osman Birsen ise borsada işlem gören şirketlerin sayısını ve kalitesini artırdığı için telekomünikasyon sektörünün borsa açısından çok büyük önem taşıdığı-

Kongrede en fazla neler konuşuldu?

- Telekom sektörüne yönelik vergi oranlarının düşürülmesi ve yeniden ele alınması
- Türk Telekom'un özelleştirilmesi ve özelleştirme modeli
- Yasa çerçevesinde Ulaştırma Bakanlığı'nın lisans verme yetkisinin Telekomünikasyon Kurumu'na verilmesi
- Türk Telekom'un da dahil olduğu bir rekabet ortamının yaratılması
- Yapılacak regülasyonlarda dünya standartlarının gözetilmesi.

nı belirtti. Birsen, telekomünikasyon sektöründe ki liberalleşmenin sermaye piyasalarına da çok etkisi olacağını kaydederek, "Önemli olan altya-

pının tamamlanabilmesi ve bu altyapının yeni ekonomi ortamında gelişmesinin sağlanması" dedi. •

bthaber@interpro.com.tr

E-ticaret zarar verilmeden vergilendirilmen

HABER MERKEZİ

Maliye Bakanlığı Gelirler Genel Müdürlüğü Akif Hamzaçebi "Telekomünikasyon Sektörünün Ekonomik Boyutta Değerlendirilmesi" konulu panelde her geçen gün hacmi artan elektronik ticaretin vergilendi-

Telekom sektörü uygulanan vergilerden şikayet ederken, e-ticaretin de vergilendirilmesi gündemde.

rilmesi gerektiğini söyledi. Türkiye'nin e-ticarete uygun bir vergi rejimi geliştirmesi gerektiğini de belirten Hamzaçebi, "Ancak bunun sürece za-

rar vermeden yapılması şart. Ayrıca bu alanda yürütülecek çalışmada uluslararası işbirliği de zorunlu. Uygulanacak vergi politikasının ve

vergi hukukunun uluslararası düzeyde olması gerekiyor" dedi.

Hazine Müsteşarı Selçuk Demiralp de ticari faaliyetlerin hızlı bir biçimde elektronik ortama kaymasının beraberinde bazı sorunları da beraberinde getirdiğini söyledi ve "Eğer elektronik ortamdaki ticari faaliyetler bu hız ile artacak olursa, ciddi vergi kayıpları ile karşılaşılacaktır" yorumunu yaptı.

Selçuk Demiralp bilişim teknolojilerinin ülke gelişiminde ve önemine değindi. Demiralp, diğer ülkelerde olduğu gibi Türkiye'de de telekomünikasyon sektörünün yeniden yapılandırılması çerçevesinde 2 ayrı bo-

yutun gözönünde tutulduğunu ifade eden Demiralp, şunları söyledi:

"Bir taraftan sektörün liberalize edilerek, 2004 yılı başına kadar serbest rekabete açılması gerekliliği varken, diğer taraftan da kamu hizmeti niteliğinin ve stratejik öneminin üzerinde durulması şarttır. Bu noktada ortaya çıkan regülasyon gereksinimi Telekomünikasyon Kurumu tarafından sağlanmaktadır. Devlet böylece bir yanda değişen ve dönüşen sektörün regülasyon gereksinimine cevap verirken, diğer yandan da özelleştirme sonrasında Türk Telekom'da çoğunluk hissedarı sıfatıyla mülkiyetten doğan haklarını

kullanmaya devam edecektir."

Telekomünikasyon sektörünü ekonomik boyutta değerlendiren bir değer konuşmacı ise Turkcell Genel Müdür Yardımcısı Ruhi Doğusoy'du. Doğusoy telekom sektörünün kurum ve kuruluşların verimliliğini artırmada oynadıkları rolü anlatırken bu teknolojilerdeki gelişmelerle yaşam tarzının değişeceğini ve bir sayısal ortamın oluşacağını da belirtti. Doğan Medya Holding İcra Kurulu Üyesi Mustafa Gözalan da özelleştirme ile liberasyonun ayrı konular olduğunu ve bu konuların karıştırılmaması gerektiğini söyledi. •

bthaber@interpro.com.tr

Teknoloji temiz toplum sağlar mı?

Batık bankaların batırılması sürecine dönük incelemeler ve yargı süreçleri, "temiz toplum" tartışmalarını canlı tutuyor. Yapılanların bir süreklilik kazanıp kazanmayacağı ve yararları henüz çok açık değil. Ne var ki, artık hiçbir şeyin eskisi gibi olmayacağı da çok açık.

Gelişmiş ekonomilerin insanları sistemin kayıt altına aldıkları dışında çok az akçalı hareket gerçekleştirebilirlerdi bugüne dek. Özellikle ABD'de İç Gelir İdaresi (IRA) adıyla tanınan vergi idaresinden habersiz iş çevirmek hemen hemen olanaksızdı. Tüm nakit hareketlerinin bankalar sisteminden geçmesi ve bu sistemin de her türlü izlemeye olanak tanıması IRA'ın işini büyük ölçüde kolaylaştırmaktaydı.

Küreselleşme geliştikçe ulusal sınırların dışına taşan para akımlarını izlemek aynı ölçüde güçleşti. Şu sıralarda uluslararası işbirliği konularının başında, bu konuda nasıl daha etkili bir denetim sağlanabileceği gelmekte. Geçmişte okyanus adalarında kurulan şirketler artık sanal ortamda kurulup yaşamakta.

En özlenen durum, iş sahiplerinin

içinde buldukları sınır ve coğrafyalarda "iyi ve aktif yurttaş" davranışı sergileyerek toplumsal sorumluluklarını yerine getirmeleri. Ekonominin doğal yapısı, sermaye kolay iş yaptığı, az vergi ödediği ve üretim kaynaklarını en bol ve ucuz bulduğu ve en büyük pazar payını en az yatırımla sağladığı coğrafyalara kaymakta. Bu alandaki her zorlama yalnızca oyuncuların sayısını azaltır ve iyiler genelde önce giderler.



Akın EVREN
Evrensel

Sık sık değişen vergi oranları ve "salma" usulü yeni yükümlülükler de aynı sonuçları doğurur.

Ödeyen daha çok ödemek istemez," biraz da hiç ödemeyenler ödesin" feryadını yükseltir.

Bugün, yönetimin en büyük açmazı buradadır. Kamu maliyesinin teknoloji kullanarak sağlayacağı "ödememekten caydırma" gücü ancak açık ve adil kuralların yaygın uygulanabilmesinden geçmektedir.

Teknoloji hizmette açıklık, hız ve denetim sağlar. Yapılan işlerin sağlıklı kaydının tutulabilmesine olanak verir. Bu da "temiz toplum"a yardımcı olur mu dersiniz?

akine@interpro.com.tr

Özelleştirme ihalesi Aralık'ta

HABER MERKEZİ

Telekomünikasyon Arenası'nda tartışılan konulardan biri de özelleştirme oldu. Hazine Müsteşarı Selçuk Demiralp, hükümetin yaptığı program çerçevesinde 15 Aralık 2000 tarihinde Türk Telekom'un özelleştirilmesiyle ilgili ihalede ilana çıkmayı hedeflediklerini söyledi. Demiralp, Telekom'u özelleştirmenin amiral gemisi olarak nitelendirildi ve özelleştirme ihalesinin 2001 yılının ilk yarısında tamamlanmasının planlandığını da belirtti.

Konuyla ilgili olarak Hazine Müsteşarı Demiralp özetle şunları söyledi: "2001 gelirleri içinde Türk Telekom'un özelleştirilmesinden elde edilecek gelir hedefi 2.4 milyar dolar. Daha önceki özelleştirme girişimi başarılı bir deneyim değildi ve bu ihaleden alınacak dersler vardı. İkinci ihale buna göre şekillenmeli."

Telekomünikasyon Arenası'nın açılış konuşmasını yapan Devlet Bakanı Yüksel Yalova ise Türk Telekom'un özelleştirme stratejisinin, alanında kendini kanıtlamış şirketler ile güçlü or-

taçlıklar kurmak olduğunu söyledi. Yalova ayrıca, satılacak hisse oranının yükseltilmesi ve ortağa yönetim hakkının verilmesinin de gündemde olduğuna dikkat çekti.

Doğruyol Partisi Milletvekili Oğuz Tezmen ise, konuyla ilgili görüşlerini şöyle belirtti: "Bugüne kadar özelleştirme konusunda gösterilen her türlü çaba engellendi. Telekomünikasyon sektörüne her yıl 500 milyon dolarlık yatırım yapılıyor. Buna rağmen TT'nin bugünkü değeri 10 milyon dolar. TT'nin yüzde 100'ü derhal satılmalıdır". •

bthaber@interpro.com.tr

NASDAQ +124

görevimiz:

teknoloji devlerinin borsası
nasdaq'ı internet'e taşımak.

nasdaq stock market®'i izlemek isteyen milyonlarca yatırımcı nereye gidiyor? elbette wall street'e değil... nasdaq.com'a gidiyorlar. nasdaq bu web sitesini inşa etmek için, 7 gün 24 saat kesintisiz çalışabilecek, yüksek kapasiteli sunuculara gereksinim duyuyordu. bu sunucuların; günde 40 milyon hite ve hatta fazlasına bile dayanmaları gerekiyordu! sonuçta, dijital dünyanın borsası nasdaq stock market® e-ticaret için intel altyapısına sahip sunucuları tercih etti. dünyanın dört bir yanındaki şirketler de, platform seçimlerini yaparken aynı sonuca vardılar: "intel teknolojisi, e-ticaret için en uyumlu teknolojidir." çünkü yeni ekonomide ufak bir eksik, sizi tamamıyla hazırlıksız bırakabilir.

yeni ekonomi için sunucular → www.intel.com.tr/eBusiness/tr

tehlike:

aralıksız ziyaret edilen bir
siteyle, herhangi bir sunucu
başına çıkamayabilir.

İnterpro Bilişim Ödülleri projeleri bekliyor

HABER MERKEZİ

İnterpro Bilişim Ödülleri, 2000 yılının başarılı projelerinin katılımını bekliyor. Son başvuru tarihi 12 Ocak 2001 olan İnterpro Bilişim Ödülleri 2000, Türk bilişim sektöründe katma değerli, yüksek nitelikli bilişim projelerini desteklemek amacıyla düzenleniyor. Yarışmaya Türkiye bilişim sektöründe çalışan, ürün ve sistem tasarlayıp üreten, yazılım geliştiren, ürün pazarlayan,

hizmet sağlayan eğitim veren şirketlerin yanı sıra, üniversiteler, meslek okulları, kamu kurum ve kuruluşlarıyla, bireyler de başvurabilecekler. 1992 yılından bu yana her yıl başarılı şirketlerin ve kişilerin seçildiği İnterpro Bilişim Ödülleri 'nde, geçen yıl yapılan değişikliklerle, bu yıl ikinci defa projeler yarışacak.

Ödüller bu yıl 12 ayrı kategoride verilecek: Yılın Bütünleşik Bilgi Teknolojisi Projesi, Yılın Yazılım Projesi, Yılın Veri İletişimi Projesi, Yılın

Bütünleşik Telekom Projesi, Yılın Bilişim Ürünü, Yılın İnternet Projesi Ödülü, Yılın Hizmet Ödülü, Yılın Uluslararası Başarı Ödülü, Yılın Topluma Hizmet Ödülü, Yılın Pazarlama Kampanyası Ödülü, Yılın Girişimcisi Ödülü ve Yılın Ar-Ge Çalışması Ödülü.

Bu yıl başvurular, iki aşamada değerlendirilecek. İlk aşamada sektör yetkilileri ve akademisyenlerden oluşan danışma kurulu tarafından görevlendirilecek olan denetçiler, projelerin kategorilere uygunluğunu yerinde denetleyerek görüşlerini danışma kuruluna bildirecekler. Yüzde 50 puan barajını aşan adaylar, "Ana Rapor Yazım Kılavuzu" hazırlama hakkını elde edecekler.

İkinci aşamada jüri üyeleri, denetçilerin gözlemleri ve hazırlanan "Ana Rapor" dışında ay-



Yarışmaya nasıl katılacaksınız?

İnterpro Bilişim Ödülleri 2000 yarışmasına katılmayı isteyenlerin özet başvuru raporunu ve İnterpro Bilişim Ödülleri başvuru formunu en son 12 Ocak 2001 tarihine kadar İnterpro A.Ş.'ye göndermeleri gerekiyor. Katılımcılar bir projeye birden fazla kategoride yarışabilecekleri gibi, yarışmaya istedikleri sayıda projeye de katılabilecekler. Rapor yazım kılavuzu esaslarına uygun olarak hazırlanacak proje ve şirket tanıtımlarının teslim tarihi ise 26 Mart 2001 olarak belirlendi.

Katılım koşulları arasında bir diğer önemli nokta da tüm girişim, proje, kampanya ve çalışmaların 2000 yılı içinde tamamlanmış, işletmeye veya hizmete açılmış ve kullanıcı memnuniyeti sağlanmış olmasının gerekliliği. Yılın Uluslararası Başarı Ödülü Projesi dışındaki tüm kategorilerdeki projelerin ise yurtiçinde uygulanmış olması koşulu aranıyor. •

Ayrıntılı bilgi: www.interpro.com.tr/bilismodulleri; 0212- 212 31 22 no'lu telefondan Talar Torikyan

Türkiye bilişim sektöründeki başarılı projeleri ödüllendirerek sektörde yeni projeleri teşvik etmek amacıyla düzenlenen interpro Bilişim Ödülleri 2000 için geri sayım başladı. Bu yıl 12 ayrı kategoride yarışacak projeler için son başvuru tarihi 12 Ocak 2001.

Sen de söyle...

Öykümüz iki binli yılların başında, Türkiye Cumhuriyeti diye adlandırılan ülkede geçmektedir. O yıllarda bu ülkede İnternet Servis Sağlayıcılığı denilen iş pek revaçtaymış. Ülkenin büyük grupları rekabetten geride kalmamak için birer birer ISS şirketi kurmaya başlamışlar. Önceden işe başlayanlar almış başını yürümüş. Sonradan bu işe başlayanlar öndekileri yakalamaya çalışırlarmış. İçlerinden bir tanesi en önde giden Ultra'ya bir türlü yetişememenin kızgınlığı ve hırsı ile sürekli debelenip durmaktaymış. Ultra da sanki nispet edermişçesine her 3 ayda bir müşteri sayısının 2 katına çıktığını anons eder durmuş. Sonunda Ultra'yı kafasına takan bu şirketin genel müdürü bir danışman tutmaya karar vermiş. Genel müdür üstada derdini anlatmış; "Üstadım, inanın deli olacağım. Bu işe bu kadar para gömdük, bu kadar insan çalıştırıyoruz. Ama şu Ultra'nın başarısını bir türlü yakalayamadık". Üstat sormuş; "Nedir Ultra'nın yaptığı ve sizin yapamadığınız?". Genel müdür cevap vermiş; "Efendim, tam biz Ultra'ya abone sayısını bakımından yetiştik diyoruz, bir bakıyorsunuz Ultra müşteri sayısının 2 katına çıktığını anons ediyor. Yaka-



Yalçın GEREK
Açık Kapı

layamadık gitti şu Ultra'yı.

Üstat: "Efendim bana bir 15 gün müsade edin, olayı inceleyeyim ve bir raporla size geri döneyim demiş."

Aradan 15 gün geçmiş ve üst raporuyla geri gelmiş. Yapılan toplantıya katılan herkes raporu aldıkları zaman şok geçirmişler. Çünkü, rapor içinde bir fikra içeren bir sayfadan ibaretmiş.

Fıkra gelince: 75 yaşında bir ihtiyar psikiyatristine dert yanıyormuş: "Doktor Bey, arkadaşım Halil beni deli edecek. Kahvede bana hergün, ormanda nasıl 5 km. koştuğunu, çeyrek kuzuyu nasıl yediğini, havuzda 15 dakika nasıl yüzdüğünü, 1 saat Latin dansı yaptığını ve hanımıyla mutlu bir cinsel hayatının olduğunu söylemekte. Yahu, bu iş bir gün olsa anlayacağım, adam her gün gelip bıkmadan usanmadan bana bu yaptıklarını söylüyor. Komplekse kapıldım Doktor Bey, bir kendime bir ona bakıyorum. İnanın tüm yaşamım allak bullak oldu. Hayatım karardı, bana iyileşmem için bir çözüm yolu gösterin."

Doktor hastasına şöyle bir bakmış: "Ali Bey, sizin ilacınız belli, o size ne söylüyorsa siz de aynılarını ona söyleyin, böylece siz de rahatlırsınız."

Hikayemiz devam edecek...

gerek@fit.com.tr

Değirmendere, bilişim projelerine hazır

HABER MERKEZİ

Değirmendere Bilişim Projesi'ne destek veren şirketler, projeye ivme kazandıracak çalışmalarını planlamak amacıyla İnterpro A.Ş.'de gerçekleştirilen bir toplantıda biraraya geldiler. Bilindiği gibi, Değirmendere Bilişim Projesi'ni yürütmek için Değirmendere Bilişim Vakfı'nın kurulmasına karar verilmiş ve vakıf kurulana kadar projeden sorumlu olacak gönüllü bir Yürütme Kurulu oluşturulmuştu. Toplantıda, Değirmendere Bilişim Vakfı'nın kurulma sürecinin hızlandırılması için gerekli çalışmaların yapılmasına karar verildi.

Değirmendere'de yaşamın gittikçe normale dönmeye başladığını anlatan Değirmendere Belediye Başkanı Ertuğrul Akalın, depremden 1 yıl

önce gerçekleştirilen sempozyum, festivaller gibi yaz etkinliklerinin bu yaz da gerçekleştirildiğini söyledi. Akalın, Değirmendere Belediyesi'nin artık bu projeye daha fazla zaman ayırabileceğine dikkat çekerek sözlerine şöyle devam etti: "Deprem öncesinde Değirmendere'nin bir bilim kenti olma vizyonu vardı. Deprem nedeniyle kentin öncelikleri değişti. Ama bu ara çok hızlı bir şekilde kapatıldı. Bir an önce Değirmendere Bilişim Vakfı için önceliklerin oluşturulması ve çalışmalara



Değirmendere Belediye Başkanı Ertuğrul Akalın.

başlanıyor".

Öte yandan, Değirmendere'de evlere bilgisayar ve İnternet erişimi sağlanması da toplantı gündeminin bir parçasıydı. Kablo TV altyapısına sahip olan Değirmendere'de rahatlıkla bir İnternet altyapısının da oluşturulabileceği sonucuna varılarak bu konuda araştırmalara başlanması kararı alındı.

Geçen yıl 17 Ağustos'ta yaşanan deprem felaketi sonrasında, BThaber tarafından "Bir çözüm de siz koyun" sloganıyla başlatılan kampanya ile hayata geçirilen Değirmendere Bilişim Projesi, Değirmendere'nin çağdaş yaşam standartlarına uygun olarak tekrar yapılması için, her türlü bilişim projesini bir platformda toplamayı hedefliyor. •

bthaber@interpro.com.tr



Hedeflerine Microsoft ile ulaştılar



Mağazacılık alanında küçük ev aletleri üreticisi olan Tefal, bilişim teknolojileri sayesinde dünyada kendi sektöründe bir ilke imza atıyor. Tefal, dünya üzerindeki ilk pilot uygulaması Türkiye'de gerçekleştirilen küçük ev aletlerinde mağazacılık anlayışını bilişim teknolojileri ile birleştirerek 72 mağazasını kapsayan tek bir standart uygulamaya geçiyor.

Tefal Genel Müdürü Semih Şeftali, Microsoft Çözüm Ortağı CoreTech ile birlikte sürdürdükleri business-to-business yaklaşımını nasıl uyguladıklarını ve nasıl küresel rekabete hazırladıklarını şöyle aktarıyor:

Hedef:

Küçük ev aletleri pazarında faaliyet gösteren Tefal'ın yurt çapındaki tüm mağazalarının otomasyona geçirilmesi ve hepsinde tek bir standardın uygulanması projesini gündeme getirdiğimizde çıkış noktamız gerçek anlamda mağazacılık yapmaktı. Çünkü biz Tefal ürünlerinin Türkiye'de satılması için mağazacılığın şart olduğuna inandık. Bize göre mağazacılık bir tek dükkan açıp içine mal koymanın çok ötesinde. Dükkanlılıkla mağazacılık arasında fark olması gerektiğinden hareketle son 2 yıldır Microsoft Çözüm Ortağı CoreTech ile birlikte bir proje yürütüyoruz. CoreTech ile bilişim çözümleri alanında 7 yıla dayanan bir işbirliğimiz var. Türkiye genelindeki 72 mağazamızı tek bir çatı altında toplama gereksinimi duyduk.

Mağazacılığın teknolojik bir altyapısı olması gerektiğine inandık. Önceleri az sayıda ve hemen hepsi İstanbul'da olan mağazalarımız vardı. Bu sayı gittikçe çoğaldı. Bizim tüketicimiz Tefal'ın özel mağazasına gelip ürünleri görmek, dokunmak istiyor. Teknoloji, elektronik iletişim ortamları insan hayatına hızlı giriyor. Mağazalarımız bizim için



SEMİH ŞEFTALİ
Tefal Genel Müdürü

ürün satış merkezi olmanın yanı sıra ayrıca tüketici ile buluşma ve iletişim kurma noktası anlamına da geliyor. Bundan dolayı öncelikle mağazalarımızı elektronik ortama geçirmeye karar verdik. Tüketicimizi teknolojinin sunduğu olanaklardan yararlanarak daha yakından tanımak, gereksinimlerini anlamak istedik.

Hedefe adım adım:

Bu amaçtan hareketle öncelikle projenin nasıl bir proje olması gerektiğine karar verdik. Standart bir mağaza otomasyonuna gereksinimimiz vardı ve sonrasında da tüketici eğilimleri ve piyasanın gelişimini izlemek istiyorduk. Çözüm ortağımız CoreTech bize bu proje için Microsoft ortamını önerdi. Microsoft SQL Server 7.0 ürününe ve paralelinde Windows NT Server, Microsoft Office, Internet Explorer ve CoreTech'in geliştirmiş olduğu mağazacılık paketi Di-va'ya yatırım yaptık.

Yurt çapına yayılmış 72 mağazasında iş süreçlerini Microsoft çözümlerini kullanarak tek bir standarda oturtan Tefal, mağazacılık otomasyonu sayesinde uyguladığı kampanya sonuçlarını, tüketici eğilimlerini ve piyasa değerlendirmelerini anında izleyebiliyor. Geleceğe yönelik uygulamalara kolay uyum sağlayacak bir marka seçen Tefal, bilişim teknolojileri ile mağazacılık anlayışını birleştirerek Avrupa çapında örnek bir projeye imza atıyor.

Hedefin kazanca dönüşmesi:

Su anda merkez, mağazalarda ne olup bittiğini anında izleyebiliyor. Mağazalarımızda artık işlerin nasıl gittiğini görebilme ve borsayı izler gibi piyasayı izleme gücünü elde ettik. Kısacası, proje sayesinde dükkanların ve satış temsilcilerinin yorumlarıyla piyasayı izlemekten

Avrupa çapında örnek bir proje geliştirdik

Sistem Group SEB tarafından da dikkatle takip ediliyor. Diyebilirim ki henüz Tefal mağazalarının, Avrupa'nın hiçbir yerinde bu türden bir uygulaması yok.

Yeni hedef:

Bizim için en önemli hedef, projeyi sürekli geliştirmek, canlı tutmak. Yeni uyarlamalara geçtik. Biz mağazacılık konusundaki bilgi birikimimizi CoreTech'e aktarıp onların da bu bilgi birikimini bilişim teknolojileriyle birleştirmelerini sağlıyoruz. Windows ortamını içimizde hiç tartışmadık. Onu bir standart olarak kabul ettik.

CoreTech bizi teknoloji konusunda yönlendiriyor ve biz de kendilerine bu konuda sonuna kadar güveniyoruz. ■

kurtulduk. Satışları, satışın ne kadar arttığını, kampanyanın etkilerini, nerede ve hangi üründe daha çok satış olduğunu, reklamlarımızın geri dönüşünü anında görebiliyorsunuz.

Microsoft®

www.microsoft.com/turkiye/

Sentim'de hedefler yüksek

BELİZ KUDAT

1999 yılı itibariyle yeniden yapılanma çalışmalarına başlayan Sentim Bilgisayar, 2001 yılı için hazırlıklarını tamamladı. Bünyesinde de farklı iş kollarına yönelik birimler oluşturulan Sentim, çözüm odaklı ça-

2000 yılında yaklaşık 60 milyon dolarlık bir ciro elde etmeyi planlayan Sentim, 2001 yılında ise yüzde yüz büyümeyi hedefliyor.

lışmalara ağırlık veriyor.

Öncelikli olarak pazarlama bölümü kurarak buradaki eleman gereksinimini tamamlayan

şirket, bunu takiben Sentim Destek A.Ş. şirketinin kurulmasına öncülük etti ve hizmet faaliyetlerini buraya aktardı.

Sentim, son olarak bünyesinde bir proje bölümü oluşturdu. Yapılanma çalışmalarının halen devam etmekte olduğu proje bölümü, katma değerli projelere odaklanıyor. Sentim proje bölümü, farklı iş kollarını bünyesinde barındırıyor. E-ticaret, e-iş, B2B, B2C ve kablosuz ağ faaliyetleri bu iş kollarından



Sentim Satış ve Pazarlama Direktörü Veli Tan Kırtiş, 2001'de Kuralkan Holding bünyesindeki bilişim şirketlerinin tek çatı altında toplanabileceğini kaydetti.

bazıları. İnsan kaynakları alanındaki yatırımlarını da artırdığını kaydeden şirket, kısa süre sonra bir de eğitim merkezi kurmayı hedefliyor.

Özellikle Dell ile işbirliğinin başladığı 1997 yılından bu yana Sentim'in cirosunu her yıl yüzde 100 büyüttüğünü kaydeden Sentim Satış ve Pazarlama Direktörü Veli Tan Kırtiş, yeniden yapılanmanın da tamamlanmasıyla 2000 yılını 50-60 milyon dolarlık bir ciroyla kapatmayı beklediklerini söyledi. Kırtiş, 2001 yılına ait de büyük hedefleri olduğunu belirterek, sözlerine şöyle devam etti: "Dell, 2000 yılı çalışmalarımızı gördükten sonra Türkiye'ye olan yatırımlarını artırdı. Bu doğrultuda bizden beklentileri de fazla. Tabi ki gelirlerimiz sadece Dell satışlarından gelmiyor. Yürüyen projelerimizden de çok memnunuz. Gördüğümüz kadıyla Türkiye bilişim pazarı yıllık yaklaşık yüzde 25 oranında büyüyor. Biz 2001 yılında yüzde yüz büyüme bekliyoruz."

2001 'de bilişim şirketleri grubu

Sentim Bilgisayar, Sedef Yazılım ve geçtiğimiz günlerde açılan Sentim Destek şirketleri ile birlikte Kuralkan Holding bünyesinde bulunuyor. Holding, inşaat ve motosiklet üretim ve satışı gibi işleri bünyesinde barındırıyor. Sentim'den aldığımız bilgiye göre Kuralkan Holding, 2001 yılında sadece bilişim şirketlerini içinde barındıracak bir şirketler topluluğu oluşturmayı planlıyor. Kırtiş, "bilişim şirketleri grubu" ya da "bilişim holding" gibi bir yapının kurulabileceğini kaydetti. Kırtiş, yeni yılda yeni bilişim şirketlerinin de faaliyete geçebileceğini bildirdi.

Sentim'in 2001 yılı planları arasında borsaya açılmak da bulunuyor. •

belizk@interpro.com.tr

Eski Etiket Yazıcınızı Değiştiriyoruz...

Yeni Etiket Yazıcısının yanında

Barkod okuyucusu ve Etiket tasarım programını

Hediye ediyoruz

1.650 USD

~~2.250 USD~~

Toshiba TEC B-472 Etiket Yazıcı

- 204 mm/sn baskı hızı • Sağlam paslanmaz metal kasa
- 104 mm kafa genişliği • 203 dpi baskı yoğunluğu
- Direkt termal ve termal transfer baskı imkanı



1 Hediye

PSC QS 1000 Barkod Okuyucu

- 1.5 m'den düşmeye dayanıklı • Lazer, tetiksiz barkod okuyucu
- Klavye bağlantısı • 41 cm'ye kadar okuma mesafesi



2 Hediye

Etiket Tasarım Programı

- Otomatik tarih ve zaman baskı imkanı • Seçilebilir fontlar
- Windows 9x/2000 uyumlu • Grafik/Logo baskı imkanı

Ana Dağıtıcı

Penta
BİLGİSAYAR
www.penta.com.tr

Daha çok özellik daha çok avantaj...

• ANKARA • Utarit (0312) 255 47 47 • BURSA • Monitör Digital (0224) 242 43 10 • İSTANBUL Avrupa • Aktif (0212) 267 23 64 • Ardabahçe (0212) 275 46 75 • Basecom (0212) 281 45 10 • Bilsoft (0212) 572 52 09 • Çözüm Teknik (0212) 221 43 43 • Delta (0212) 232 85 71 • Efor (0212) 356 53 00 • Enerji Bilgisayar (0212) 211 21 75 • Eryılmaz (0212) 435 76 87 • Etiüd (0212) 296 64 45 • Font (0212) 288 68 81 • Güney (0212) 543 24 04 • Inter (0212) 272 07 91 • Kep Group (0212) 676 63 20 • Obiks (0212) 356 82 93 • Objje (0212) 217 01 47 • Next IT (0212) 280 97 61 • Pera (0212) 642 85 04 • Perpacom (0212) 222 24 00 • POS (0212) 274 39 60 • Pusula (0212) 677 56 35 • Sekompos (0212) 525 07 82 • Teksen (0212) 272 42 07 • İSTANBUL Anadolu • 1A Takımı (0216) 384 46 69 • Açı (0216) 362 51 55 • Bilkur (0216) 336 13 42 • Gemini (0216) 368 76 51 • Marmara (0216) 451 66 10 • Saykom (0216) 527 02 20 • İZMİR • Sistem 2001 (0262) 331 69 13 • İZMİR • Ege Porcan (0232) 445 94 70 • MERSİN • Akdeniz Porcan (0324) 238 82 01 • Lara Barkod (0324) 231 15 12

Türkiye Distribütörü

PORCAN
BİLGİSAYAR
www.porcan.com.tr

Kampanya stoklarla sınırlıdır. KDV ve hizmet bedeli fiyatlara dahil değildir.

Bu bir kampanya iLANıdır



ALCATEL
OmniStack 6024

INTRAKETS & ALCATEL İşbirliğiyle
En İyi LAN Switch Kampanyası!

- Alcatel'in Stackable Workgroup Switch'i
- 24x10Base-T/100Base-TX RJ-45 portu
- 3 Genişleme Yuvası, 100Base-FX Fiber, 1000 Base-SX/LX Gigabit portu
- 4 üniteye kadar stack edilebilir, 4 Gbps stack backplane
- Management modülü 2 MB Flash ve 8 MB DRAM destekli
- QoS
- Hybrid Layer 3
- 12000 MAC adresi
- Sistem Konfigürasyonları; konsol portu, Telnet, Web Browser, X-Vision SNMP/RMON NMS
- SNMP Desteği; MIB II, Bridge MIB, Ethernet MIB, RMON MIB ve özel MIB



► Dünyanın en iyi LAN Switch'i Omnistack 6024, varolan tüm Ethernet ve Fast Ethernet ürün ve kablolarıyla çalışarak, ağ yatırımınızı korur. ► Network yöneticileri, çalışma gruplarını kolayca, çok düşük fiyatlara, minimum aksamayla upgrade edebilir. ► Kampanya dahilinde OS-6024-STK stacking module, bir "up" ve bir "down" stacking konektörü ile beraber mevcuttur. (2 Gbps full duplex)

► Alcatel Kablolama ürünleri de kampanyamız dahilindedir.

**ÇOK ÖZEL FİYATLARI
KAÇIRMAYINI!**

Her türlü bilgi için 0216-327 69 30 numaralı telefonu arayınız!

**Intra
kets**

AB'nin yolu projelerden geçiyor

HABER MERKEZİ

Sayfa 1 >

ve AB fonlarından yararlanılması konularının işlendiği haberlerimizin yankıları sürüyor. Ulaştırma Bakanlığı Haberleşme Genel Müdürlüğü, TÜBİTAK-Bilten ve TBD, Türk şirketlerin AB fonlarından yeterince yararlanabilmesi için çalışmalarını hızlandırdılar.

Ulaştırma Bakanlığı Haberleşme Genel Müdürlüğü ve TÜBİTAK-Bilten tarafından geçtiğimiz hafta Ankara'da düzenlenen toplantıyla Eumedis Programı (Avrupa Akdeniz Enformasyon Toplumu Girişimi) hakkında Ankaralı şirketlere bilgi verildi. Toplantıda, Eumedis'e katılacak projelerin hangi konulara odaklanması ve nasıl özellikler taşıması gerektiği gibi konular aktarıldı. Bilindiği gibi Eumedis, "Avrupa-Akdeniz enformasyon toplumunun oluşturulması" amacıyla bu bölgelerden gelen projelere 35 milyon Euro'luk fon sağlıyor. Türk şirketlerinin bu programda yer almalarının Türkiye'nin AB'ye uyum sürecini hızlandıracağı belirtiliyor.

Toplantıda konuşan Ulaştırma Bakanlığı Ha-

berleşme Genel Müdürü Atilla Çelik ülkelerin sadece kendi birikimleriyle bilgi toplumu hedeflerine ulaşmalarının zor olduğunu fark ettiklerini belirterek AB üyesi ve Akdeniz ülkelerinin işbirliğine dayalı proje üretmek amacının son derece yerinde olduğunu ve Türkiye'nin de bu işbirliği içindeki yerini hakıyla alacağını belirtti. TÜBİTAK-Bilten Eumedis Proje Koordinatörü Altan Küçükçınar ise, Avrupa Komisyonu'nun Türkiye'den gelecek proje önerilerine son derece sıcak baktığını ve bu konuda Türk şirketlerinin şansının çok fazla olduğunu vurguladı.

TÜBİTAK-Bilten Müdürü Prof.Dr. Murat Aşkar da yaptığı konuşmada, kendilerini Türkiye'den gidecek projelere destek olmakla yükümlü gördüklerini, Eumedis'in tanıtımıyla ilgili ikinci toplantının ise Aralık ayı başında İstanbul'da yapılmasını planladıklarını söyledi.

AB için TBD'den

'Uluslararası İlişkiler Grubu'

Öte yandan TBD de, Türk şirketlerinin AB fonlarından yararlanmaları ve AB'ye girişte Türkiye'nin teknoloji alanında izlemesi gere-

ken yollar konularında çalışmak üzere bir çalışma grubu oluşturdu. 'Uluslararası İlişkiler Grubu' adıyla oluşturulan grubun başkanlığına ise Bilkent Üniversitesi Dünya Sistemleri, Ekonomileri ve Stratejik Araştırmalar Enstitüsü Direktörü Prof.Dr. Orhan Güvenen getirildi. Grubun üyeleri ise TBD Yönetim Kurulu üyelerinden oluşuyor.

Konuyla ilgili olarak bilgi aldığımız TBD Başkanı İnci Apaydın, grubun TBD'nin dışişleri birimi olarak çalışacağını kaydetti. BThaber'de yer alan haberlerin grubun kurulmasında tetikleyici olduğunu ifade eden Apaydın, amaçlarının AB'ye teknolojik uyum konusunda bir dizi çalışma gerçekleştirerek ve devleti uyarmak olduğunu vurguladı.

Apaydın, "Türkiye ve Türk bilişim sektörü olarak hedefimiz dünyaya açılmak. Dolayısıyla bu hedefe ulaşmak için neler yapılması gerektiğini araştırmamız ve yurtdışı ilişkilerimizi güçlendirmemiz gerekiyor. Grubun başkanlığına Sayın Güvenen'i getirmemizdeki neden de kendisinin uluslararası alandaki deneyimi ve ilişkileriydi. Ankara merkezli bir dizi toplantı yaparak işe baş-

layacağız. Diğer kurum ve kuruluşların da desteğini bekliyoruz" dedi.

Apaydın, sözlerine şöyle devam etti: "Türkiye, AB'ye girme sürecindeki aday ülkelerden biri. Ülkemiz, bilişim teknolojileri alanında son derece iyi şirketlere

ve projelere sahip. Bu konuda AB'ye uyum gösteremememiz ya da buradaki fonlardan yararlanabilecek projeler üretemememiz olanaklı. Birtakım çalışmalarla uluslararası ilişkilerimizi güçlendirmemiz gerekiyor. Kurduğumuz

grup, yurtdışı bağlantılarımızı güçlendirecek."

İnci Apaydın, grubun ilk toplantısının 6 Aralık 2000 tarihinde yapılacağını, ilk faaliyetlerin ne zaman olacağını bu toplantı sonrasında belirleneceğini kaydetti. •

bthaber@interpro.com.tr

Gartner: Türkiye boşa giden yatırımlar ülkesi

Gartner Türkiye Genel Müdürü Ahmet Araşan Türkiye'de kamu ve özel sektörde akıllı kart ve ses algılayan PC gibi yatırımların boşa gittiğini söyledi.



Gartner Türkiye Genel Müdürü Ahmet Araşan, şirketlerin WAP yatırımları ile kar elde etmelerinin olanaksız olduğunu iddia etti.

HABER MERKEZİ

Kamu ve özel sektörde akıllı kart ve ses algılayan PC'ler gibi boşa giden birçok yatırım olduğunu, bu tür yatırımların beklentileri karşılamadığını vurgulayan Gartner Türkiye Genel Müdürü Ahmet Araşan, bu nedenle Gartner olarak müşterilerine yatırım kararlarının nasıl analiz edileceğini anlatmaya çalıştıklarını ifade etti. Semor Seminer Organizasyon ve Danışmanlık tarafından düzenlenen Sektörel Bilişim Etkinlikleri seminerler dizisinin "İş Uygulamalarında Bilişim" başlıklı ilk toplantısının açılış konuşmasını yapan Araşan, Türkiye'de iyi analiz edilmemiş yatırımlar olduğuna dikkati çekti.

Türkiye'nin bankacılıkta en çok WAP yatırımı yapan ülke olduğunu altını çizen Araşan, WAP yatırımları ile kar

elde edilemeyeceğini, ancak tanıtım yapılabilirliğini vurguladı.

Özel sektörden yoğun ilgi

İş Uygulamalarında Bilişim seminerine kamu ve özel sektörden büyük ilgi geldi. İki ayda bir düzenlenecek bilgilendirme toplantıları ile bilişim sektöründeki uzman konumundaki kişilere bilgi aktarmayı amaçlayan Semor, bundan sonra mobil uygulamalar, bilişim sistemlerinde güvenlik, veritabanı yönetim sistemlerinde gelişmeler ve müşteri ilişkileri yönetimi (CRM) konusunda seminerler düzenlemeyi planlıyor.

Önce tarafsız bir uzmanın genel bilgi vereceği toplantılarda daha sonra konu ile ilgili altı şirket kendi ürünleri konusunda bilgi verecek. Böylelikle o konu çerçevesinde tüm bileşenlerin biraraya getirileceğini belirten Semor Genel Müdürü Nezih Kuleyin,

bu toplantılarda insanla- rın konuyla ilgili alabilecekları tüm bilgileri bir günde alabileceklarıni söyledi.

Kamudan yoğun bir ilgi beklerken özel sektörün toplantıya daha çok ilgi göstermiş olmasının kendilerini şaşırttığını ve sevindirdiğini ifade eden Kuleyin, düzenlemeyi düşündükleri diğer seminerleri bu gelişme doğrultusunda tekrar gözden geçireceklerini bildirdi.

İş Uygulamalarında Bilişim Semineri'nde ayrıca Gantek Teknoloji, e-iş entegrasyon çözümleri; Ganpro, e-iş uygulamalarında gelecek nesil çözümleri; HP Türkiye, iş uygulamalarında sürekli ağ ve sistem yönetimi; Meteksan Sistem, e-iş uygulamalarında sistem entegrasyonu; Microsoft Türkiye, Microsoft Platform 2000 ve Oracle Türkiye ise iş yönetimi sistemi konularında katılımcılara bilgi verdi. •

bthaber@interpro.com.tr

Saklamaya Değerse...

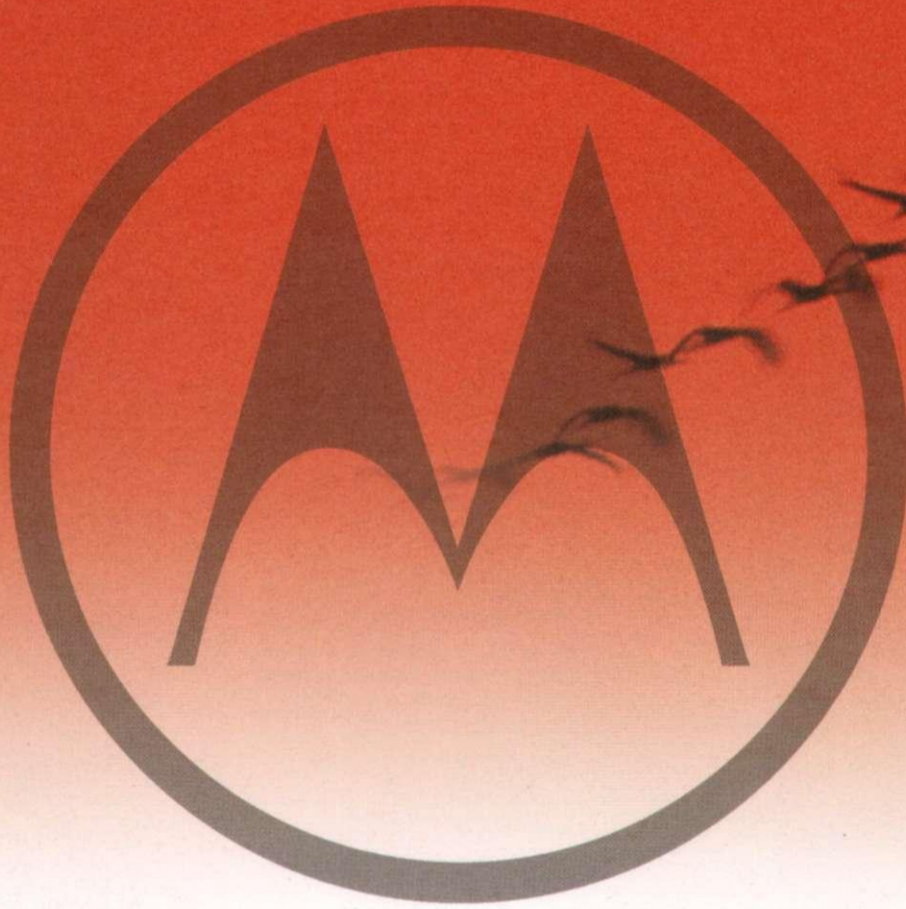
Nashua Media Products

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

Motorola Networking



**Her gün milyonlarca kişi,
Motorola Multiservice Internetworking
ürünlerini kullanarak, hızlı ve kaliteli
erişim imkanına en ekonomik şekilde ulaşıyor.**

Motorola'nın mükemmel Ses / Data / Görüntü Entegrasyonu ile,
merkez ofis ve uzak ofislerarası telefon masraflarınızı minimuma indirebilir,
istediğiniz anda istediğiniz bilgiye ulaşarak iş süreçlerinizi optimize
edebilirsiniz.

**Armada ve çözüm ortakları, Motorola networking ürünleri ile
size özel çözümler için iş başında!**



MOTOROLA www.mot.com/networking
Multiservice Network Division

ArmAdA

"Artideğerin Altın Anahtarı"

TT MIS projesi sil baştan

ASLI EVREN

• • zelleştirme sürecinde olan Türk Telekom, 4502 sayılı kanunda belirtilen yeni çer-

çevede hem personel rejimi hem de iş süreçleri bazında yeniden yapılanma çalışmalarını sürdürüyor. 2003 yılı sonunda rekabete açılacak olan telekomünikasyon hizmet-

lerinde, müşteri memnuniyetini artırmak ve müşteri portföyünü geliştirmenin ancak çağdaş yönetim tekniklerini kullanmakla mümkün olacağı düşüncesiyle yola çı-

kan kurum, geçmişte tamamlamadığı işleri de hızla gerçekleştirmek istiyor.

Bu işlerin başında gelen ve yönetime stratejik planlama ve uygulama se-

çeneklerini sunan bütünlük bir bilgi sistemi projesi olan Türk Telekomünikasyon Yönetim Bilgi Sistemi (TT MIS) Projesi de TT'nin öncelikli projelerinin başında geliyor.

Geçtiğimiz Mayıs ayında ilk ihalesine çıkarılan TT MIS projesine yedi şirket başvurmuş, beşi yeterli görülmediği için elenmişti. KoçSistem ve Havelan'ın yarıştığı ihalede KoçSistem'in teklifinin de şartnamedeki bir noktayı karşılamadığı gerekçesiyle dikkate alınmaması ve Havelan'ın ihalede tek kalması sonucunda ihale rekabet şartlarının oluşmadığı gerekçesiyle iptal edilmişti. O dönemlerde birkaç hafta içinde tekrar çıkılacağı belirtilen ihaleyle ilgili şu ana kadar bir gelişme olmadı. 4502 sayılı yasayla birlikte Türk Telekom'un KİT statüsünden çıkarak A.Ş. statüsüne geçmesiyle kurum öncelikli projelerinin arasına TT MIS projesini de dahil etti. İhaleye bir ay içinde çıkılması bekleniyor.

Proje dahilinde İnsan Kaynakları Yönetim Sistemi, Stok Kontrol ve Malzeme Yönetim Sistemi, Finansal Yönetim Sistemi, Bakım Onarım Yönetimi, Proje Yönetimi, Karar Destek Sistemleri gibi modüller bulunuyor. Bir buçuk yıl içinde tamamlanması hedeflenen projenin gerçekleştirilmesinin modül bazında olması ve en son modülün uygulanmasını takiben karar destek sisteminin oluşturularak üst yönetimin sistemden gereksinim duyduğu her türlü bilgi ve raporların alınmasının sağlanması hedefleniyor. Kurum bu şekilde karar verme sürecinin hızlanmasını ve şirket kaynaklarının daha efektif kullanımının gerçekleşmesini amaçlıyor.

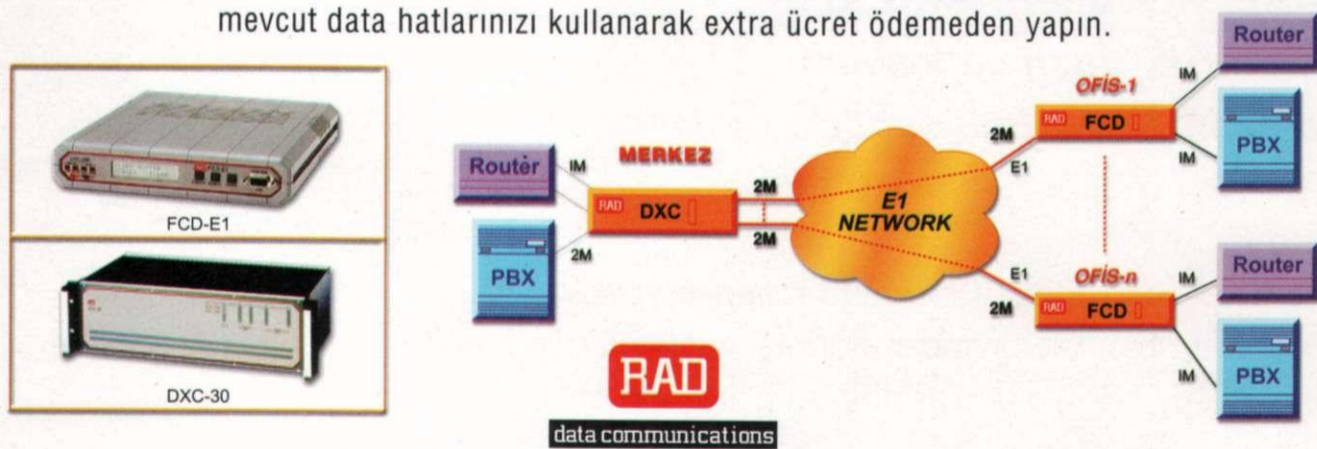
Projede ayrıca sistemin bakım ve işletme maliyetlerinin minimize edilmesi ve kullanıcılar açısından gerekli esnekliğin sağlanabilmesi amacıyla merkezi bir yapının oluşturulması planlanıyor. Uç kullanıcılar sisteme Türk Telekom'un kendi içinde oluşturacağı bir intranet ağı üzerinden ulaşacaklar. •

aslie@interpro.com.tr

DATA & SES

ENTEGRASYON PROJESİ İLE HABERLEŞME MALİYETLERİNİZİ DÜŞÜREBİLİRSİNİZ

Farklı şehirlerdeki ofislerinizle olan telefon görüşmelerinizi mevcut data hatlarınızı kullanarak extra ücret ödemeden yapın.



Bilgi-Ses-Görüntü iletişimde her türlü ihtiyaca cevap veren BİLTAM, geleceğe dönük geliştirilebilir sistem çözümleri ile her zaman yanınızda.

•SATIŞ ÖNCESİ VE SONRASI DANIŞMANLIK•PROJELENDİRME•KURULUŞ HİZMETLERİ•EĞİTİM•ÜLKE ÇAPINDA DESTEK

BİLTAM
Biltam Mümessilik, Dış Ticaret ve Sanayi A.Ş.

BİLİŞİMDE KALİTE VE GÜVENÇE

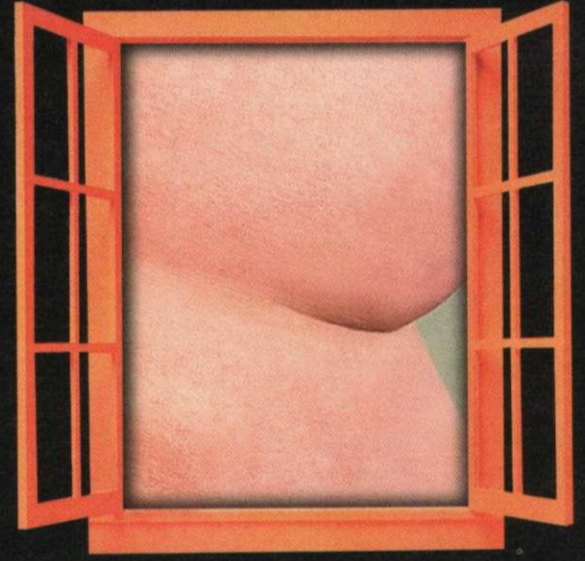
Istanbul: Tel: (0212) 274 68 94 Fax: (0212) 288 69 01 www.biltam.com.tr
Ankara: Tel: (0312) 440 71 31 Fax: (0312) 440 52 56 İzmir: Tel: (0232) 464 63 25 Fax: (0232) 464 11 18



İSTANBUL(Merkez) - ANKARA - İZMİR - ADANA - ANTALYA - ERZURUM - DİYARBAKIR Büro ve servis elemanlarıyla tüm Türkiye'de her an size bir telefon kadar yakınız.

penCer-e .com

açılıyor...



"Para kazanma yöntemlerini devreye sokacağız"

GÜNEŞ KAZDAĞLI

IBM Türk'te 12 yıl boyunca satıştan pazarlama iletişimi sorumluluğuna kadar çeşitli görevler üstlenen Gül Deriş Bayram, Kasım ayı itibarıyla Netbul'da genel müdür olarak göreve başladı. Netbul'un yeni Genel Müdürü Bayram en önemli hedefinin şirketi kısa zamanda kar eden bir startup şirketi haline getirmek ve Netbul'a daha da değer kazandırmak olduğunu söyledi. Bayram, "İnternet'in bize sunduğu birtakım alternatif para kazanma yöntemlerini devreye sokmak istiyoruz. Gerçekten yeni ekonominin tam ortasında ve o yeni ekonominin çizdiği yeni çerçevede birçok alanda gelir yaratılabilir" dedi.

Netbul'un bir gelişme hedefi olduğunu da belirten Gül Deriş Bayram yeni projeler ve yürütülen



Netbul'un yeni genel müdürü Gül Deriş Bayram, hedefinin yeni projelerle Netbul'un İnternet kullanıcıları için bilgiye ve içeriğe erişimde en kısa yol olmaya devam edeceğini söyledi.

len çalışmalar konusunda şunları söyledi:

"Öncelikle Netbul Türkçe içerik sağlayıcı arama motoru olarak devam edecek. Ama öyle araçları entegre edeceğimiz kişiye özel, kişilerin izin verdiği kadarıyla onlara ulaşan, onları tatmin eden bir net kapısı haline gelmeyi amaçlıyoruz. Araç derken yazılım ve bunun için gerekli olan donanım altyapısından bahsediyorum. Çok yakında devreye girecek. Yeni projeleri de hep devreye sokmaya çalışacağız. En yakın proje e-

ticaret projesi."

E-ticaret projesi çerçevesinde çok fazla sayıda ürün girişi yapıldığı ve projenin geleneksel bir e-ticaret sitesi olarak çalışmalarına başlayacağı öğrenildi. Ayrıca lojistik altyapı için bağlantıların kurulduğu ve büyük oranda tedarikçi şirketlerle sözleşmelerin yapıldığı da belirtildi. Söz konusu projeye sadece ürün satışı değil CRM'in tüm olanaklarından da müşterinin yararlandırılması hedefleniyor.

Bilindiği gibi son günlerde İnternet dünyasında

tartışılan konulardan biri İnternet şirketlerinin birleşmesi ve satın almalar. Netbul'un da konuyla bakışını ise Netbul Genel Müdürü Gül Deriş Bayram şöyle özetledi: "Daha öncesindeki gelişmeye baktığınızda Netbul'un bağımsız kalmayı tercih ettiğini görüyoruz. Şu andan Netbul bir grubun ya da oradaki süreçlerin bir parçası olmak taraftarı değil. Ancak geleceğe yönelik olarak şu anda bir şey söylemek istemiyorum. İleride belki olabilir ama şu anda

ne öyle bir girişim var ne de öyle bir niyet var. Ana hedefimiz burayı gelir yaratan bir yere dönüştürmek."

İnternet dünyasında Türkçe içeriğe sahip netkapılarından biri olan Netbul'da yaklaşık 70 kişi çalışıyor. Bu kadronun büyük bir kısmı içerik tarafında çalışmalarını yürütürken e-ticaretle ilgili bir ekibin oluşturulduğu da öğrenildi. Gül Deriş Bayram, çok hızlı büyüyen şirkette yaratıcılığı zedelemeyen süreçlerin oturtulması gerektiğini

de belirterek "Öncelikli çalışma konularından biri de iş süreçlerinin oturtulması olacak. Süreçleri tanımaya, tanımlamaya ve sonra da bunların işlenmesine yönelik çalışmalara başladık. Bu tamamıyla iç verimin artırılmasına yönelik bir konu. Heyecan verici taraf, burasının çok yaratıcı ve bu yaratıcılıkla beslenen bir yapıda olması. Ben de bu yaratıcılığa zarar vermeden süreçleri oturtmak için çalışacağım" dedi. •

gunesk@interpro.com.tr

Globalstar 'yer'leşti

HABER MERKEZİ

Globalstar TE.SA.M. TURK, Ankara Gölbaşı Oğulbey Uydu Yer İstasyonu'nun teknik açılışını gerçekleştirdi. 21 Kasım'da açılan yer istasyonu, Ankara merkez olmak üzere 3 bin kilometre çapındaki bir bölgeye hizmet verecek. Alanı 25 yıllığına Türk Telekom tarafından tahsis edilen uydu yer istasyonu bin 400 metrekare kapalı ve 20 bin metrekarelik açık alana sahip. Ocak 2001 tarihi itibarıyla Türkiye'de ticari faaliyete geçecek olan Globalstar, bu tarih itibarıyla Türkiye ve kapsama alanındaki

Globalstar TE.SA.M. TURK, Ankara Gölbaşı Oğulbey Uydu Yer İstasyonu'nun teknik açılışını gerçekleştirdi. Globalstar, Ocak ayında Türkiye'deki ticari faaliyetine başlıyor.

Lagard ve TE.SA.M. TURK Genel Müdürü Özgür Erkan tarafından gerçekleştirildi. Açılışta bir konuşma yapan İbrahim Hakkı Alptürk, "Globalstar'm yapmış olduğu şey, önünde ayağa kalkıp düğmemizi ilikleyerek alkışlayacağımız bir projedir. Kendilerine teşekkür ediyoruz" dedi. Jean Bernard Lagard ise, Globalstar'ın dünya çapındaki uydu yer istasyonlarının Oğulbey is-

Türkiye'nin her köşesinde, sistemdeki telekomünikasyon servis sağlayıcıları olan TT ve cep telefonu servis sağlayıcılarını kullanarak Globalstar hizmetlerinden faydalanmaya başlayacak. Oğulbey yer istasyonu, komşu ülkelere ve hatta Mısır, Lübnan ve Ürdün'e de Globalstar hizmetlerini sunabilecek."

Lagard, yer istasyonunun 20 milyon dolara mal olduğunu da vurguladı. Oğulbey İstasyonu'nun telekomünikasyon ağı optimizasyon kriterlerine göre seçildiğine ve TT tarafından onaylandığına da değinen Lagard, yer istasyonunun TE.SA.M. TURK'ün genç kadrosunun yoğun emeği, Qualcomm ve Alcatel'in başarılı müteahhitlik hizmetleri, Globalstar Limited Partnership'in entegrasyon denetimleri ve TE.SA.M. Genel Müdürlüğü'nün mali desteği ile 9 aylık çok yoğun bir kurulum ve test aşamasının tamamlanması sonucu hizmete başladığını kaydetti. •

bthaber@interpro.com.tr

Akşama somon var

Londra'da "Akşama evde yemek yok, ne yapacağız?" diye kaygılanmak gereksiz. İsteyen, telefon edip veya İnternet'ten pizza ısmarlayabilir. Ama artık, ağzının tadını bilenler, dışarıdan hiç alışveriş yapmadan, bütün malzemeyi ve ana yemeği İnternet'ten çiğ olarak ısmarlayıp evinde pişirebilir.

Hem de ne yemekler! İsterseniz porto şaraplı ördek kızartması, isterseniz Polinezya usulü muz yapraklı kılıç balığı, isterseniz Piedmonte usulü dolma. Bu, bizim bildiğimiz biber dolması gibi ama içinde kabak, patlıcan, enginar, pesto ve kuskus da var.

Akşama yemek yok diye ne süpermarketlerde aç açma dolaşıp kuyruklara girmek gerekiyor, ne de her bir malzemeyi tek tek toplamaya çalışmak... leapingsalmon.com'a birkaç tıklama yeterli. Bu adres, hele Londra gibi, çok meşgul (Maslak'tan da pek meşgul) başı kalabalık insanların yığınlaştığı bir kent için artık olmazsa olmaz bir adres. Londra'ya son gidişimde, ertesi akşama evinde yemeğe davetli olduğum İngiliz arkadaşım bana "Ne istersin?" diye sorduğunda şaşmıştım. Öyle ya biz, birini yemeğe

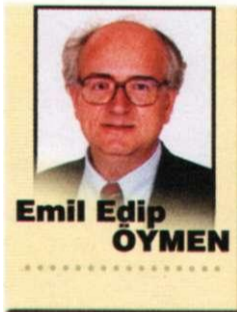
davet edince, "Ne yemek istersin?" diye sormayız. Meğerse, arkadaşımın evi tam takır kuru bakırmış. Akşama bir şeyler ısmarlamak için benden fikir istiyormuş.

leapingsalmon.com'daki yemek listesi müthiş. İsmarladığınız yemek, içindeki bütün malzemesi ve reçetesiyle adresinize çiğ olarak akşama geliyor. Size de, oturup bunu pişirmek kalıyor. Yemeği siz değil, ünlü Michelin gurme şefleri Stefano ve Phil başta, birçok şef hazırlamış oluyor. Pizzadan çok daha taze ve çok daha lezzetli bir seçenek.

Take away alışkanlığı olan İngiliz toplumunda bu hizmet, tüketici için yepyeni bir damak tadı. Ne de olsa, pişmiş bir yemeğin ahçıdan size ulaşana kadarki sürede soğuması ve görüntüsünün bozulması gibi estetik bir sorunu da çözüyor.

Bir başka katkısı da şu: Hayatında Tayland usulü tavuk yapmayı aklından bile geçirmeyen birine, Tayland usulü tavuk yapma fırsatı da sağlıyor! Artık, "ben o yemeği yapamam" diye bir mazeret yok. İnternet, dünyanın bütün bilgisini herkese sunuyor çünkü artık.

eeoymen@hotmail.com



Emil Edip OYMEN



Türk Telekom Genel Müdürü İbrahim Alptürk ve TE.SA.M. TURK Genel Müdürü Özgür Erkan uydu yer istasyonunun teknik açılışını birlikte gerçekleştirdiler.

diğer ülkelerdeki abonelere hizmet vermeyi hedefliyor.

Uydu yer istasyonunun teknik açılışını Türk Telekom Genel Müdürü İbrahim Hakkı Alptürk, TE.SA.M. SAS Genel Müdürü Jean Bernard

tasyonuyla birlikte 23'e çıktığını belirtti ve teknik açılış sonrasında birkaç hafta içinde ticari açılış öncesi kullanıcı testlerinin yapılacağını söyledi. Lagard sözlerine şöyle devam etti: "Böylece Türk kullanıcılar da

pencer-e .com

**Arena Bayileri'ne özel,
doyurucu, besleyici,
bütün ihtiyaçlarınızın
düşünüldüğü**

geniş bir site!

www.pencer-e.com

Siparişinizi alır...

Mutabakat yapar...

Aradığınız her ürünü bulur!

Gece - gündüz çalışır...

Kârınızı artırır!

arenaopen

Uçtan Uca e-iş Platformu

DMO'dan kamuda e-ticaret uygulaması

ASLI EVREN

DMO'dan kamuda 1990'lı yılların başından itibaren kataloglu satış sistemini uygulayan Devlet Malzeme Ofisi (DMO), Elektronik Satış Projesi ile satış hizmetlerini bundan böyle Internet ortamında, www.dmo.gov.tr adresinden de sunmaya başlıyor. Uygulamanın, kamudaki ilk e-ticaret uygulaması olduğu iddia edildi.

Konuyla ilgili bilgi aldığımız Devlet Malzeme

Devlet Malzeme Ofisi Elektronik Satış Projesi, Sanal Katalog ile birlikte uygulamaya geçti. Bu proje sayesinde kamu kurum ve kuruluşları ve diğer DMO müşterileri Internet ortamında alışveriş yapabilecekler.

Ofisi Genel Müdürü Musa Pişkin, proje dahilinde elektronik ticaret işlemlerinin haricinde DMO ihalelerinin de Internet'ten duyurulacağını belirtti. DMO'nun yaklaşık 300 farklı kategoride, 5 bini

aşkın malzeme türü ile yurt genelinde 22 bölgede faaliyetlerini sürdürdüğünü hatırlatan Pişkin, bu projenin kendilerine büyük bir esneklik kazandıracığını söyledi. Pişkin şöyle devam etti: "Bu sis-

temde ofis müşterisi durumundaki kurumlar, satın alınacak malzemelerin siparişini Internet üzerinden hazırlayarak sipariş geçebilecek duruma geliyor. Alınan sipariş aynı anda, yine Internet üzerinden ilgili DMO Bölge Müdürlüğü'ne aktararak hazırlandıktan sonra o bölge müdürlüğü üzerinden şevki gerçekleştiriliyor. Geliştirilen bu proje, mevcut satış işlemlerini tamamen ortadan kaldırmamakla birlikte, 60 bin civarında ofis müşterisine yeni bir alternatif alım fırsatı yaratıyor. Internet adresine giren her kullanıcı, ofis müşterisi olsun olmasın, sanal katalogdaki tüm ürün bilgilerine erişebiliyor. Kayıtlı müşteriler ise bir adım daha öteye giderek, sipariş listesi hazırlayarak anında ilgili DMO bölge müdürlüğüne geçebiliyor."

Meteksan Sistem'in gerçekleştirdiği projenin temel amacı, sipariş ve sevkiyat sürecine hız kazandırmak, faks, telefon gibi iletişim maliyetlerini düşürmek ve insan kaynağını daha verimli ve etkin kullanmak olarak açıklandı. DMO bu proje için Meteksan Sistem'e peşin

ödeme yapmadı. Kurum şirkete işletim bedeli olarak aylık ücret ödeyecek.

Yakında bankalar da sisteme dahil edilecek

DMO Elektronik Satış projesi uygulamasının yaygınlaşmasından sonra Ofis'in birlikte çalıştığı bankalarla "Kamu Satınalma Kartı"nın düzenlenmesi ve müşteri idarelerine verilmesi hedefleniyor. Pişkin, böylece elektronik satış sisteminin ödeme ayağının da müşteri, DMO ve banka arasında otomatik olarak gerçekleştirileceğini belirtti ve "Zaman ve insan kaynağı gerektiren süreçler tam anlamıyla yeni ekonominin gereğine uygun olarak elektronik ortamda Internet üzerinden yürütülebilir hale gelecek" dedi.

DMO proje dahilinde Internet sitesinde açtığı ayrı bir bölümde yurtiçi ve yurtdışı ihale duyurularına yer vermek suretiyle daha rekabetçi ve daha saydam bir ihale süreci oluşturmayı amaçlıyor. Kurum sitesinde yıllık tevdarik programını da yayınlayarak ilgili ticaret ve sanayi kuruluşlarının bil-

gilenmelerini ve ihalelere hazırlanmalarını sağlayacak.

Meteksan Sistem Genel Müdürü Alper Köstem, projenin DMO ile Meteksan Sistem'in işbirliği ve yoğun çalışması ile kısa bir sürede gerçekleştirilerek hizmete sunulduğunu ve halen içerik yönetimi ve hosting dahil tüm işletim hizmetlerinin de Meteksan Sistem ve Meteksan BT Grubu şirketleri tarafından gerçekleştirildiğini söyledi. Köstem sözlerine şöyle devam etti: "Meteksan Sistem yazılım ekibi tarafından geliştirilen uygulama yazılımları, Ofis'in tüm kademelerinin elektronik satış sistemine yönelik tüm aktivitelerden anında haberdar olmasını ve karar vermeye yardımcı raporlar almasını sağlayan bir yapıdadır. Bu yönü ile de sistem, Ofis'in yönetim etkinliğini artırmaya yönelik bir hizmet sunmaktadır. Sonuç olarak kamu satın alımlarında büyük bir verimlilik artışı ve saydamlığın hedeflendiği www.dmo.gov.tr uygulaması her yönü ile E-devlet'e yönelik atılmış çok büyük bir adımdır." •

aslie@interpw.com.tr

Bilişim meraklıları "Bilişim Vadisi"nde

HABER MERKEZİ

En uygun fiyata, en kaliteli mal ve hizmetin sunulmasını hedefleyen Bilişim Vadisi, Şişli'de açıldı. Dört kattan oluşan Bilişim Vadisi'nde bilgisayar ve çevre-bilimlerini içeren yaklaşık 30 dükkan bulunuyor. Bilişim Vadisi, ziyaretçilere her türlü ekonomik ürün ve hizmeti tek çatı altında bulma olanağı sunuyor.

Vadi'de yer alan şirket ve markalar ise şöyle: Apex, HP, Asus, Canon, IBM-OKI, Deep Blue, Bilişim teknoloji, Bilişim Galerisi, Brain, Palmex, Aidata, Ececom, Astron, Bilden, Sony, Sersa, Vestel, Romarket, Creative, Comp2000, ISP, Büro Teknik, Toshiba Showroom, Yeni.com.tr, Cankom, İnfom, Connect



ve Atak. Vadi'nin ikinci katında; toplantı salonu, Cafe Nescafe, Yaysat, Vogel yayıncılık, Aktif Bilişim Market ve e-kolay Internet Cafe'de bulunuyor. Bilişim Vadisi'nin en alt katında ayrıca, bir de fuar alanı bulunuyor. •

bthaber@interpro.com.tr

BUGÜN HER FİRMANIN KENDİNE ÖZGÜ BİR ÇİZGİSİ, DEĞİŞİK ÜRETİM, PAKETLEME VE DEPOLAMA TEKNİKLERİ, FARKLI PAZARLAMA, SATIŞ VE DAĞITIM SİSTEMLERİ BULUNUYOR. FARKLI ÇİZGİSİYLE İGE, BARKOD SİSTEMLERİ KONUSUNDA 1995'TEN BERİ MÜŞTERİ ÖDOKLİ HİZMET ANLAYIŞIYLA FİRMALARA ÖZEL PROJELER GELİŞTİREREK, ÇÖZÜMLER SUNUYOR.



HER FİRMANIN ÇİZGİSİ FARKLIDIR

Hasanpaşa, Uzunçayırıyolu Cad. Ali Dayı İş Merkezi No:13/10 81010 Kadıköy- İstanbul Tel: 0216 326 80 50 Fax: 0216 326 79 78 info@igeelektronik.com www.igeelektronik.com

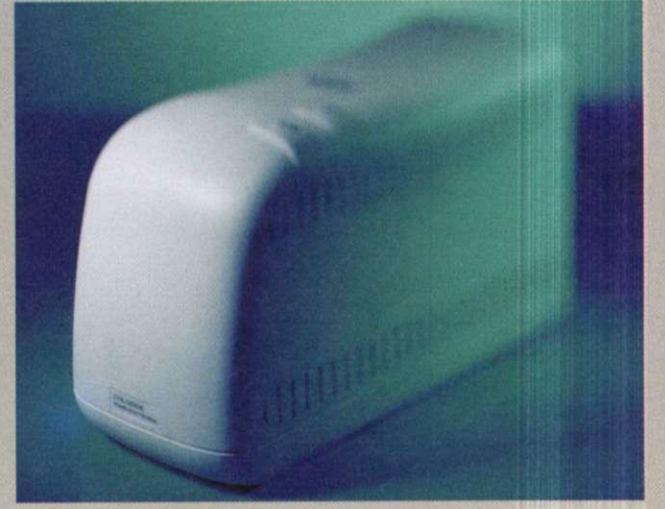
IGE
BARCODE SYSTEMS

MIRAGE

CHLORIDE POWER PROTECTION

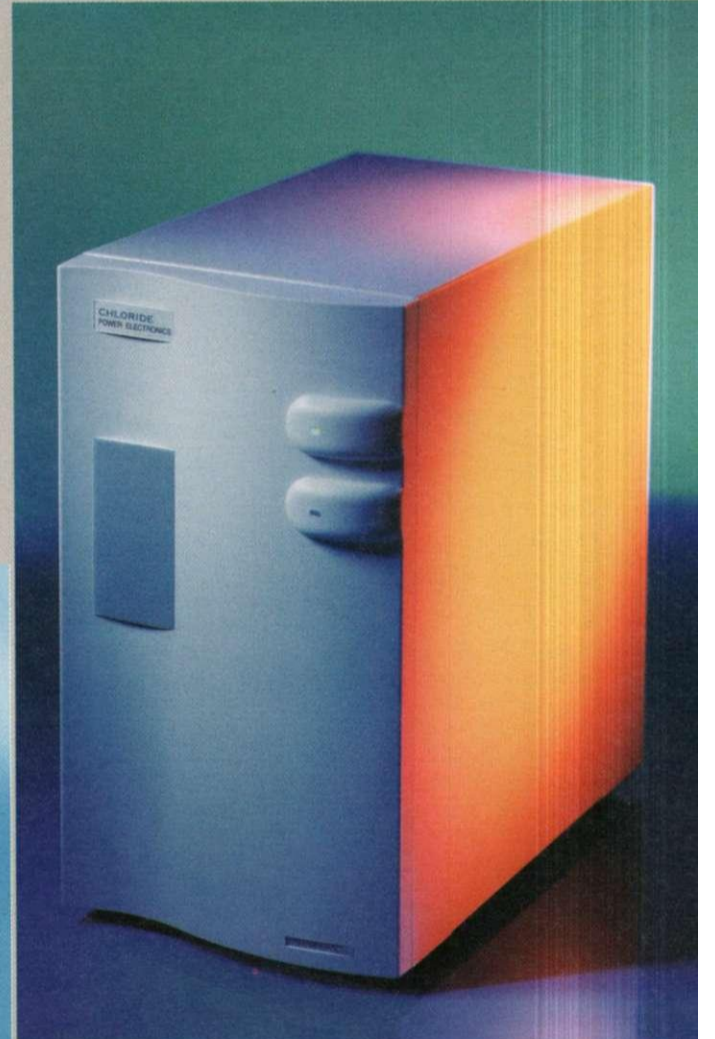


beşinci element!



Bilgisayarın bileşenlerini hepimiz biliriz. Hard Disk, monitör, klavye ve mouse... Ama hayatı bilgisayara bağlı olanlar bunlarla yetinmez ve mutlaka bu dörtlüye beşinci bir element daha eklerler: "Kesintisiz Güç Kaynağı". Çünkü onlar, düzensiz şehir elektriğinin bilgisayarlarına vereceği zararı ortadan kaldırmak isterler. Sık sık kesilen elektriklere rağmen ne bilgilerinin kaybolmasına, ne de elektriksiz kalarak kaybedecekleri işgücüne izin vermezler...

Siz de bilgisayarınız için Siemens teknolojisiyle üretilen Chloride Kesintisiz Güç Kaynaklarından, bilgisayarınıza uygun olanı seçin. Beşinci elementinizi tamamlayın. Bilgisayarınızı düzensiz gerilimlerden koruyun ve elektrik kesintileriyle oluşacak işgücü kaybını önleyin.



**Siemens Teknolojisi ile;
Güven, Süreklilik, Kalite:
Masterguard Kesintisiz
Güç Kaynakları**

MASTER GUARD

www.masterguard.com.tr

MERKEZ

Şebnem Sokak,
Tavukçuoğlu İş Merkezi,
No:14, Kat:3/4, 81110
Bostancı-İSTANBUL
Tel :0.216.464 47 00 (Pbx)
Faks:0.216.464 47 15

DAĞITICI FİRMALAR

İSTANBUL

Pover Elektrik
Tel: 0.212. 538 71 78
0.212. 618 66 94
Faks: 0.212.618 94 74

Cersim
Tel: 0.216.386 96 76
0.216.386 44 80
Faks: 0.216.368 91 42

ANKARA

Cersim
Tel: 0.312.467 64 64
Faks: 0.312.467 72 84

İZMİR

Tekat Elektronik
Tel: 0.312.425 89 33
0.312.425 46 82
Faks: 0.312.425 46 82

Egesim
Tel: 0.232.433 30 25
Faks: 0.232.459 90 42

ADANA

Fen Mühendislik
Tel: 0.322.352 12 79
0.322.352 08 91
Faks: 0.322.351 81 37

Sektör Haberleri

Tekofaks'tan deprem bölgesine eğitim katkısı

Ulaşlı Nuri Bermek İlköğretim Okulu, 18 Kasım 2000 tarihinde, düzenlenen halk şöleniyle öğretime açıldı. Tekofaks Panasonic, 2000 yılının Şubat ayında inşasına başladığı Ulaşlı Nuri Bermek İlköğretim Okulu'nu 2000-2001 öğretim yılına hazır hale getirdi.

Ulaşlı Nuri Bermek İlköğretim Okulu, yeni öğretim yılında güvenli ve sağlıklı bir ortamda toplam 250 öğrenciyi öğrenim görme, 15 öğretmene eğitim verme olanağı sunuyor.

Ailelerin çocuklarını güvenle okula gönderebilmeleri için detaylı sta-



Matsushita Electronics Industry Türkiye Liaison Ofis Genel Müdürü Hidefumi Kawakita, Kocaeli Valisi Kemal Önal, Ayhan Bermek'in annesi Aliye Bermek, Berna Yılmaz, Ayhan Bermek'in ilköğretim öğretmeni Asiye Çakmak ve Tekofaks Panasonic Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Bermek okulun açılış kurdelesini kestiler.

itik çalışmaların yapıldığı okulun tamamı, çelik konstrüksiyon olarak inşa edildi. Toplam 3 bin metrekarelik kullanım alanına sahip okulda 30 kişilik toplam 8 derslik ve 4

yardımcı sınıf bulunuyor. Ana sınıfı, resim, müzik odası ve işliklerin bulunduğu Ulaşlı Nuri Bermek İlköğretim Okulu'nda fen ve bilgisayar laboratuvarı da yer alıyor.

Tekofaks Panasonic çalışanlarının da katkılarıyla arazinin istimlak çalışmalarıyla başlayan faaliyetler sonucunda bitirilen okul, Milli Eğitim Bakanlığı'na devredildi. Okulun tüm bakım işlerinin Bermek Vakfı üzerinden yürütülmesi kararı alındı. Ayrıca, Ulaşlı Belediye Başkanı Nihat Abiş tarafından okulun bulunduğu caddeye Ayhan Bermek adının verildiği belirtildi. Abiş ayrıca Tekofaks Panasonic Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Bermek ve Yönetim Kurulu Üyesi Haluk Bermek'i Ulaşlı'ya verdikleri destekten dolayı "Ulaşlı'nın Fahri Hemşehrisi" ilan etti ve birer plaket verdi. •

Compaq pillerinde arıza olasılığı

Compaq, ABD Tüketici Ürünleri Koruma Komisyonu (CPSC) ile yaptığı basın toplantısında, tüm dünyada satışa sunulan Armada E500 ve V300 dizüstü

bilgisayarlarda kullanılan, yaklaşık 55 bin pil kutusunda arıza olabileceğini, arızalı pillerin biran önce değiştirileceğini açıkladı. Yetkililer bu kararın, bilgisayar pilinin aşın ısındığı konusunda

şikayetini bildiren bir müşterinin uyarısı üzerine alındığını bildirdiler. Compaq, pillerini değiştirmek için başvurulara ayrıca her pil için iki ücretsiz pil hediye ediyor. Compaq müşterileri-

nin değiştirme kampanyası dahilinde hiçbir ücret ödemeleri gerekmiyor. Konuyla ilgili bilgi www.compaq.com.tr/armada/pil_degistirme_prg.htm adresinden öğrenilebilir. •

Kent Kart Projesine Sesame Ödülü

Motorola Uluslararası Akıllı Kart Çözümleri Bölümü tarafından geliştirilen ve İzmir'de Kent Kart Elektronik şirketi ile birlikte gerçekleştirilen "Kent Kart Projesi", bu yılın en iyi ulaştırma uygulaması olarak Paris'teki Cartes 2000 Konferansı'nda "Sesame Ödülü"nü aldı. Nisan 1999'da İzmir'de uygulamaya konan ve ödül alan "Kent Kart Projesi"nin Avrupa'daki ilk akıllı kart uyarlı transit sistem operasyonu olduğu iddia ediliyor.

Motorola'nın ileri sistem teknolojisi, milyon-

larca toplu taşıt kullanan insanın her gün yol ücreti ödemelerini daha hızlı ve kolay yapabilmelerini sağlıyor. Motorola bu proje kapsamında, Kent Kart Elektronik şirketinin İzmir'de kurulu AFC sistemleri için ikili ara birimler yazılım geliştirme servisini ve M-Smart Venus MV4000 akıllı kart sistemi yazılımlarını sağladı. Akıllı kart uygulaması, gerek otobüs, gerek metro ve gerekse İzmir Enternasyonal Fuarı'nda 900 bini aşkın İzmirli tarafından kullanıldı. AFC sisteminin zaman içinde para toplama ve bilet sayımı sisteminin yerine geçmesi bekleniyor. •

Turkcell'den Doğu

Anadolu'ya yeni santral

Turkcell, Doğu Anadolu Bölgesine hizmet veren 400 bin hat kapasiteli Erzurum Santrali'ni hizmete açtı. Yeni santral, Erzurum'un yanı sıra Ağrı, Ardahan, Erzincan, Iğdır ve Kars'ın tamamına, Bayburt'la Tunceli'nin ise bir bölümüne servis sağlayacak. •

Etkinlikler Etkinlikler Etkinlikler Etkinlikler Etkinlikler Etkinlikler Etkinlikler

1 Aralık
Garanti'de elektronik ticaret semineri
YER: Garanti Bankası Ankara Bölge Müdürlüğü/9.30
KATILIM KOŞULLARI: Katılım için kayıt yaptırmak gerekiyor.
AYRINTILI BİLGİ: Garanti Bankası/0212-630 17 30

2-3 Aralık
Yeditepe Üniversitesi'nin yeni ekonomi ve e-iş konulu sempozyumu
YER: Efes Oteli-İzmir
KATILIM KOŞULLARI: Katılım için kayıt yaptırmak gerekiyor.
AYRINTILI BİLGİ: 0216-333 01 11-143
Kutluk Özgüven

5 Aralık
GIS uygulamaları semineri
KONU: Bilgi paylaşımı: GIS+Internet
YER: Sheraton Oteli-Ankara/10.00
KATILIM KOŞULLARI: Katılım için kayıt yaptırmak gerekiyor.
AYRINTILI BİLGİ: Sayısal Grafik/0212-293 04 23

13 Aralık
"İnternet İş Çözümleri İnişyatifleri" konulu toplantı
YER: Cisco Türkiye Ofisi/ İstanbul - Maslak Polaris Plaza Kat: 20/09.00
KATILIM KOŞULLARI: Katılım için kayıt yaptırmak gerekiyor.
AYRINTILI BİLGİ: rgundogdu@armada.com.tr

15 Aralık
TBV Basınla Yuvarlak Masa Toplantıları-10
KONU: Yeni iletişim teknolojileri ele alınacak.
YER: IBM Binası Zemin Kat Executive Room Levent-İstanbul/15.00
KATILIM KOŞULLARI: Katılım için kayıt yaptırmak gerekiyor.
AYRINTILI BİLGİ: Bersay/0212-275 41 29

25-28 Ocak
Çukurova Online'2001
YER: Galleria-Adana
KATILIM KOŞULLARI: İlgili olan herkes katılabilir.
AYRINTILI BİLGİ: EMO Yayıncılık

26-29 Ocak
KON-Bilişim
YER: Konya Ticaret Odası Fuar Kompleksi
KATILIM KOŞULLARI: Katılım için kayıt yaptırmak gerekiyor.
AYRINTILI BİLGİ: Disa Fuarcılık

1-4 Şubat
Complex Multimedia & İnternet Fuarı
YER: Lütfi Kırdar Uluslararası Kongre ve Sergi Sarayı
KATILIM KOŞULLARI: Katılım davetiye ile mümkün.
AYRINTILI BİLGİ: Rönesans Fuarcılık/0212-235 82 20

1-2 Şubat
Akademik Bilişim'01
YER: Ondokuz Mayıs Üniversitesi/Samsun
KATILIM KOŞULLARI: Katılım için kayıt yaptırmak gerekiyor.
AYRINTILI BİLGİ: <http://ab.org.tr> veya bilgi@ab.org.tr

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.

hepsiburada.com'da binlerce ürün var.



Müşteriler bir bakışta
aradığını buluyor.
Çünkü hepsiburada.com'un
arkasında Compaq var.

hepsiburada.com bir e-kolay iştirakidir.

Intel® Pentium® III Xeon™ işlemcili Compaq ProLiant sunucuları, hepsiburada.com web sitesinin en kritik satış sezonunda bile kesintisiz hizmet vermesini sağlıyor. Üstelik ihtiyaca göre genişletilebilir olmaları da büyük avantaj. Siz de müşterilerinizin sitenizde aradıkları kaliteyi bulmasını istiyorsanız, bir an önce Compaq'la çalışmaya başlayın.



compaq.com

© 2000 Compaq Computer Corporation. COMPAQ ve Compaq logosu U.S. Patent ve Trademark Office tarafından tescil edilmiştir. Inspiration Technology, Compaq Information Technologies grubunun Amerika'da ve diğer ülkelerde tescilli markasıdır.

Intel, Intel Inside Logo'su ve Pentium, Intel Corporation'in tescilli ticari ve Xeon Intel Corporation'in ticari markalarıdır.

COMPAQ

Sektör Haberleri

Çocukların yüzünü güldüren ortaklık

Computer Associates Başkanı Charles Wang'ın öncülüğünde kurulan uluslararası çocuk hayır kurumu The Smile Train, Çin Hayır Kurumu Federasyonu (China Charity Federation-CCF) ile birlikte, önümüzdeki üç yıl içinde, 24

bin çocuğun tedavisi için ortak bir girişim başlattı. Açıklama, Asya pazarına yönelik olarak düzenlenen e-ticaret konferans ve sergisi CA-World Asia'da yapıldı. Bu girişim, Çin'in hemen hemen her bölgesindeki dudak ve damak yarısından şikayetçi çocuk-

ların, ameliyatlarının ücretsiz yapılmasını sağlayacak. The Smile Train, Çinli cerrahlara ve anestezi uzmanlarına vereceği gelişmiş eğitimi de aynı toplantıda ilan etti. Key Center Program (Ana Merkez Programı) adı verilen uygulamayla Çin'de dört tıbbi eğitim tesisi ku-

ruşacak. Key Center Programı'nın, The Smile Train'in sempozyumlar, küçük atölyeler, ücretsiz cerrahi eğitim CD-ROM'ları ve eğitim malzemeleri dahil, Çin'de sayısız giderek artan tıbbi eğitim girişimleri zincirinin yeni bir halkası olduğu belirtiliyor. •

Netsis'ten KOBİ'lere kampanya

Netsis, Professional 2000 ürününe yönelik bir kampanya başlattı. KOBİ'lere ileri teknoloji ve yatırım desteğini hedefleyen kampanya çerçevesinde ABank ile iş ortaklığı yapan Netsis,

Microsoft SQL veritabanını desteklerken Internet işlevlerini de tam olarak içeren Professional 2000 kampanyasında vade farksız 12 ay taksit olanağı sunuyor. 8 Aralık tarihine kadar devam edecek olan kampanyada, beş kullanıcı Pro-

fessional 2000'in KDV hariç satış fiyatları şöyle belirlendi: Yeni müşteri fiyatı 5 bin 850 dolar, rakipten terfi fiyatı 3 bin 750 dolar, Netsis Entegre'den güncelleme fiyatı 2 bin 350 dolar, Professional 4X'den güncelleme fiyatı ise 2 bin 100 dolar.

Fiyatlara, Microsoft SQL 7.0 lisans bedelinin de dahil olduğu kampanyada, beş kullanıcıdan fazla ortamlar için ek fiyat ve kullanıcı artırımı bedeli uygulanıyor. •

Bilgi için: Netsis Proje ve Danışmanlık Tel: 0212-285 11 00

Telekom İletişim yeni adresinde

Telekom İletişim yeni adresine taşındı. Şirketin yeni adres ve telefon bilgileri şöyle:

Turcom İş Merkezi, İncesu Sokak No: 7 Etiler-İstanbul

Tel: 0212-326 86 86 m

Internet'ten psikolojik yardım

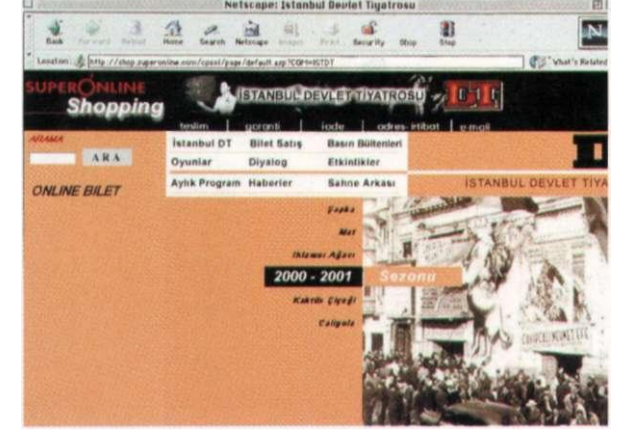
Ekim ayında Levent'te açılan bilişim merkezi e-mania'nın sponsorluğunda kurulan www.psikom.com faaliyete geçti.

Psikolojik içerikli soruların yanıtlanmaya çalışıldığı bu sitede, psikoterapi, cinsellik, aşk, ilişkiler, ruh sağlığı sorunları, gelişim dönemleri, özel eğitim, iş dünyası gibi konulara yer veren Bilgi Bankası bölümü bulunuyor. Sitede ilaçlar hakkında bilgi veren "psikofarmakoloji", rüya yorumları, psikolojik oyunlar ve duyuruların



yer aldığı "Pop Psikoloji", anket ve "Bize Yazın" bölümleri bulunuyor.

Sitenin editörlüğünü Psikoterapist Tülay Arsu yapıyor. Danışma Kurulu ise psikiyatrlar ve psikoterapistlerden oluşan uzman kadrodan oluşuyor. •



Superonline'da tiyatro gişesi

Superonline, İstanbul Devlet Tiyatroları biletlerini Superonline Shopping'de satışa sunmaya başladı. İstanbul Devlet Tiyatroları'nın Superonline Shopping'de açtığı gişesi sayesinde tiyatro severlerin çevrimiçi bilet almalarını sağlıyor. Biletler, www.shop.superonline.com/istdt adresinden alınabildiği gibi, buradan aylık programlar, oyunlar ve etkinlikler hakkında detaylı bilgi edinmek de mümkün oluyor. Çevrimiçi olarak satın alınan tiyatro biletleri, oyunların sergilendiği sahnelerin gişelerinden teslim alınabiliyor. •

Aktif Finans'tan e-factoring sitesi

Aktif Finans Factoring, e-factoring web sitesini hizmete açtı. Bu site sayesinde Aktif Finans Factoring müşterileri ve factoring ile ilgilenenlerin merak ettikleri her bilgiye ulaşılabilir.

www.aktif-finans.com.tr adresinde bulunan siteye bağlanan Aktif Finans müşterileri, kullanıcı adı ve parolasını girdikten sonra "Alacaklar Hesabı", "Kullanımdaki Fonlar Hesabı", "Alacak Sorgulama" gibi menülere girebilecekler. Aktif Finans Factoring ayrıca, Internet bağlantısı bulunmayan müşterilerine kendileri ile iletişim kurabilmeleri için iXir'in Internet paketini de hediye edecek. •

İhaleler İhaleler İhaleler İhaleler İhaleler İhaleler İhaleler İhaleler İhaleler İhaleler

Kurum	Kapsam	Şartname Temini	Resmi Gazete	Son Başvuru
İçişleri Bakanlığı	800 adet yazıcı, 300 adet kişisel bilgisayar, 51 adet sunucu, 1 adet CD çoğaltma sistemi ile 300 adet kesintisiz güç kaynağı satın alınacak.	Şartnameler, Demetevler, Çamlıca Mah. 1. Çiftlik Cad. N.136 Lalegül adresindeki Nüfus ve Vatandaşlık İşleri Genel Müdürlüğü B Blokta bulunan Satın Alma Komisyonu Başkanlığı bürosundan alınabilir.	16 Kasım 2000	28 Kasım 2000
TÜLOMSAŞ Genel Müdürlüğü Eskişehir	Bilgisayar iletişim altyapısı yaptırılacak.	Şartnameler, Satın Alma ve İkmal Dairesi Başkanlığından alınabilir.	16 Kasım 2000	28 Kasım 2000
SSK Başkanlığı Sigorta İşleri Genel Müdürlüğü	3 kalem bilgisayar malzemesi satın alınacak.	Şartnameler, 1 Nolu Satın Alma Komisyonu'ndan 1 milyon TL karşılığında alınabilir.	10 Kasım 2000	28 Kasım 2000
Elektrik İşleri Etüt İdaresi Genel Müdürlüğü	4 adet anahtarlayıcı, 350 adet data kablosu, 60 adet bilgisayar, 4 adet sunucu, 14 adet yazıcı satın alınacak.	Şartnameler, idarenin veznesinden 50 milyon TL karşılığında alınabilir.	11 Kasım 2000	29 Kasım 2000
Diyarbakır İl Telekom Müdürlüğü	Bilgisayar ve çevre birimleri satın alınacak.	Şartnameler, İl Müdürlüğü Malzeme Müdürlüğü'nden 10 milyon TL karşılığında alınabilir.	4 Kasım 2000	29 Kasım 2000
Başbakanlık Toplu Konut İdaresi Başkanlığı	Bilgisayar donanımı, altyapı ve Internet hizmeti satın alınacak	Şartnameler, Toplu Konut İdaresi Başkanlığı Bilkent Plaza B-1 Blok Bilkent-Ankara adresinden 100 milyon TL karşılığında alınabilir.	11 Kasım 2000	30 Kasım 2000
Boğaziçi Üniversitesi Rektörlüğü	Deprem istasyonları şebekesi projesi kapsamında donanım ve yazılım satın alınacak.	Şartnameler, Satın Alma Komisyonu Başkanlığından alınabilir.	26 Ekim 2000	30 Kasım 2000
Emniyet Genel Müdürlüğü	Güvenlik yazılımları satın alınacak.	Şartnameler, İkmal ve Bakım Daire Başkanlığı Dış Tedarik Şube Müdürlüğü'nün Dikmen Cad. N.89 Dikmen Ankara adresinden 40 milyon TL karşılığında alınabilir.	18 Kasım 2000	11 Aralık 2000

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

estore'a binlerce kişi alışverişe geliyor.



Müşteriler anında
hızlı servis alıyor.
Çünkü www.estore.com.tr'nin
arkasında Compaq var.

Intel® Pentium® III Xeon™ işlemcili Compaq ProLiant sunucuları, estore web sitesinin en kritik satış sezonunda bile kesintisiz hizmet vermesini sağlıyor. Üstelik ihtiyaca göre genişletilebilir olmaları da büyük avantaj. Siz de müşterilerinizin sitenizde aradıkları kaliteyi bulmasını istiyorsanız, bir an önce Compaq'la çalışmaya başlayın.



compaq.com

© 2000 Compaq Computer Corporation. COMPAQ ve Compaq logosu U.S. Patent ve Trademark Office tarafından tescil edilmiştir. Inspiration Technology, Compaq Information Technologies grubunun Amerika'da ve diğer ülkelerde tescilli markasıdır.

Intel, Intel Inside Logo'su ve Pentium, Intel Corporation'in tescilli ticari ve Xeon Intel Corporation'in ticari markalarıdır.

COMPAQ

Alvin Toffler: Tarih yeni bir uygarlık yaratıyor

HABER MERKEZİ

Sayfa 1 >

Bundan sonrası ise adeta insanlığın eskiye dönüşünü çağırıyor. 90'lı yılların başında 3. dalga olarak adlandırdığı bilgi çağını konu alan kitabında ve diğer eserlerinde Alvin Toffler, bilgisayarların hızlı yükselişi, elektronik ajanlar, sanal gerçeklik, bugünkü elektronik şebekeler, Internet'in günlük yaşamımızı nasıl etkileyeceği, kablolu televizyonlarının yaygınlaşması gibi gelişmeleri ele aldı.

Toffler'a göre üçüncü dalga teknoloji ve ekonomiden ibaret değil. Kas gücünden beyin gücüne geçiş aşaması dünya için hayli sıkıntılı olmaktadır. 3. dalgada kendini yenileyemeyen dinazorlar yok oluyor. ABD başta olmak üzere diğer bazı ülkeler eğitim, sağlık, hukuk,

sosyal güvenlik yapılarında krizler yaşamasının nedeni, bu değişimde aranıyor. Artık eski kitlesel, standart üretimi geride bırakmanın zamanı geldi. Küresel rekabet ve diğer güçlerin etkisiyle ABD farklı bir üretimin peşinde. Sanayi atıklarından temiz, kafaya dayanan, bilgi ve medyanın yoğun olarak kullanıldığı bir yeni düzene geçişi tamamlamak üzere. Bu sistem ise sanayi çağı öncesi dönemi çağırıyor. Yani tarih tekerrür ediyor.

Toffler'in tarihi gözler önüne seren konuşmasının can alıcı noktaları şunlardır:

- 1956'da Sovyetler Birliği Başkanı Kruscev'in bir demeci, 3. dalganın başlangıcı oldu. Kruscev, batı ile rekabet edecekleri hedefini söyledikten sonra bilgi ekonomisi de başlamış oldu.

Çünkü o yıl ilk kez ABD'de bilgi çalışanı oluşmaya başladı.

- 3. dalgada kitlesel toplum yoktur, kitlesizleşme vardır. Uyum değil dağılma vardır. Ve modernleşme tepetaklak oluyor. 3. dalga kişisel değişimi de beraberinde getiriyor. Sadece teknoloji değil yeni bir yaşam biçimi, yeni bir uygarlık, yeni bir refah yaratma sistemidir.

- Yeni ekonomi var mı? Köktenci ekonomistler tüm bu değişimler karşısında hiç bir şeyin değişmediğini savunurken diğer tarafta yeni bir devrimci ekonominin geldiğini söyleyenler var. Aslında her iki taraf da yanlış. Çünkü değişen bir şey var, görüyoruz. Ama devrimci bir şekilde değil. Devrimci değişimde altüst ederek değişme olur. Oysa 3. dalgada değişim yavaş gelişecek.

- 3. dalgada daha çok teknoloji birleşmeleri olacak. İnsanlar daha çok teknoloji kullanacak. Şu anda dünya üzerinde her 50 kişiden biri PC sahibi yeni ekonomide her 30 kişiden birinde PC olacak. İnsanlar başka şekillerde Internet'e bağlanacaklar.

- Avrupa'nın 2010 yılı hedefleri şöyle: E-ticaret için hukuki bir çerçeve çizilecek, telekom piyasası oluşturulacak, okullar Internet'e bağlanacak, öğretmenlere Internet öğretilenler de aynı çalışma yapılacaktır. Avrupa eğer bu maddeleri yerine getirirse 2010 yılında ABD'yi geçeceğini iddia ediyor. ABD ise bunu gülümseyerek karşılıyor.

- Şimdi tüm ülkeler 3. dalgaya geçiş için bir silikon vadisi oluşturmak istiyor. Bu şekilde dünyada

30 civarında proje var. Bazı bölgelerde 'siber kentler' oluşacak ama bu projelerin hepsi başarılı olmayacak. Türkiye'de de silikon vadisi kurmak mümkün. Yeni çağda refah ancak teknoloji üreterek ve kullanarak sağlanabilir.

- 3. dalgaya geçişin hızlanması ancak okullarda eğitim sistemini yeniden tanımlamakla olanaklı olabilir. Okullar yeni ekonomi için öğrenci yetiştirmeli. Ne yazık ki okullarda gelecek öğretilmiyor. O zaman siz teknolojik açıdan yeni ekonomiye geçersiniz ama eğitim sistemi olarak geçemezsiniz. Eski eğitimle yeni ekonomi olur mu?

- 3. dalgada teknoloji ile yoğunlaşırken başka bir şey kaçırıyor muyuz? Evet. Diğer bilim dallarında da dramatik değişimler yaşanacak. Bilişim

teknolojisi ile genetik birleşecek, biyoloji bilişim teknolojilerini geliştirecek. İşlemcileri DNA kodu üzerine işleyeceğiz gelecekte.

- Gelecekte tek para devri değil, çoklu para dönemi başlayacak. Eyaletler, beldeler, şirketler kendi parasını basacak. Sanayi devriminden önce ABD bunu yapıyordu. Sanayi devrimindeki standartlaşma tek para dönemini getirdi. 3. dalgada yine eskiye dönüş yapacağız. İnsanlar kredi kartlarını programlayabilecek. Örneğin satın alınması istenmeyen bir ürün için kredi kartı ödememizi bu ürüne kapayacağız.

- Çeşitlilik artacak, kişiselleştirme ön plana çıkacak. Örneğin, herkese uygun tek beden giysi yerine tek kişiye uygun giysi üretimi yaygınlaşacak. • bthaber@interpro.com.tr

Stokholm için e-strateji

En imrendiğim şeylerden bir tanesi, bilişimci gibi düşünen ve konuşan siyasetçiler. Avrupa'da ve Amerika'da örneklerini sık gördüğümüz bu insanlar fazlasını değil, gerekeni yapıyorlar. Bilişimin, toplumun yaşantısı ve yüceltilmesi konusundaki gücünü ve öncülüğünü farkedip bunu kullanmaya başlamışlar. Bunlardan bir tanesini, Stokholm Belediye Başkanını, geçenlerde dinledim ve etkiledim. Stokholm için hazırlanmış bilişim stratejileri çalışmasını herhangi bir meslektaşımız kadar bilecek ve inanarak anlattı.



Şehir Bilişim Danışma Kurulu, değişen ve gelişen gereksinimler için yeni stratejilerin belirlenmesini gerekli görmüş ve bunları e-strateji başlığı altında toplamış. Bunu yaparken, en tepedeki amacı geleceğin belediyesi olmak şeklinde belirlemiştir.

Bakın Stokholm görüşünü oluştururken, ne kadar yukarılardan başlamışlar. "Küreselleşme, tamamen yeni oyun kuralları içinde dünyanın küçülmesi ve yeni Avrupa'nın büyümesi şeklinde gerçekleşecektir. Bu büyümenin en temel girdilerinden bir tanesi, bilişim teknolojilerindeki hızlı gelişimdir. İsveç diğer ülkelerin giderek artan rekabeti ile karşılaşmaktadır. Bu değişimler doğal olarak Stokholm şehrinin işleme geliştirme ve politik faaliyetler

yönündeki ihtiyaçlarını etkileyecektir." Dünya ile bütünleşmenin güzel bir örneği.

Stokholm e-strateji çalışmasının altındaki hedeflerden bazılarını, fikir vermesi için sıralıyorum.

- Bilişim teknolojisi Stokholm'ün çalışma ve yaşama açılarından cazip bir şehir olmasına katkıda bulunacaktır.

- Bilişimin artan kullanımı, özürülülerin yaşam koşullarını iyileştirecektir.

- Vatandaşlar, şehir çalışanları içinde merkez konumuna yerleştirilmeli ve bilişim teknolojisi aracılığı ile daha çok ve doğrudan hizmet

olarak, işlemlerdeki saydamlığı bizzat yaşamalıdır.

- Bilişim teknolojilerinin kullanımı, demokrasinin derinleşmesi ve güçlenmesini sağlayacak, özellikle Internet aracılığı ile bilgi paylaşımı, tartışma ve görüş bildirme ortamları yaratılacaktır.

- İnsanların evlerinden çalışmaları, ofis ortamı kadar verimli olmalıdır. Mobil bilişim uzaktan çalışmayı ve iletişimi daha esnek yapacaktır. Böylelikle bilişime dayalı yeni görev ve hizmetler oluşacaktır.

Tabii bunların arkasından bir dizi uygulama projesinin tanımı.

Bilişimin insanca yaşamak için neler sağlayacağını seçmenlerin ve seçilenlerin dikkatine sunuyorum.

zaferk@interpro.com.tr

Toplam kalite, toplumsal öncelik olmalı

İstanbul Lütfi Kırdar Uluslararası Kongre ve Sergi Sarayı'nda 21-22 Kasım 2000 tarihinde 9. Ulusal Kalite Kongresi düzenlendi. 2 bin 500'e yakın katılımcı kitlesiyle Avrupa'nın ikinci büyük kalite kongresi olan Ulusal Kalite Kongresi, TÜSİAD'ın desteğiyle Kalder tarafından gerçekleştirildi.

9. Ulusal Kalite Kongresi, KalDer Yönetim Kurulu Başkanı Yılmaz Argüden ve TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Erkut Yücaoğlu'nun açılış konuşmalarıyla başladı. Yılmaz Argüden bir toplam kalite felsefesi benimseyeni olarak kamu sektöründen beklentilerini şöyle sıraladı: Kamu sektöründe performans paylaşılabilir, yolsuzlukları önlemek için hesap verilebilirlik sağlanmalı, şeffaflaşma sağlanmalı, devlet sırrı, kamu sırrı olarak olaylara yaklaşılmalıdır.

Toplam kalite anlayışının, toplumsal bir öncelik olması gerektiğini vurgulayan Argüden, bunun



2000 yılı TÜSİAD - KalDer Kalite Ödülleri sahiplerini buldu. Bu yıl aday şirketlerle ilgili yapılan incelemeler sonucunda gerekli koşulların tam anlamıyla gerçekleşmediği gerekçeyle büyük ölçekli kuruluşlar ve küçük ve orta ölçekli kuruluşlar olmak üzere her iki kategoride de büyük ödül verilmedi. Büyük Ölçekli Kuruluşlar kategorisinde Başarı Ödülü Eczacıbaşı Yapı Gereçleri Sanayi Arzama Armatür Grubu'na verilirken, Küçük ve Orta Ölçekli Kuruluşlar kategorisinde Başarı Ödülü Ata Yatırım Menkul Kıymetler'in oldu.

için de toplam kalitenin bir devlet politikası olarak ele alınması gerektiği üzerinde durdu. Argüden konuşmasını, "Kamu sektöründe yalnızca yolsuzlukla değil, savurganlık ve verimsizlikle de savaşmalıyız. Dünyaya iyi projeler sunanlar ancak dünyanın kaynaklarından iyi bir şekilde yararlanabilir" sözleriyle tamamladı.

TÜSİAD Başkanı Erkut Yücaoğlu, kamu sektörüne gönderme yaparak dünya gündemi ile Türkiye gündeminin farkını şu örneklerle açıkladı:

"Dünyada, ABD'de siyasetçiler bütçe fazlasının hangi sektöre (sağlık, eğitim vs.) aktarılacağı üzerinde tartışıyor. Gümrüğü burada kopuyor. Bizde ise siyasetçilerimiz kanun hükmünde kararnameyi, af kapsamını, cumhurbaşkanlığının yetkilerini tartışıyor. Çünkü bizde kamu dengesi açık veriyor. İş dünyası devletin asıl görevine geri dönmelerini istiyor. Bunlar temel sağlık, temel eğitim, temel güvenlik, yargı, bölgesel kalkınma gibi konular." •

Lotus Domino kullanıcıları için yeni ofis planı.

Sibwap



manzaranız

koltuğunuz

mesai arkadaşlarınız

Sibwap şirket dışında da Lotus Domino'ya erişmenize olanak sağlar!

Sibwap Lotus'u ofis dışına çıkaran bir yazılım. Sibwap, kullanıcıların Wap uyumlu cep telefonlarından Domino R5'e erişmelerine olanak sağlar. Kullanıcı Sibwap ile e-posta gönderme, alma, adres arama gibi işlemleri yapabilir. Ayrıca, şirket dışındayken Domino üzerindeki veritabanlarına erişebilir.

Lotus kullanıyorsanız şimdi ofisinizin sınırı dünya kadar.



- Gelen e-posta
- Giden e-posta
- Yeni e-posta
- Adres, telefon arama
- Todo (yapılacaklar) listesi

Sibwap bir Sibnet ürünüdür.

Lotus Business Partner
Education Provider

sibnet
Bilgisayar Eğitim ve Danışmanlık Ltd. Şti.

Release 5 Eğitimleri:
Administrator, Designer, Client

Domino Workflow:
Otomatik iş süreçleri

Domino Doc:
Domino doküman yönetimi

Domino Sametime:
Anında iletişim

Fax for Domino
OnLine Domino backup

Domino ile Kriptografik
Internet Güvenliği

BİLGİSAYAR TEKNOLOJİSİNİN VARABİLECEĞİ BİR NOKTA VARDIR YA... BİZ, ORADAYIZ!



Bakın bakalım bu özelliklerin hepsi bir arada kimsede var mı!



Intel® Pentium® III işlemci 866 MHz demek, bilgisayarınız adeta uçar demek!



32 MB GeForce2 MX ekran kartı sizi ekrana bağlayacak!



TV-out özelliğiyle görüntüyü televizyona aktarma imkânı elinizde!



İster oyun ister film. Hem DVD hem VCD izlemek şimdi çok daha keyifli.



CD yazıcı! Yani bilgisayarınızdaki fotoğrafları, müzik parçalarını, dosyaları CD'ye kaydetme şansını!



128 MB RAM! Yani çok kıvrak bir zekâ, benzersiz bir hafıza!



17" boyunda monitör! Film seyretmek, oyun oynamak artık büyük keyif!



56K modem! İnternette hızlı sörf için ideal çözüm!



Özel tasarım Wheel Mouse'unuzla internette gezerken çok daha rahat hareket edin.



Kullanımı kolay, Türkçe klavye sayesinde, dünya parmaklarınızın ucunda...



Türkiye'de DVD oyunlarının zevkini ücretsiz olarak yaşayan ilk siz olun!

"Düşünür, yeniden düşünen ve şimdiye kadar düşünülmüş şeylerin üzerinde asla yeterince düşünülmemiş olduğu kanısına varan kimsedir."

Valery

Güçlü ekip üyesi

Yüce Mevlana bu topraklarda yaşamış olduğu için sevgimiz bol. Hak eden etmeyen, kıymetini bilen bilmeyen herkese yetecek kadar sevgimiz var. Bununla beraber saygı için aynı şeyi söylemek pek mümkün değil. Nasreddin Hoca'nın iyi giyimine gösterilen ama iyi giyinmediğinde kendisinden esirgenen saygıdan sözettği günlerden bugüne, pek değişen bir şey yok. İyi giyime, iyi arabaya saygımız var, iyi ücrete, yüksek mevkiye... Bunlara katlanabiliriz. Yeter ki bunların bulunmadığı insanlara aşağılayıcı gözlerle bakılmasın.

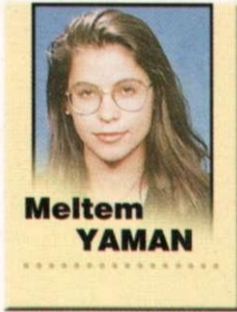
Bir itfaiye erinin hakkını kim ödeyebilir? Bir doktorun, hemşirenin, çocuğunuzun bakıcısının, öğretmenin, güvenli görevlisinin, askerlerimizin, şirketin psikolojisini sesile yansıtıveren santral operatörünün işinin hakkını kim verebilir? Herkes saygıdeğerdır. Varoluşları bunun için yeterli. İnsana saygı duyulur. İnsan yücedir.

Herkes "baş" olmak istiyor. Hakkını verebilecek

olsun, olmasın. Bunun bir nedeni hırs olabilir, bir diğeri imkanların baştakilere dağıtılmakta olması. Kaynaklarımız, güneşimiz, suyumuz, toprağımız, insanımız çok olmasına rağmen henüz zenginleşemedik. Gelir dağılımındaki ciddi farklar ve ülke ekonomisinin büyük bölümünün kayıtdışı oluşu zaten sorun. İnsanlar daha kendi işlerini, kendi hayatlarını yönetmekten acizken başkalarının yönetimine talip oluyor. Oysa bu iki kat sorumluluk ister. Hem kendinizi yöneteceksiniz, hem başkalarını... Hem kendi zamanınızı, hem başkalarının... Buna kuru kuru iş gücü de dahil, duygular, motivasyon, eğitim ve geliştirme ile iletişim de... İnsanlar çok kolay sanyor. Sonra bir bakıyorsunuz, otokratik, mekanik bir yönetim hakim olmuş, mutsuz, stresli, hırstan gözü kararmış insanlar... "Baş" olmak nedense insanların elini kolunu bağlıyor. Ne iletişim kurabiliyorlar, ne iş üretebiliyorlar. Sadece bol bol çatış-

yorlar. Boş bir baş olmak yerine işleyen bir el ya da ayak olmak daha onurlu değil midir? Akılsız başın cezasını ayakların çekmesi gibi hiç olmazsa başkalarını kötü yönetmenin sorumluluğunu almamış oluruz.

Hiçbir insan baştan ibaret değildir. Hayvanlar ve bitkiler de... Dikkatle dinlemekten bahsederken "kulak kesilmek" diye bir deyim vardır ama bu sadece bir algı anıdır. Yine ayaklarımızla yürürüz. Başımız yeterli değildir. Çoğumuz hayatımızın her alanında aynı şeyi yapıyoruz. Ellerimize, ayaklarımıza, tırnaklarımıza vs. yeterli saygı ve özeni göstermiyoruz. Toplumda da baş olmayana önem ve saygı göstermiyoruz. Karşılığını da doğal olarak alıyoruz. Baş olma sevdasından kimse, fonksiyonunu yerine getirmiyor. Baş olamasa da taklidi ile havasıyla çok insan sahtekarlık yapıyor.



Meltem
YAMAN

Saygı görme gereksinimi Maslov'un gereksinimler hiyerarşisinin önemli bir basamağı. Kişi olarak bu basamağı aşmak gerekiyor. Saygı bağımlısı olmamak için. Başkalarına karşı da

saygılı olmamız gerekiyor, insanlar saygı görme uğruna yollarını şaşırmasınlar diye.

İyi kullanmadığı halde arabalı olmak, iyi yönetemediği halde yönetici konumunda olmak başkalarını da, kişinin kendisini de yorar. Şimdi bu yazıyı okuyan sorumluluk sahibi insanlar "Estağfurullah ne haddimize" diyerek hadlerini bilmeye çalışacaklar. Anlayışlı insandan beklenildiği gibi... Güçlü ekip üyesi olmak güzel. Onurlu ve sorumluluğunu yerine getiremeyeş riski yöneticilikten daha az. Ama o işi sizden iyi yapacak yoksa, ki emin olun bu kadar "baş olma" peşinde koşan "bennnn" durumundaki insan varken bu da kuvvetle mümkün ve muhtemeldir, yönetim sorumluluğunu alarak hizmet etme fırsatını kaçırmayın. Bu onur size sadece mutluluk versin, başkalarını küçük görme, ezme hakkını değil. Ülke de, dünya da hepimizden hizmet bekliyor.

meltemy@al tavista.com

Microsoft ara eleman gücüne destek veriyor

HABER MERKEZİ

Türkiye'de bilişim teknolojileri sektöründe yaşanan uzman eleman sıkıntısına çözüm üretenler arasında bulunan Microsoft Türkiye faaliyetlerine hız verdi. Tüm dünyada yaygın olarak kullanılan Microsoft sertifikalandırma sistemini Türkiye'de de yoğun olarak kullanmaya başlayan şirket, bu alandaki çalışmalarını sistem mühendisliği sertifikasının dışına taşıyor. Microsoft'un en önemli çalışma alanlarından birinin

Microsoft Türkiye, bilgi teknolojileri sektöründeki eleman açığına çözüm olarak Microsoft sertifikalandırma sistemini ara eleman yetiştirilmesi için de uygulamayı planlıyor. Şirket, üniversiteler ve Milli Eğitim Bakanlığı'yla da bir dizi eğitim projesi üzerinde çalışıyor.

nolojilerinden anlayan ve mühendislerin altında çalışacak, onlarla birlikte sistem kurup çalıştıracak 'ustabaşı' olarak adlandırabileceğimiz kişilerin yetiştirilmesi" dedi.

defleniyor.

"Bunun bir sonraki adımında ise grup daha genişliyor ve bu genişleyen kitlenin eğitimini bizim tek başımıza yapmamız mümkün değil" diyen Maga, Milli Eğitim Bakanlığı'yla bu konuya yönelik birtakım görüşmeler yaptıklarını da söyledi. Maga üniversite ile beraber ilk adımlarını atacakları bu programların, edinilecek tecrübelerle genişletilmiş uygulamalar şeklinde gerçekleştirileceğini belirtti.

Öte yandan Türkiye'nin genç bir nüfusa sahip olduğunu, bu nüfusun eğitilebileceğini ve Hindistan'dan eleman getirmesinin gereksiz olduğu konusuna da değinen Maga sözlerine şöyle devam etti: "Ülke olarak yapmamız gereken bilişim eğitimine önem vermek. Bu yöndeki çalışmaların da bir an önce başlaması gerekiyor. Biz de bu konuda çok yoğun olarak devletle, hükümetle faaliyetlerimizi sürdürüyoruz."

Microsoft Windows ve Office programlarının Milli Eğitim İlköğretim projesinin temel taşlarını teşkil ettiğine

> Sayfa 4



Microsoft Türkiye Genel Müdürü Haluk Maga, eğitime yönelik bazı projeleri takip ederek zamanı geldiğinde arkasındaki gücü artırmak, bazılarının da bugün olmaz yarın tekrar bakalım demek zorunda olduklarını söyledi.

faaliyetlerin belli standartlar çerçevesinde değerlendirilip sertifikalandırılması olduğunu belirten Microsoft Genel Müdürü Haluk Maga, bu uygulamayı sektörde ara eleman yetiştirilmesi için de hayata geçirmeyi planladıklarını anlattı. Maga "Yaklaşık 65 bin olduğu belirtilen bilişim elemanı açığını ben sadece sistem mühendisi yetiştirerek kapabileceğini düşünmüyorum. Önemli olan bilişim tek-

Boğaziçi Üniversitesi ile ortak proje

Haluk Maga, eksik olan yetişmiş ara elemanlara yönelik olarak Boğaziçi Üniversitesi ile henüz tam olarak sonuçlanmamış bir ortak proje üzerinde çalıştıklarını da belirtti. Proje kapsamında sayıları binlerle ifade edilebilecek bir grubun yaklaşık 2 sene sürecek olan bir eğitim programından geçirilmesi he-



BİLGİSAYAR EĞİTİMİ VE DANIŞMANLIĞI

MCSE 2000 Eğitimlerinin 3. Sınıfı 25 Kasım 2000 Tarihinde Açıldı!

Eğitim adı	Eğitim Süresi	Eğitim Tarihi
Administering MS Windows NT 4.0 Course No.803	18	04-06 Aralık 2000 09.30-16.30
Securing Microsoft Windows NT Server Course No.1202	12	07-08 Aralık 2000 09.30-16.30
Implementing Windows 2000 Professional and Server Course No.2152	30	02-03 -09-10 Aralık 2000 09.00-18.00
Implementing Windows 2000 Network Infrastructure Course No.2153	30	16-17 Aralık 06-07 Ocak 2001 09.00-18.00
Implementing and Administering Windows 2000 Directory Services Course No.2154	30	07-13-14-20-21 Ocak 2001 09.00-18.00
Designing Windows 2000 Directory Services Infrastructure Course No.1561	18	09-00-18 Ocak 2001 09.00-18.00
Designing Windows 2000 Networking Services Infrastructure Course No.1562	24	28 Ocak 03-04-10 Şubat 2001 09.00-18.00
Designing Windows 2000 Migration Strategy Course No.2010	12	10-11 Şubat 2001 09.00-18.00
Internetworking MS TCP/IP on MS Windows NT 4.0 Course No.688	30	11-15 Aralık 2000 09.30-16.30



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



“Windows 2000 için program geliştirmek,
COM kullanmak anlamına gelir.”

Greg Hope
Lead Architect, COM+

TEMEL COM TEKNOLOJİSİ			
Eğitim Adı	Eğitim Kodu	Eğitim Süresi (saat)	Eğitim Tarihi
Component Development Using the Active Template Library	1304	30	27 Kasım-1 Aralık 2000 13.00-19.00
Mastering COM Development Using Microsoft Visual C++	1012	30	11-15 Aralık 2000 13.00-19.00
COM TEKNOLOJİSİ İLE DATABASE ERİŞİMİ			
Eğitim Adı	Eğitim Kodu	Eğitim Süresi (saat)	Eğitim Tarihi
Accessing Data With Microsoft Visual C++ / ATL	1595	24	19-22 Aralık 2000 13.00-19.00

www.erdemsoft.net



ERDEM SOFT BİR ERDEM HOLDİNG KURULUŞUDUR. Tel: (0212) 280 73 13 e-mail: egitim@erdemsoft.net



www.infopark.com.tr



06-10 Kasım 2000	SQL2000	MS SQL Server 2000 • KAMPANYA (Yer: İzmir)	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	#688	Interworking MS TCP/IP on Microsoft Windows NT 4.0	5 gün/30 saat
06-10 Kasım 2000	#1303	Mastering MS Visual Basic 6.0 Fundamentals (Özel)	5 gün/30 saat
06-10 Kasım 2000	#689	Supporting MS Windows NT Server 4.0 - Enterprise	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	#973	MS Exchange Server 5.5 Series-Design & Implementation	5 gün/30 saat
13-17 Kasım 2000	#2151	Windows 2000 Network and Operating System Essentials	3 gün/18 saat
13-17 Kasım 2000	#1303	Mastering MS Visual Basic 6.0 Fundamentals (Yer: İzmir)	5 gün/30 saat
13-17 Kasım 2000	#1301	Mastering MS Office 2000 Solution Development	5 gün/30 saat
13-17 Kasım 2000	#1200	Mastering MS Access 97 Development	5 gün/30 saat
20-24 Kasım 2000	#983	Acc. Training for MS Windows NT 4.0 (Özel)	5 gün/30 saat
20-24 Kasım 2000	#2152	Implementing Windows 2000 Professional and Server	5 gün/30 saat
20-24 Kasım 2000	#1013	MS Visual Basic Development 6.0 (Özel)	5 gün/30 saat
20-24 Kasım 2000	SQL2000	MS SQL Server 2000 • KAMPANYA	5 gün/30 saat
20-24 Kasım 2000	#1013	MS Visual Basic Development 6.0 (Yer: İzmir)	5 gün/30 saat
20-24 Kasım 2000	ACT	Compaq Teknisyen Eğitimi	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	SQL2000	MS SQL Server 2000 • KAMPANYA	5 gün/30 saat
04-08 Aralık 2000	#2153	Implementing Windows 2000 Network Infrastructure	5 gün/30 saat
04-08 Aralık 2000	#2150	Designing a Secure MS Windows 2000 Network (Yer: İzmir)	5 gün/30 saat
04-08 Aralık 2000	ICRC	Introduction to Cisco Router Configuration (Özel)	5 gün/30 saat
04-08 Aralık 2000	ASE I	Compaq Sistem Mühendisliği I	5 gün/30 saat
11-15 Aralık 2000	SQL2000	MS SQL Server 2000 • KAMPANYA (Yer: İzmir)	5 gün/30 saat
11-15 Aralık 2000	#2154	Implementing and Administering Windows Directory Services	5 gün/30 saat
11-15 Aralık 2000	ASE II	Compaq Sistem Mühendisliği II	5 gün/30 saat
11-12 Aralık 2000	CCSA	Checkpoint Administration	2 gün/12 saat
11-15 Aralık 2000	G201	Java Fundamentals	5 gün/30 saat
11-15 Aralık 2000	#1200	Mastering MS Access 97 Development	5 gün/30 saat
13-14 Aralık 2000	CSE	Checkpoint Firewall Security Engineer	2 gün/12 saat
11-15 Aralık 2000	G401	İnternette paket eğitimi (MS Proxy, Winroute, IIS, Firewall, Security)	5 gün/30 saat
11-15 Aralık 2000	ACRC	Advanced Cisco Router Configuration (Özel)	5 gün/30 saat
18-22 Aralık 2000	G202	Rapid Java Application Development Using JBuilder 3	5 gün/30 saat
18-22 Aralık 2000	#2151	Win. 2000 Network & Operating System Essentials (Yer: İzmir)	3 gün/18 saat
18-22 Aralık 2000	#245ÿ	SCO Unixware Admin I & II (Yer: İzmir)	5 gün/30 saat
18-22 Aralık 2000		Clustering (MS NT 4.0, Windows 2000, Compaq, SCO, Linux)	5 gün/30 saat
18-22 Aralık 2000	#1017	Mastering Web Application Dev. Using MS Visual Interdev 6	5 gün/30 saat
18-22 Aralık 2000	SQL2000	MS SQL Server 2000 • KAMPANYA	5 gün/30 saat
18-22 Aralık 2000	#1202	Securing MS Windows NT Server	2 gün/12 saat

ANKARA

Tel: (0.312) 478 15 40 (pbx) Fax: (0.312) 478 15 44

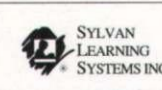
E-mail: bilgi@infopark.com.tr http://www.infopark.com.tr

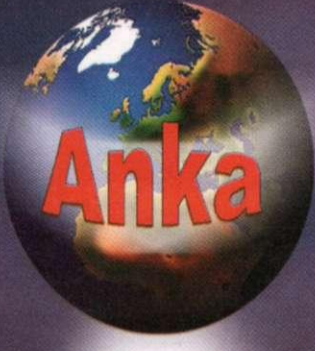
EGE BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

Tel: (0.232) 445 07 16 Fax: (0.232) 482 29 74

E-mail: faruk@infopark.com.tr

Ayrıntılı bilgi için arayın.





Hayalinizi gerçekleştirmek için yola ya bizimle çıkın!

ya da başkalarıyla şansınızı deneyin!

WINDOWS 2000

9 Ekim 2000'de başladığımız Windows NT 4.0 MCSE yetiştirme programında %100 başarıyı hedeflemiştik.

Bu yolda katılımcılarımız 1000 üzerinden 870 başarı ortalaması ile programa devam ediyorlar.

Şimdi de Ankara'da Windows 2000 MCSE'yi yetiştirme programını başlatıyoruz. Sizleri de Ankara'nın en iyi MCSE ve MCT kadrosuyla birlikte Windows 2000 MCSE'yi olmaya davet ediyoruz.

7 Seminer ve 7 Sınavdan oluşan maratona bitirdiğinizde Türkiye'nin ve Dünya'nın ilk Windows 2000 MCSE'leri arasına gireceksiniz.

İlk olmanın ayrıcalığını daima yaşayacaksınız.

ANKA Bilgisayar ve İletişim Hizmetleri Ltd. Şti.
Koza Sok. No: 138/9 Gaziosmanpaşa / ANKARA
Tel: (0312) 447 89 23 - 24 • Fax: (0312) 447 62 59
e-mail info@ankaitetisim.com.tr
Web www.ankaitetisim.com.tr

MCSE Seminer Programı Size Ne Sağlar?


MCSE Seminer programı dahilinde kurslara katılmış olmak, sizlerin;

- Bilişim elemanı olarak işlerinizi daha bilinçli yapmanızı,
- Analiz, hata bulma ve giderme de daha geniş bir perspektife sahip olmanızı,
- Ortamdaki bilişim araçlarını daha performanslı ve verimli kullanmanızı,
- Kullanıcı sorunlarını daha kısa sürede ve kalıcı olarak çözmenizi sağlar.

MCSE Sertifikası Size Ne Sağlar?


- MCSE sertifikası dünyanın her yerinde bilişim sektöründe ve diğer tüm sektörlerde size akademik bir ayrıcalık sağlar.
- Profesyonelliğinizin bir belgesidir. Bu yönüyle sizi ayrıcalıklı kılar.
- İş başvurularınızda meslektaşlarınıza göre bir kaç adım önde yer almanızı sağlar.
- Sizi bilişim sektöründe aranan eleman konumuna getirir.
- Gelir düzeyinizi yükseltir.

11 Seminerlerin Başlangıç Tarihi Aralık 2000



Seminer Günleri ve Saatleri : Hafta içi her gün 19:30 - 22:30
Seminer Yeri : ANKA GOP Seminer Salonu
Seminer Eğitmeni : Soner TEMİZSOY (MCSE+Internet, MCT)
Seminer Bedeli : 2.450 USD + KDV (Sınav ücretleri Katılımcıya aittir.)

Ödeme Kolaylıkları:



- Kredi Kartı Sahipleri, Taksitlendirme Uygulamasından Yararlanabilirler.
- Yapı Kredi Bankası Taksit Kart Sahipleri ödemelerini 12 aya kadar taksitlendirebilirler.
- Kişiyeye özel ödeme planı ayrıcalıkları için lütfen bizi arayın.

Aranan kişi olmak zordur!
İş aramak, aranan kişi olmaktan daha zordur!
Ama "Açık Kamp" üyesi olmak gibi bir seçeneğiniz daha var!

Hedef : Dünya çapında aranan kişi olmak. İş teklifleri içinden en uygununu seçmek.
Alan : Bilişim Teknolojileri.
Uzmanlık : SE (Systems Engineer) bilgi, deneyim ve sertifikayla belgelendirme.
Sertifika : MCSE Microsoft Certified System Engineer (World Wide)-Windows 2000 yolu.
Garanti : Tamamı garantili Açık Kamp programı. Staj ve iş garantisi.

Neden Açık Kamp?

Günümüzde çok hızlı gelişen bilişim teknolojileri, bu ürünleri yönetecek nitelikli işgücünden yoksun kalmıştır. Bu alanda başı çeken ve en hızlı gelişen Microsoft teknolojileri bütün Dünya'da çok büyük bir iş alanı yaratmıştır. Türkiye'de de yalnızca 300 civarında olan MCSE gereksinimi aslında 20.000 dolayındadır ve hızla artmaktadır. Dünya'nın teknolojiyi yoğun kullanan ülkelerinde ise bu açık daha da büyüktür ve diğer ülkelerden nitelikli beyin transfer etmektedirler. Ancak bu hıza erişmek ve gereken nitelikli uzmanları yetiştirmek yine Microsoft'un Yetkili Teknik Eğitim Merkezleri (CTEC) tarafından gerçekleştirilmektedir.

SE Açık Kamp Kuralları

- SE olabilmek için Windows 2000 sertifika sınavlarından 7 tanesini başarıyla geçmek gerekmektedir.
- Yalnızca standart kurslara katılarak ya da kitap okuyarak SE olmak mümkün değildir. Uygulama ve senaryolardan oluşan, case study yöntemiyle verilen etütlere katılmak ve deneyim kazanmak şarttır.
- 1 Hazırlık programı (seçimlik), 7 kurs programı, 3 ayı etüt, hedefe yönelik kamp çalışmasının temel bileşenleridir. Ezberle dayalı yöntemlerin hiçbiri kullanılmaz. Kesinlikle uygulamalı laboratuvar ortamında kamp yapılır.
- Herhangi bir sertifika sınavında takılan üyeler, aynı kurs ve etüt programlarına yeniden katılabilirler.
- Açık kampın en önemli avantajlarından biri zamanlamadır. Günlük yaşamınızı uzun süre aksatmak gereksiz kampa devam edebilir, istediğiniz zaman hiçbir hakkınız kaybolmadan kampa ara verebilir, sonra yeniden katılabilirsiniz.
- Her sınava 2 kez giriş hakkı olmak üzere toplam 14 sınav hakkı vardır. İstenirse daha fazla sınava da girilebilir.
- İki kamp grubu vardır. Gündüz grubu hafta içi 09:30-17:00 saatleri arasında kamp yapar. Mesai dışı grup, hafta içi 19:00-22:00, hafta sonu 09:30-17:00 saatleri arasında kamp yapar.
- Kamp üyesi olmak için İngilizce dokümanları başarıyla okuyabilme yeteneği gereklidir. Dersler Türkçe verilir. Kitap, CD ve diğer kaynaklar İngilizcedir.
- Kampa katılmak isteyenlerde PC kullanım bilgisi ve bilişim genel kültürü aranır. PC ve sistem bilgisi yeterli olmayanlar için Hazırlık Kampı vardır. Bu kamp sonunda başarılı olanlar Açık Kamp'a katılabilirler.
- Kamp programı Kurs-Etüt-Sınav zincirleri olmak üzere önceden planlanır. Kurs ve etütlerde gerçek yaşamdaki ekip çalışmaları ve senaryolar kullanılır. Bu nedenle kurs ve etütlere hiçbir şekilde devamsızlık yapılamaz.
- Açık Kamp programı, fiyatlar, ödeme kolaylıkları, indirim koşulları için lütfen bilgi alın.
- SE Açık Kampı 11 Aralık 2000 tarihinde başlayacaktır. Üyeler, genel amaçlı sınav ve karşılıklı görüşme sonucunda uygun görülen adaylar arasından başvuru sırasına göre belirlenecektir.

E-posta: egitim@netsoft.com.tr
Adres : Süleyman Seba Cad. 94/2 Beşiktaş (Akaretler)
Telefon : (212) 259 68 20 Dh.: 167
Faks : (212) 261 88 30

netsoft

BİR ANONİM ŞİRKETİN ADANA, ANKARA, BURSA, GAZİANTEP VE İZMİR'DE BULUNAN BÖLGE MÜDÜRLÜKLERİNDE GÖREVLENDİRİLMEK ÜZERE

- ✓ Novell Netware, Windows ve PC'ler konusunda deneyimli
- ✓ Üniversite mezunu
- ✓ 30 yaşını aşmamış
- ✓ Seyahat engeli olmayan
- ✓ Erkek adayların askerliğini tamamlamış

YAZILIM ve DONANIM DESTEK UZMANLARI

alınacaktır.

İlgilenenlerin C.V.'lerini 0212-290 61 85
BİM referansı ile fakslamaları
veya yikbim@superonline.com
adresine göndermeleri rica olunur.
Son başvuru: 4/12/2000
Tüm başvurular gizli tutulacaktır.

Microsoft ara eleman gücüne destek veriyor

Sayfa 1 >

değinen Maga, Microsoft'un bu programları müfredat içine alınmasına yönelik daha çok öğretmenlere yönelik birtakım çalışmaları olduğunu anlattı. "Ortaöğrenime ve üniversiteye yönelik farklı çalışmalarımız var" diyen Maga, üzerinde çalıştıkları yeni bir projeyi de şöyle açıkladı:

"Ağırlıklı olarak fiziksel engelli vatandaş-

larımıza özellikle gençlerimize BT'yi kullanarak yepyeni ufuklar açabilmek, onların önlerinde bilgi teknolojileri aracılığıyla çok daha farklı birtakım imkanlar sağlayabilmek üstüne çalışmalar yürütüyoruz."

Microsoft Türkiye, bu konu ile ilgili olarak MEB ile bu tip faaliyetlerin daha yaygınlaştırılmasına ve bu sayede insanlara yeni imkanlar sunmayı amaçlıyor. •

A+ PC kursu yenilendi

Global Vision, 3 senedir vermekte olduğu A+ PC teknisyenliği kursunu yenilenen teknolojiyle birlikte daha geniş bir içerikle sunmaya başladı.

Daha önce 4 gün süren eğitimler, bundan böyle 5 gün süreyle düzenlenecek. Eğitimde, "İşlemcilerde Celeron ve Pentium III", "Memory Modüllerinde RIMM Memory'ler", "Disk Tiplerinde ATA 66 ve ATA 100", "SCSI'de LWD ve SCSI 160" ve "Bus Yapılarında USB" konuları da kapsamlı olarak anlatılacak. İlk yeni içerikli kursunu 27 Kasım - 1 Aralık tarihleri arasında gerçekleştirecek olan Global Vision, kurs ücretinde ise herhangi bir değişiklik yapmadı. •

Bilgi için: Global Vision
Tel: 0212-270 55 00

Site'de WAP eğitimleri başladı

Site Bilgi ve İletişim, WAP teknolojisinin iş dünyasındaki her şirket tarafından uygulanabileceğini göstermek amacıyla WAP Developer Workshop isimli bir eğitim düzenlemeye başladı.

Katılımcılara WAP konusundaki her türlü soruya cevap alma olanağı sunan eğitimde, WAP'la dinamik bir sitenin nasıl geliştirileceği WML ve WML script kullanımı anlatılıyor. Özellikle yazılım geliştirme uzmanlarının katılımının hedeflendiği eğitimde, Internet sitesi olan kurumların mevcut ortamlarını nasıl WAP uyumlu hale getirebile-

cekleri de uygulamalı olarak anlatılıyor. WAP Developer Workshop'a katılmak isteyen yazılım geliştiricilerin HTML, ASP ve XML konularında yeterli bilgi altyapısına sahip olmaları gerekiyor. Daha önce herhangi bir dille yazılım yapmış, ancak Internet teknolojileri konusunda deneyimi olmayan kişilerin de WAP eğitimine katılabilmek için öncelikle Site'nin Web Master kariyer programı dahilindeki Web Site Fundamentals, ASP ve Building XML-Based Web Applications kurslarını almaları gerekiyor. •

Bilgi için:

Site Bilgi ve İletişim
Tel: 0212-217 58 18

Arena satış ekipleri eğitimde buluştu



Arena Bilgisayar her yıl düzenlenen geleneksel satış ekibi eğitimlerini bu yıl İstanbul, Ankara ve İzmir bölgeleri pazarlama ve satış ekiplerinden katılan yaklaşık 100 çalışanıyla gerçekleştirdi. İstanbul'da gerçekleştiri-

len eğitimin ilk gününde, bilgisayarı oluşturan temel parçaların teknolojileri, önemli PC markaları, ekran markaları, ağ ürünleri ve teknolojileri ve sarf malzemeleri ele alındı.

Eğitimin ikinci gününde ise yazılım ürünleri, çeşitli markaların çevre

birimleri, kesintisiz güç kaynakları ve projeksiyon ürünleriyle ilgili bilgi verildi. HP çevre birimleriyle son bulan organizasyonun sonunda katılımcılar, ödüllü bir yarışmayla eğlendiler. Yarışmanın galipleri bir adet HP PC ve müzik seti kazandılar. •

Küçük Mucitler yarışmasına icat yağıyor

HP Küçük Mucitler Yarışması, genç beyinlerin yoğun ilgisiyle karşılaştı. Konuyla ilgili olarak açıklama yapan HP Türkiye, Türkiye Eğitim Gönüllüleri Vakfı (TEGV) ve Türkiye'nin dört bir yanındaki ilköğ-

retim okullarından birçok icadın yarışmaya gönderilmeye başlandığını kaydetti. Yetkililer, "Gaziantep'ten Ankara'ya, Şanlıurfa'dan Yalova'ya dek yurdun her köşesinden icatlar geliyor" şeklinde konuştular. Bilindiği gibi yarışma, çocukların araştırmaya olan ilgilerini artırmak üzere kısa süre önce başlatılmıştı. Yarışmayla ilgili ayrıntılı bilgiye, www.hp.com.tr/kucukmucit adresinden ulaşılabilir. •



Proje ve üretim yönetiminde Makro desteği

Makro Danışmanlık ve Eğitim Merkezi, Aralık ayında proje ve üretim yönetimi alanlarında düzenlenecek eğitim için takvimini açıkladı. Proje yönetimi alanında düzenlenecek eğitimlerin konuları arasında "Projelerle Yönetim", "Primavera P3 ile Proje Yönetimi", "Microsoft Project Kullanarak Proje Planlaması ve Kontrolü", "Proje Yönetimiyle Stratejik Planlama" gibi konular bulunuyor. Bu alanda ayrıca, ABD'li proje planlama uzmanı Gayle Borchard da, "Contract Management" ve "Consultant Management" başlıklı iki eğitim sunacak. Makro Danışmanlık ve Eğitim Hizmetleri'nde üretim yönetimi alanında ise "Satınalma Yönetimi" ve "Tedarikçi Değerlendirme Sistemi" başlıklarında eğitimler düzenlenecek. •

Bilgi için: Makro Danışmanlık
Tel: 0212-211 09 69

Erdemsoft'ta Aralık eğitimleri

Erdemsoft Eğitim Merkezi'nin Aralık Mm./ ayı eğitim programı belli oldu. 1-3 Aralık 2000 tarihleri arasında "Building Client/Server Applications With MS Access 2000" konulu eğitimin verileceği Erdemsoft Eğitim Merkezi'nde, 11-15 Aralık tarihleri arasında "Designing a Microsoft Windows 2000 Directory Services Infrastructure" konusu ele alınacak. Saat 09:30-16:30 arasında düzenlenecek eğitimlerde Erdemsoft 3 kişi ve üzerinde katılımlar için yüzde 10 indirim uygulanıyor. •

Bilgi için: Erdemsoft Eğitim Merkezi
Tel: 0212-280 73 73

Görev Değişiklikleri...

Lucent Türkiye'ye deneyimli satış müdürü



Lucent Türkiye'nin bu pazardaki payına katkıda bulunmak amacıyla hizmet verecek. •

Aselsan'da görev değişikliği

Kurulduğu günden bu yana Aselsan Elektronik Sanayi ve Ticaret A.Ş.'de Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yapan M. Hacı Kamoy istifa etti. Kamoy yerine, Yönetim Kurulu Üyesi olarak Türk Ticaret Kanunu'nun 315'inci maddesi uyarınca Abdurrahman Karabulut'un seçildiği öğrenildi. •

Aybars Gümüş Prolink'te

Aybars Gümüş, Network Appliance, Alton, Cybex ve Rose gibi şirketlerin Türkiye temsilcisi olan Prolink'e satış müdürü olarak atandı. Boğaziçi Üniversitesi'nden mezun olan Gümüş, State University Of W. Georgia'da MBA yaptı. İş hayatına 1990 yılında New York'ta Urban Sophisticates Inc. şirketinin satış bölümünde başlayan Gümüş, Türkiye'ye döndükten sonra pazarlama yöneticisi olarak çalıştı. Gümüş, son olarak Finansbank'ta pazarlama yöneticisi olarak görev yapıyordu. •



Internet ekonomisinde yerinizi alın

on 50 yıldır dünya, bilgi ekonomisi, bilgi çağı, bilgi çalışanı kavramlarından söz ediyor. Sermayenin beyin, fikir, düşünce ve bilgi olduğu bu yeni çağda var olabilmek için tek bir şey yapmak gerekiyor. Değişime hızlı uyum sağlamak. Değişim, tarım ve sanayi toplumlarındaki değişimden çok daha hızlı gerçekleşiyor ve her alanda yaşanıyor. Dijital devrim, bilgi çağının başlangıç adımı. İnsanlık bilgi çağıma bilişim teknolojileri ile hazırlanıyor. İnternet ise bu hazırlık aşamasında olmazsa olmaz unsurlardan biri.

3Com'un İnternet'e yönelik ürünleri şirketlere neler sağlıyor?

İnternet'te)! iş yapmanın ve uygulama çalıştırmanın karmaşıklığı ve maliyetini azaltıyor.

Merkezi dosya sunumu ve güvenliği, entegre e-posta, web önbellekleme ve web yayınlama gibi olanaklarla küçük işletmelerin "daha büyük bir şirket" gibi görünmelerini, yeni ekonomi düzeninde rekabet edebilmelerini sağlıyor.

Çevrimiçi iş yapabilmek için küçük işletme ağlarının güvenilirliğini artırıyor.

3Com, kuruluşları İnternet ekonomisine hazırlayan en önemli teknoloji şirketlerinden biri. Odaklandığı alanlara baktığımızda (Kablosuz LAN, LAN telefonu, Ev Networkleri, Genişbant teknolojisi) ise tüm bu alanların temelinde, kurumları ve herkesi geleceğe hazırlamak kaygısı bulunuyor. Ancak burada sadece büyük kurumsal kuruluşların değil, KOBİ dediğimiz küçük ve orta ölçekli şirketlerin de İnternet ekonomisine geçmesi ve geleceği topyekun yakalaması çok önemli. Çünkü ancak İnternet ekonomisi, büyük küçük her kuruluşa ve kişilere yansıdığına toplumsal bir gelişmeden söz edebiliriz.

3Com bu gerçekten yola çıkarak hem büyük kuruluşların hem de özellikle KOBİ'lerin İnternet ekonomisine geçişini hızlandıran ve kolaylaştıran teknolojiler geliştirip pazara sunuyor. Şirketin son olarak duyurduğu İnternet'e kolay bağlanmayı sağlayan ve şirketleri yüksek hız ile tanıştıran gigabit çözümleri, KOBİ'lerin fiyat/performans beklentilerini karşılayacak düzeyde.

3Com özellikle, küçük işletmelerin iş gereksinimleri için gereken kolay ürünleri ve İnternet'in gücünü açığa çıkarabilmelerini sağlayacak yenilikçi çözümleri sunma konusunda uzman. Yeni duyurulan Inter-

net çözümleri 3Com'un küçük ve orta ölçekli müşterilerine yönelik geniş ürün ve hizmetlere dair adanmışlığını destekliyor. Yeni ürünler, küçük işletmelerin gelişmesi ve yeni teknolojilerden sonuç alabilmelerini olanaklı kılıyor. 3Com'un en büyük özelliği, rakiplerine göre kolay kullanılabilen ve tam entegre küçük işletmeler çözümlerinin parçası olan geniş bir ürün yelpazesini ilk sunan şirket olması.

KOBİ'lerin maliyet sorunu ortadan kalkıyor

KOBİ'lerin de İnternet ekonomisinde yerini alabilmesi için, onların yatırım maliyeti sorunlarına radikal bir çözüm geliştirmek gerekiyor. 3Com, küçük işletmelerin büyük şirketler için düşünülmüş pahalı sunuculara gereksinim duymadığı gerçeğinden yola çıkarak ürünlerini özellikle bu pazar için tasarlayarak fiyatlandırıyor. Buna göre küçük bir şirket, adanmış bir PC veya sunucu işletim sisteminin almak zorunda değil. Ek olarak, e-posta sunucusu maliyetleri düşürmek için çevrimli erişimi maksimize ediyor.

Küçük işletmeler yeni ağ sunucuları sayesinde Web'i kullanarak iş ortakları ve müşterileriyle iletişimde kullandıkları yöntemleri genişletmiş oluyorlar. Elektro-

nik ticarete hazır bir Web sitesi olan küçük işletme, Web sitesi bulunmayan küçük işletmeye göre daha avantajlı konumda bulunuyor.

3Com söz konusu yeni ürünleri, şirketin kurumsal stratejisini çok güçlü şekilde destekliyor. Küçük işletme ağlarında bir lider olarak 3Com, küçük işletmelerin ihtiyacını karşılama yönünde odaklanmasını sürdürüyor. 3Com'un kolaylık yönündeki adanmışlığı, küçük işletmeler pazarına çok iyi hizmet ediyor. Çünkü küçük işletmeler, teknolojiye değil kendi işlerine odaklanabilecekleri basit ürünler istiyorlar. Bunun sonucunda teknoloji onlara işlerinde başarı sağlayacak bir araç haline geliyor.

3Com, genişleme kapasitesi olan entegre bir küçük işletme platformu ve güvenilir servis ve destek de sunuyor. Ayrıca 3Com, müşterilerinin ağ ekipmanları için toplam sahip olma maliyetlerini düşürmelerine yardımcı oluyor.



Şimdi yüksek hız zamanı

TWJ etworking teknolojilerine yö-
JL ^ nelik yeni gigabit ve Internet
çözümlerini tanıtan 3Com, bu alanda
da devrim sayılabilecek radikal çö-
zümler geliştirdi. Şirket, felsefesini bu
ürünlerde de uygulamış. Kolay erişim,
kolay kurulum, kolay kullanım, uy-
gun maliyet ve ömür boyu garanti
özellikleriyle söz konusu teknolojiler
kullanıcıların hizmetine sunulmuş du-
rumda. 3Com'un yeni ürünleri tüm
bu özellikleriyle KOBİ'ler için en uy-
gun çözümler konumunda.

3Com'un gigabit ve Internet çö-
zümlerinin kullanıcılara neler sağlaya-
cağı konusunda Ülke Müdürü Ali Ya-
laz ve Network Danışmanı Orçun Te-
zel ile söyleştik:

NEDİR BU GIGABIT ÇIĞIĞI?

ALİ YALAZ: Gigabit çılgınlık değil
aslında, son birkaç senedir ses, data ve
verinin birleşmesi ile beraber günde-
me gelen bir teknoloji. Videonun her
yere girmesi, zengin uygulamaların
çıkması, Internet'in hayatımıza girme-
si, aynı zamanda iş dünyasında da ar-
tık daha fazla medya kullanılması bizi
mevcut hızların üzerine çıkmaya itti.
Standart Fast Ethernet üzerinden
bunları yapmak mümkün değil, bir
üst hız geçmek gerekiyordu. Bu da
gigabit teknolojisi ile mümkün. 3Com
bunun birkaç senedir üzerinde çalışı-
yor. Ama bugün gigabit'i öyle bir hale
getirdik ki bunu hub'm içine soktuk.
Networking alanında en küçük 6
portlu switchimiz var, o bile gigabit'i
destekliyor ve masaüstünde çalışıyor.

ORÇUN TEZEL: Networking dünya-
sında yapılmış birkaç tane istatistik
var. Örneğin, her 3 ayda bir kullandı-
ğımız işlemcinin hızı katlanıyor. Her
100 günde bir de network trafığımız
ikiye katlanıyor. Yani 100 gün sonun-
da buradaki grafik eskiden 10 kullani-
lıyorsa, şimdi 20 kullanılmaya başlanı-
yor. O yüzden de şirketlerin altyapıla-
rını kurarken ona göre tasarımları
gerekiyor. Tasarlarken de ileride çöpe
atacakları bir teknoloji değil, uzun süre
hiç değiştirmeden kullanabilecekleri
bir teknolojiye yatırım yapmaları gere-
kiyor.

Gigabit bugün için kullanılan ağlar-
la uyumlu, kolay uygulanabilir ve so-
runsuz olarak geçiş sağlayan ilk ve tek
teknoloji. 3Com da bugün bunu uç-
tan uca sunan ilk şirket. Hem sunucu
tarafında networkingten ethernet kar-
tı ile, hem de switch tarafında gigabit
çözümleri ile. Buradaki en büyük
avantaj da kullanımının ve yönetilebi-
lirlik özelliğinin kolay olması.

İŞ YAŞAMINDA NASIL BİR DEĞİŞİM GETİRİYOR?

ORÇUN TEZEL: Gigabit kullanımı
ile ofisler öncelikle bant genişliği soru-
nunu aşılıyorlar. Her türlü uygulamayı,
video ve ses özelliği olan uygulamaları
masaüstüne kadar getirebiliyor ve
herhangi bir teknoloji değişikliği yap-

madan bunu sağlayabiliyorsunuz. Ku-
rumlar sadece mevcut networklerin
üzerine ilaveler yaparak hızlarını artı-
rabiliyorlar. 3Com uçtan uca gigabit
çözümü verirken sadece fiber kabloyu
değil aynı zamanda bakır kabloyu da
destekliyor. Bakır kabloda da standart
kategoride bunu yapıyor. Özel bir kab-
lo gerektirmiyor.

TÜRKİYE'DE GIGABIT TEKNOLOJİLERİ- NE GEÇİŞ VE KULLANIM YAYGINLIĞI HANGİ DÜZEYDE?

ALİ YALAZ: Dünyada gigabit'e geçiş
ile Türkiye'deki geçiş aynı zamanlarda
oldu. Belki yurtdışında daha hızlı bir
yaygınlığa ulaşmış olabilir. Ama so-
nuçta ülkemizde de bu teknolojiye
çok önem veriliyor. Özellikle büyük
kuruluşlar tarafından daha hızlı benim-
seniyor. Üretim otomasyonunda da

ürünleri yönetimi de kolaylaştırıyor.
Bütün KOBİ'leri hayatın içine sokma-
ya çalışacağız. Bu yüzden de ürünleri-
mizi kolay kurulabilen, kullanılabilen,
yönetilebilen hale getiriyoruz. Bu stra-
tejimiz özellikle Türkiye'ye çok uy-
gun.

PAZARA YENİ DUYURDUĞUNUZ İN- TERNET DÜNYASINA YÖNELİK TEKNOLO- JİLER HANGİ YÖNLERİYLE ÖNE ÇIKIYOR?

ALİ YALAZ: Internet pazarına yöne-
lik olarak 3Com'un Internet Server,
FileServer, E-mail Server, Content
Switchler ve firewall (güvenlik duvarı
yazılımları) ürünlerimiz mevcut. Bu
teknolojiler tam anlamıyla network-
ing alanında bir devrim niteliğinde.
Özellikle firewall'IN artık bir yazılım
tabanlı donanım tabanlı hale getiril-
mesi söz konusu. Artık eskisi gibi

ret edilen siteye sahip olan yerlerde
Internet hizmetlerinin kesintiye uğra-
mamasını sağlıyor. Çünkü sistemde
tek bir server yerine birden fazla ser-
ver kullanılarak gelen trafik serverlar
arasında dağıtılabilir. Trafığı yöne-
tebilmek, kesintisizliği, güvenilirliği
sağlayabilmek gibi özellikler ise, e-tica-
ret yapacak olan kurumlar için ideal
çözümler.

Web caching ürünü ise kullanıcı-
nın Internet bant genişliğini gereksiz
yere kullanmasını önleyen bir çözüm.
Bu da kullanıcıların verimliliğini artır-

mış, motivasyonunu doğru yönde et-
kilemiş oluyor.

3COM'UN SATIŞ SONRASI HİZMET STRATEJİSİ NEDİR?

ALİ YALAZ: Garanti kapsamındaki
bütün ürünlerimizde, herhangi bir arı-
za durumunda ürünler doğrudan de-
ğiştiriliyor. Herhangi bir tamirat yapı-
lmıyor. Ürünlerimizin geri dönüş ora-
nı çok düşük. Ve tamamı ömür boyu
garantili. Yeni ürünlerde bunu yap-
mak daha zordu. 3Com dışında hiçbir
networking şirketi ömür boyu garanti
sunmuyor.

Ekstra maliyete ve zaman kaybına son!

3Com'un pazara yeni sunduğu networking çözümlerinin
kullanıcılar için avantajı nedir?

Ali Yalaz: Birkaç somut örnek üzerinden giderek kullanıcıların elde edece-
ği avantajları şöyle özetleyebiliriz:

- Internet Server çözümümüzün içinde bir File Server, E-mail Server ve bir firewall var. Kullanıcı bir Internet Server kurmaya çalışsa ne yapardı? 3 tane server alacaktı, üstüne 3 tane NT lisansı yükleyecekti. Üzerinde ayrı ayrı e-posta yazılımını, firewall yazılımını yükleyecekti. Bunun üzerine bir çok konfigürasyon yapmak durumunda kalacaktı. Bir de sistemin bakımı için bakım şirketleriyle anlaşmalar yapacaktı. Oysa 3Com Internet Server, bütün bunların tamamını tek bir ürünle ve bu kadar zahmete katlanmadan, üstelik son derece uygun bir fiyata, ortalama 5 bin dolara sunuyor.

- Gigabit çözümlerimize geldiğimizde orada da ortalama giga-
bit çözümümüzde port başına 400 doların altına düşebiliyoruz.
3Com'un ürününe en yakın gelebilecekler 600-700 dolar civarında.

- File Server çözümümüzün en can alıcı noktası şu: Kullanıcı
server'i alıyor, herhangi bir LAN portuna takıyor ve bir dakika-
nın altında kendini ağa tanıtıyor. O networkün içinde herhangi
bir yerden File Server'i görmek mümkün ve storage device olarak
herkes kullanmaya başlayabiliyor; kullammıbu kadar kolay. Bir
server'a 40 MB'lık bir sabit disk ilavesi yaptığınızı ve ne kadar uğ-
raşacağınızı düşünün. Hub tanımlayacaksınız, kullanıcıları tanımlay-
acaksınız, bunları yapabilmek için networku durduracaksınız
ve server'i durdurmanız gerekecek.

Orçun Tezel: Bunun bir avantajı da insanlar verilerini taşımak
istiyorlar. Örneğin iki tane ofisiniz var ve ikisinin arasında bilgi taşıyacaksınız.
Birinci ofisten ikinci ofise ürünü götürdüğünüzde çalışır.

- E-mail Server ürünümüzde de kullanıcıya sunulan çok önemli avantajlar
var. 3Com'un E-mail Server'larını kullanan bir kurumda, hangi e-mail client'i
kullanması gerektiği konusundaki bağımlılık ortadan kalkıyor. Normalde MS
Exchange kurulursa, e-mail client olarak Outlook client kullanması gerekiyor.
Ama bu üründe öyle bir zorunluluk yok. Server'i tanıttığımız zaman (yine 15
dakikanın altında sisteme tanıtılabiliyorsunuz) her client ile konuşabiliyor. Diğer
tarafın farklı Internet servis sağlayıcılarındaki erişimleri, gelen mesajları alıp
hepsini birleştirebiliyor, hepsini aynı anda kullanmaya izin veriyor.

Burada yine can alıcı nokta; Exchange'in client başına ödenen ücretleri ile
3Com'un çözümünü kıyasladığınızda 4 katı fark oluyor. Bugün bir Exchange
kurmak istediğinizde bir tane dedicated server alıyorsunuz; bunun üzerine NT
kuruyorsunuz, bunun üzerine Exchange Server kuruyorsunuz. Her birine kul-
lanıcı başına para ödüyorsunuz. 3Com ürününde kullanıcı sınırlaması yok. Ser-
ver'in performansı ile doğrudan ölçülecek bir şey. 3Com çözümünde ekstra
lisans almak yok. Biz bir kutu satıyoruz ve o kutunun üzerinde de istenildiği
kadar e-posta hesabı açılabilir.

Network yönetimi nasıl kolay hale getirilebilir?

Orçun Tezel: Network Supervisor ürünü, bir yönetim yazılımı. Network
yönetimini yapmak zordur. Network Supervisor bazı özellikleri sayesinde bu
korkuyu aşacak, bu engeli tamamen aşp son kullanıcıya ulaşacak. Ürünü çok
daha kolay kurulabilir hale getirdik. Hem Windows 95'te hem 98'de, 2000'de,
NT'de çalışabiliyor. Özel bir platform gerekmiyor. Birkaç dakika içerisinde
kuruluyor. Network girip kendisi buluyor ve topoloji haritasını kendisi
çiziyor. Hemen networku yönetmeye başlıyor. Herşeyi çok basit dilde anlatıyor.
Kurumların network yönetim yazılımlarına para vermek istemediklerim bil-
diğimiz için bu yazılımı ücretsiz yaptık.



Orçun Tezel



Ali Yalaz

bu teknoloji kullanılmaya başlandı.

YENİ ÜRÜNLERİNİZ KOBİ'LER İÇİN BİR ŞANS. GIGABIT ÇÖZÜMLERİNİZ ON- LARA NE SAĞLIYOR?

ALİ YALAZ: Türkiye'deki KOBİ'ler
3Com'un gigabit çözümleriyle daha
yeni yeni tanışıyorlar. Yeni tanıştıkları
için de onlar için çok büyük şans
var. 3Com'un yeni duyurduğu ürün-
lerle bir anda gigabit'e girme şanslarını
elde ettiler. Üstelik son derece uy-
gun bir fiyat/performans değeriyle.
Bundan 1 yıl önce 10, 100'lük bir bir
networke sahip olmakla belki bugün
gigabit hızlarındaki networke sahip ol-
manın maliyeti aynı, herhangi bir farkı
yok. Kısacası şimdi KOBİ'ler için gi-
gabit'e yatırım zamanı.

Yeni ürünlerimizin hedefi KO-
Bİ'ler. Bu işletmeler şu anda yeni bil-
gisayarla tanışıyor, networkinge bir ge-
çiş içerisinde. Ve networkinge hızlı ge-
çememelerinin asıl nedeni, anlamadıkları
bir teknoloji olması ve bundan
korkmalarıydı. Bugüne kadar KO-
Bİ'ler genellikle hub alırdı ve onu alırken
yönetilir hub almak yerine ucuz
olduğu için yönetilmeyen hub alırdı
ve yönetme zorluğu çekerdik. 3Com'un

storage için özel sunucular alıp üzeri-
ne özel networkler, yazılımlar kurma-
ya gerek kalmadı. E-mail Server saye-
sinde e-posta kullanımı çok kolay ve
aktif bir hale gelmiş durumda. Tüm
bu özellikler KOBİ'lerin kendi başlarına
ürünleri kullanabilmelerim kolay-
laştırıyor.

ORÇUN TEZEL: Bu server'ların asıl
hedefi 0 ile 100 kullanıcı şirketlerin,
Internet'i hayatlarına kolayca adapte
etmelerini sağlıyor. Paketin içinde E-
mail Server, İnternet Server, üzerinde
Web Server, firewall, Print Server bu-
lunuyor. Kurulumu ve kullanımının
kolaylığı sayesinde herhangi bir BT
uzmanına da gereksinimi ortadan kal-
dırıyor. Üzerindeki teknoloji 3Com
tarafından geliştirildi ve mevcut ürün-
lerden en büyük farkı, hiç bir işletim
sistemine bağlı kalmadan, lisans parası
ödemeden ağımdaki gereksinimleri
kısa sürede karşılaması. Bu noktada
kullanıcının bilmesi gereken bir tek
şey var: Ben bu ürünü 3Com'dan alı-
yorum, fişe takacağım ve çalışacak, hiç
bir sorun yaşamayacağım.

Kurumsal dünyaya hitap eden
Content Switch'ler ise çok fazla ziya-

İletişim herşeydir

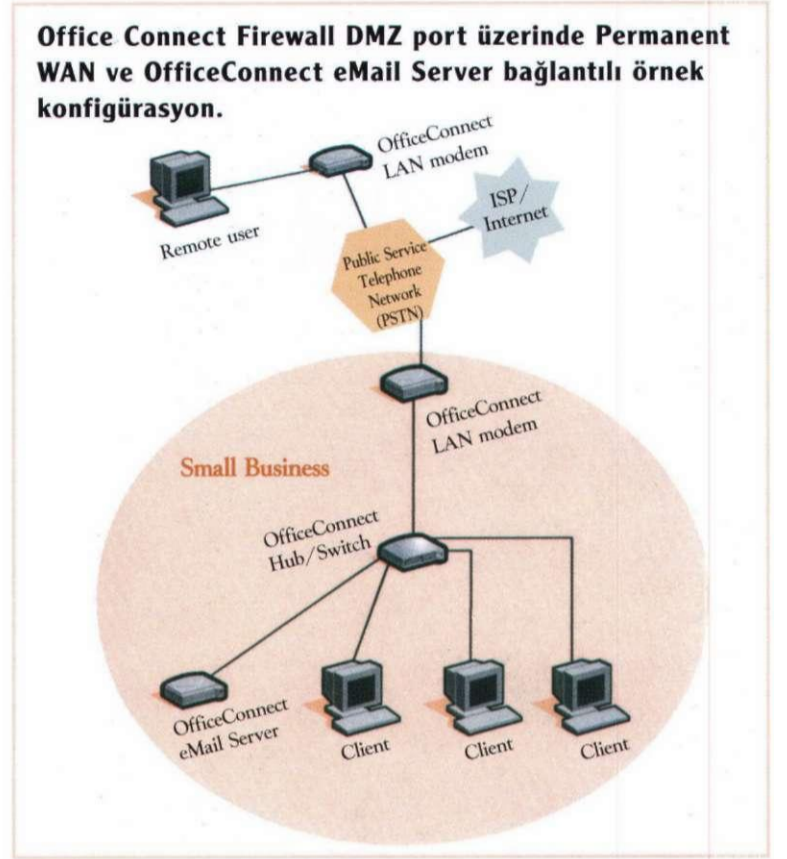
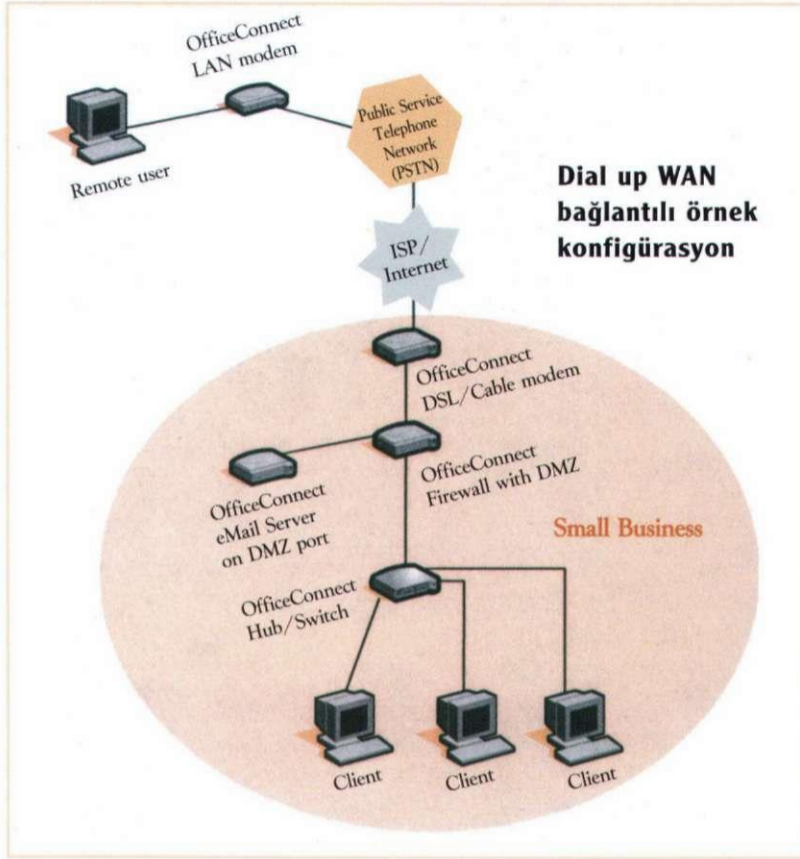
Office Connect eMail Server

İnternet dünyasına yönelik 3Com'un geliştirdiği networking çözümlerinden olan Office Connect eMail Server, özellikle küçük ve orta boy işletmelerin elektronik mesajlaşma gereksinimlerine en uygun fiyat/performans özellikleriyle yanıt veriyor. KOBİ'ler etkili, kolay kurulan, kurum içi e-posta sistemine gereksinim duyduklarında, gelişmiş e-posta özelliklerinin avantajını yakalamak ve büyüyen işleriyle orantılı olarak yönetim değişikliklerinden faydalanmak istediklerinde eMail Server onlar için ideal bir ürün olarak görünüyor.

Office Connect eMail Server'ın başlıca özellikleri şunlar:
Kolay kurulum ve yönetim

3Com OfficeConnect eMail Server, bilgiişlem uzmanı olmayanların bile son derece kolay bir şekilde kullanabileceği şekilde tasarlanmış. Sistem, kullanıcıların e-posta gönderip almalarını birkaç dakika içinde sağlayabiliyor. Web tabanlı yönetim konsolu ise yeni kullanıcıların eklenip çıkartılmasını ya da iletişim düzenlemelerinin yapılmasını çok kolay hale getiriyor.

Tam özellikli sistem
3Com OfficeConnect eMail Server, küçük işletmelerin gereksinim duyduğu tüm e-posta özelliklerini sunuyor. Bu özellikler arasında departman haber grupları oluşturma ve bir çalışan ofis dışında olduğu zaman otomatik cevap verme özellikleri de yer alıyor.



Bant genişliğinin korunması

3Com OfficeConnect eMail Server, kullanıcıların sürekli çevrimiçi olmasına olanak tanıırken, mesajların ne zaman gönderilip alındığı belirli bir ajandaya bağlayarak Internet'e bağlanma maliyetlerini en düşük seviyeye indiriyor.

3Com OfficeConnect eMail Server, küçük işletmelerin kendi bünyelerinde kolay ve etkili bir şekilde kurum içi e-posta sunucusu kurmalarını sağlıyor.

Bunun yanında her network bağlantısı bulunan çalışana e-posta haberleşmesi sunarak kurum içi haberleşmeyi geliştiriyor. Ayrıca 3Com OfficeConnect eMail Server, kurum içi e-posta trafiğinin kurum içinde kalmasını sağlayarak kurum içi e-posta trafiğinin LAN üzerinde kalmasını sağlıyor.

OfficeConnect Server Discovery uygulaması ve Configuration Wizard isimli uygulamalar ise BT uzmanı olmayan bir kişinin bile sunucuyu rahatlıkla kurmasını sağlıyor. Grafik tabanlı arayüz sayesinde kullanımı da oldukça kolay.

E-posta güvenliği

Dosya eklentisi koruma özelliği, e-posta yöneticisinin belirli uzantıdaki dosyaların e-posta ile gönderilmesini engelleyebiliyor.

Yükseltilebilir yazılımlar

En son işletim sistemi ve uygulama yükseltmeleri işleri 3Com destek hizmetleri tarafından işletmelere sunuluyor.

Kontrolü kullanıcıya verme

ISS'nin müdahalesi olmadan kullanıcı isimleri değiştir-

me, ekleme, e-posta kuralları ekleme gibi özellikleri kullanıcının yapmasına olanak tanıyarak kontrolü kullanıcının kendisine veriyor.

Cevap süresini hızlandırma

Bu çözüm, sadece kurum dışına gidecek e-postaların ISS kanalıyla gönderilmesini, kurum içi e-postaların ise kurum içindeki bilgisayar ağında dağıtarak e-posta dağıtımını hızlandırıyor.

Ömür boyu garanti

3Com'un fanları ve güç kay-

naklarını içeren donanımdaki ömür boyu sınırlı garantisi endüstrideki en güçlü garantidir.

Maliyetleri kontrol etme
3Com OfficeConnect eMail Server sayesinde küçük işletmeler, e-postaların sunucu ile ISS arasında alınıp verilmesini bir ajandaya bağlayarak çalışanlarının Internet'e bağlanarak harcadıkları zamanı en aza indiriyor.

3Com OfficeConnect eMail'in işletmelere sunduğu yararları ise şöyle sıralayabiliriz:

OfficeConnect eMail Ser-

ver herhangi bir bilgisayar ağında Windows 9x ve NT istemcilerde yazılım ve donanımda herhangi bir değişiklik yapmayı gerektirmeden çalışabiliyor.

18 Geleneksel bir dosya sunucusu kurulurken yaşanan karmaşıklık, maliyet ve harcanan zamanı en aza indiriyor.

S Şirketin büyümesini ve bu alandaki değişikliklerin üstesinden gelmek üzere, e-posta hesaplarının yaratılması, değiştirilmesi ve e-posta kurallarının değişen yapıya göre tek-

rar düzenlenmesiyle gerçekleştirilebilir.

II Dış kaynak kullanımını ve kurum içerisinde bir sunucu tutmanın maliyet avantajlarını biraraya getirmek üzere OfficeConnect eMail Server bir ISS aracılığıyla uzaktan yönetilebilir.

• OfficeConnect eMail Server, ofis dışında bulunan çalışanların hayatını kolaylaştıracak bazı özellikler sunuyor, sistem gönderilen e-postalara otomatik olarak cevap vermek üzere ayarlanabiliyor.

3Com Internet Server

ekabetin kurallarının M.% değiştiği yeni ekonomi düzeninde Internet ekonomisini benimsen ve uygulayan şirketler için 3Com benzersiz bir ürün geliştirdi. İçinde özel bir işletim sisteminin olduğu 3Com Internet Server'da bir güvenlik duvarı yazılımı ve farklı server türleri mevcut. Internet Server, barındırdığı web sunucusu, cache (bellek) sunucusu, print server (baskı sunucusu) ve güvenlik duvarı ile şirketlerin web sitesi, e-posta kutusu ve mobil çalışanları arasında kusursuz bir entegrasyon sağlıyor.

Ürün söz konusu özellikleriyle KOBİ'ler tarafından kolaylıkla benimsenebilecek nitelikte. Internet Server'm işletmeler tarafından benimsenmesini sağlayan özellikler arasında şu maddeler bulunuyor:

Küçük ve orta boy işletmeler, e-posta ve web hosting gibi iş uygulamalarına gereksin-

im duyduklarında fakat karmaşık sunucular sunacak zamanları ve kaynakları olmadığında

Kullanıcılar, gerçekten satın alınabilir, artı özelliklere sahip ve kolay yönetilebilir bir sunucuya gereksinim duyduğunda

Kullanıcılar, intranet, dosya paylaşımı, e-posta gibi kurum içindeki teknolojilerden faydalanmak isteyip genel amaçlı bir sunucunun maliyetlerini ve yönetim yükünü üstlenmek istemedikleri zaman

Kullanıcılar teknoloji eğrisinin önünde yer almak istediğinde ve satın aldıkları ürünün ömür boyu garantisi olmasını istediklerinde

Kullanıcılar artık bir ya da birden fazla genel amaçlı sunucu satın almak ve onları değişik iş uygulamaları için konfigüre etmek zorunda değil.

3Com Internet Server, günümüzün Internet ekonomisinde küçük ve orta boy işletmelerin gereksinim duyduğu tüm iş uygulamalarını destekleyecek şekilde tasarlanmış durumda.

Genel amaçlı bir server almak ve bir mühendis kiralarak onun tüm fonksiyonlarının yazılımlarını yüklemesi en azından iki kat daha pahalıya mal olabiliyor. Ayrıca bu işlem kişilere ve kurumlara zaman da kaybettirebiliyor. 3Com'un çözümü hem daha ucuza mal olması hem de kolay konfigüre edilir ve yönetilir olmasıyla dikkat çekiyor.

3Com Internet Server, sunucu yönetiminde gerçek anlamda radikal bir kolaylık sağlıyor. Çünkü bilişim personeli veya hizmet sağlayıcı bunu uzaktan yönetebiliyor.

Ürün sayesinde şirketler, yerel ağlarındaki dosyaların hacker'lerden kesinlikle koru-

Yeni ekonomiye başlangıç

nacağını bilerek Internet'e bağlanabiliyorlar. Ayrıca sadece yetki verilen kişiler dışarıdan bilgisayar ağına bağlanabiliyor. Daha fazla birlikte çalışma, iş etkinliği ve pahalı kaynakların korunmasını sağlıyor.

Çok ziyaret edilen web sitelerini ve birden fazla indirilen dosyaların birer kopyasını Internet Server'da tutarak, kullanıcıları pahalı geniş alan ağlarında meydana gelen tıkanıklıklardan koruyor.

Şirketler, uzaktan erişen kullanıcılar, şubeler ve merkez arasında sağlanacak güvenli VPN iletişiminin avantajlarından faydalanabiliyor, pahalı özel ağ bağlantılarına kıyasla tasarruf sağlıyorlar.

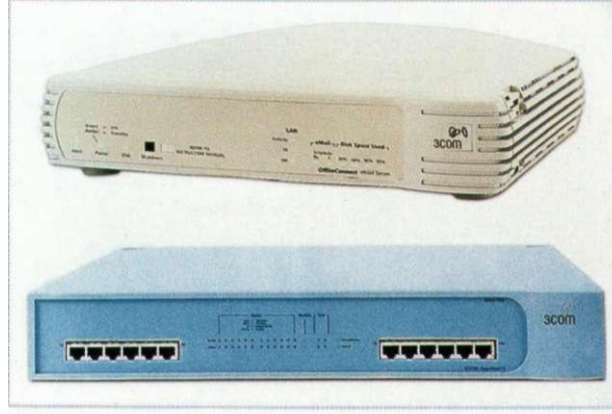
3Com, Web sitesinden en son yazılım güncellemelerini otomatik olarak yükleyerek kullanıcıların teknoloji değişimlerine kolayca adapte olmalarını sağlıyor.

Hız ve performansın anahtarı

networklerde bağlantı hızını artırarak %100'e yakın performans sağlayan 3Com'un yeni switch (anahtar) teknolojisini, SuperStack 3 ailesinin yeni ürünleri Svitch 4900 ve Switch 4900SX oluşturuyor. SuperStack 3 ailesinin yeni switch'leri 3Com'un kurulum, yönetim ve bakımda kolay kullanım felsefesine uygun olarak geliştirildi. Söz konusu ürünler, performans, güvenlik, Internet erişimi, ses-veri entegrasyonu konusunda daha güçlü.

Yeni SuperStack 3 ürün ailesi rakip ürünlere göre şu özellikleriyle dikkat çekiyor:

Rakip ürünlerin kurulumu ve konfigürasyonu en az 2 saat alırken yeni SuperStack 3 ürünlerinde bu zaman 15 dakikanın altına iniyor.



OC Network Storage Server 2.0
SuperStack 3 4900

Web teknolojilerinin bütün özelliklerini barındırarak web üzerinde daha hızlı ve güvenli çalışma olanağı buluyor.

Yüksek performanslı SuperStack 3 anahtarlama geleneğine web caching, içerik anahtarlama ve firewall güvenliği özelliklerini ekliyor.

SuperStack 3 ürün aile-

sinin yeni kuşağını temsil eden Switch 4900, gigabit ethernet ve Layer3 anahtarlama özellikleriyle kullanıcılara rakip ürünlerden çok daha düşük maliyet ve yüksek performans sunuyor. Switch 4900 ailesi sabit konfigürasyon yönetimi lideri performanslarla şirketlere değer sağlıyorlar.

3Com SuperStack 3 Svitch 4900, sunduğu yüksek performansa sahip gigabit ethernet anahtarlama, satın alınabilir platform ile küçük ve orta boy işletmeler için büyüyen bant genişliği ihtiyaçlarında mükemmel çözüm sağlıyor. Ayrıca, veri merkezleri ile sunucuları arasında gigabit ethernet geçişi için makul ücretli çözümler arayan büyük işletmeler için de ideal çözüm sunuyor. 12 çıkışa sahip anahtar, çok noktalı fiber optik kablo veya klasik kategori 5 kabloları destekleyecek iki konfigürasyon seçeneği sunuyor. Hem fiber hem de bakır gigabit kabloların birlikte kullanılmasına da olanak tanıyarak basit entegre bir platformda düşük maliyet sağlıyor.

Switch 4900 ailesi, ücretsiz bir yazılım yükseltimi ile üçüncü katman anahtarlama olanakları sunuyor. Modüler mimari, Switch 4900 anahtarın yerleştirilmesini de mümkün hale getiren, değişik gigabit medyalarının aynı çalışma grubu içinde desteklenmesini sağlıyor.

Svitch 4900 ailesi Spanning Tree, Resilient Links ve Link Aggregation gibi kendine has esneklik özellikleri ile kullanıcının hataya karşı duyarlı ağ omurgalarını oluşturmasını sağlıyor.

3Com'un Transcend Network Supervisor yazılımı her Svitch 4900 ürünü ile ücretsiz olarak geliyor ve kullanıcının kolaylıkla bilgisayar ağlarını izlemesini, oluşturmasını ve doküman etmesini sağlıyor.

SuperStack 3 Switch 4900

OfficeConnect Network Storage Server

Dünyanın bilgisi burada

3Com OfficeConnect Network Storage Server, KOBİ'lere derli toplu ve çok basit bir veri alanı yaratma imkanı sunmasıyla ön plana çıkıyor. Bu adanmış depolama sunucusu, tak ve çalıştır özelliğiyle görevleri otomatik yürütme işlemleri gerçekleştiriyor. 3Com OfficeConnect Server Discovery uygulaması ve konfigürasyon sihirbazı sayesinde, bilişim uzmanı olmayan bir kişinin bile kolaylıkla kurabileceği nitelikte. Sistem kurulduktan sonra, tek bir yönetici veb tabanlı grafik bir arayüz sayesinde sistemi özelleştirebiliyor.

Söz konusu çözümün KOBİ'ler için stratejik önemi var. KOBİ'lerin hızlı büyüme anında depolama kriziyle karşı karşıya kaldıklarında Storage Server ideal bir ürün niteliğinde. İş taleplerine karşılık kurulum ve depolama alanı tahsis işlemlerini basitleştirerek, yöneticilerin şirketin büyüme ve değişim süreçlerine ayak uydurabilmesi-

ni basitleştirip kolaylaştırabiliyor.

OfficeConnect Network Storage Server işletmelerin en çok gereksinim duyulan yerlerde depolama alanı organize edip paylaşıyor; yerel ve uzaktan erişen kullanıcılar dosyalara erişebiliyor. Depolama sunucuları olmayan işletmeler için 3Com çözümleri merkezi bir noktadan uçtan uca bilgisayar ağlarında dosya paylaşımı olanağı sunuyor. Depolama sunucuları olan işletmeler için ise 3Com çözümleri, kolay, satın alınabilir ve gereksinim duyulan depolama kapasitesinin artırılmasını sağlayan mevcut dosya sunucuların iş yükünü azaltan bir çözüm sunuyor.

Dosyaların korunduğunu garanti altına almak için ağ depolama sunucusu güvenlik ve otomatik istemci tarafı yedeklemeleri sağlıyor. Ağ yöneticileri veb arayüzünü kullanarak, kullanıcıların Microsoft Windows oturum açma parolalarını kullanarak

dosya erişimlerini düzenleyebiliyor. Otomatik yedekleme özelliği ise kullanıcı verilerinin sürekli olarak izlenip yedeklendiğinden emin olunmasını sağlıyor.

Ürünlerin dikkat çeken özellikleri şöyle sıralanıyor:

Kolay kurulum ve yönetim

3Com OfficeConnect Network Storage Server, istemci tarafındaki yazılım ve donanıma yükseltme gerektirmeden, bilgisayar ağına ekstra bir yük bindirmeden depolama kapasitesini artırabiliyor. Ayrıca bilişim personeli olmadan da çok rahat ve kolay bir şekilde kurulabiliyor.

Geliştirilmiş performans

OfficeConnect Network Storage Server, pahalı kapasite ve işlem kaynaklarını boşa çıkartarak dosya sunucularının yükünü hafifletiyor.

Artırılmış yük yönetimi

3Com çözümleri dosya depolama dengelerini geliştiriyor, ağ tıkanıklıklarını

azaltıyor ve sistem yöneticilerinin kullanıcı veya departman ihtiyaçlarına göre depolama önceliklerini belirlemesini sağlıyor.

Güçlü depolama

20 veya 40 GB ortak depolama alanı seçilerek, istenildiği kadar depolama sunucusu eklenebiliyor.

Otomatik yedekleme

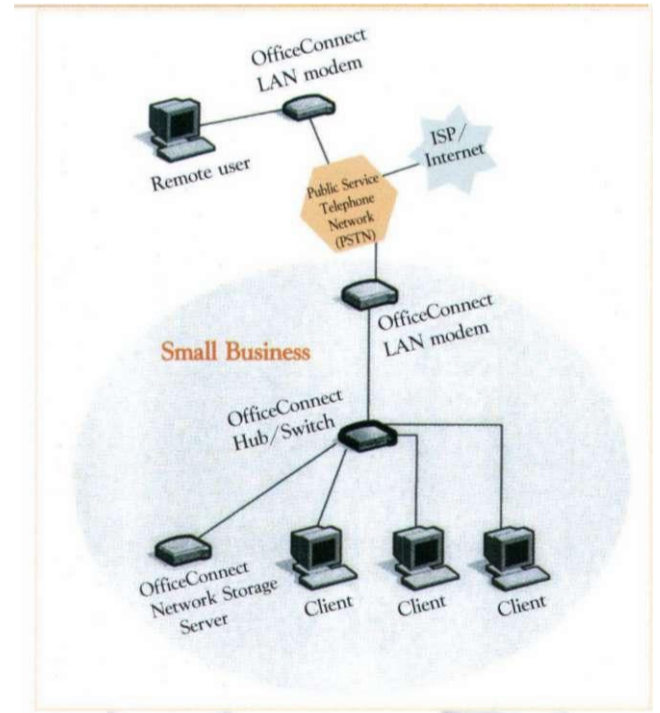
Otomatik yedekleme özelliği kullanıcı verilerinin günlük, haftalık ya da aylık periyotlarla sabit bir şekilde gözlenmesini ve yedeklenmesini garantiliyor.

Yazılım güncelleme

3Com Support Services tarafından sağlanan işletim sistemi ve uygulama yükseltimleriyle, kullanıcılar teknoloji eğrisinin üstünde tutuluyor.

Sezgisel web-tabanlı GUI yönetimi

İş taleplerine karşılık kurulum ve depolama alanı tahsis işlemlerini basitleştirerek, yöneticilerin şirketin büyüme ve değişim süreçlerine ayak uydurabilmesini basitleştiriyor ve kolaylaştırıyor.



Uygun maliyet

3Com OfficeConnect Network Storage Server, pazardaki mevcut ürünlerle pahalı olmayan depolama sistemlerinden birisidir. Bu iş için adanmış bir PC veya server işletim sistemi lisansı gerektiriyor.

Her ortamda çalışabilme

Ürün, mevcut yazılım ve donanımda bir değişiklik gerektirmeden tüm ağlara bağlanabiliyor ve Windows 95, 98 ve NT ile çalışabiliyor.

Yük yönetimi

Bireysel kullanıcı ya da departmansal ihtiyaçların

ağ operatörlerince önceliklendirilebilmesini mümkün kılıyor. Performansı artırmak için ana sunucuların yükünü azaltabilme imkanı sağlıyor. Ağ operatörlerinin tüm ağ trafiğindeki tıkanıklığı hafifletmeleri için her bir ağ depolama sunucusunu belirli bir LAN segmentindeki kullanıcılarla eşleştirebilmesine olanak veriyor.

Ömür boyu garanti

Yerel alan ağı ekipmanlarında fanlar ve güç kaynakları da dahil olmak üzere bu ürünlerde de 3Com, kullanıcılara ömür boyu garanti sunuyor.

Intel® Pentium® III işlemci 866 MHz,
32 MB GeForce2 MX ekran kartı, DVD - ROM,
CD - ReWriter, 128 MB RAM, 40 GB sabit disk,
17" monitör ve daha neler neler...

Tüm teknolojik üstünlükleriyle 'yarının bilgisayarı' sözünü hak eden Fujitsu Siemens'ler,
ayda 53 \$'dan başlayan taksitlerle Siemens'te!

Gelin bir Siemens Yetkili Satıcısı'na; SCALEO ya da SKYLINE
modelleri arasından seçiminizi yapın, mükemmel donanımlı bilgisayarlardan
birinin sahibi olun. Oyun oynayın, DVD'den film izleyin, müzik dinleyin,
istediğiniz her şeyi CD'ye kaydedin...

Onunla yapabileceğiniz o kadar çok şey var ki.

SCALEO: • Intel® Pentium® III işlemci 866 MHz • 32 MB GeForce2 MX ekran kartı (AGP 4x, TV-out) • 12x DVD-ROM (DVD Player yazılımıyla birlikte), 8x4x32 CD-ReWriter (yazılımıyla birlikte) • 128 MB SDRAM • 40 GB sabit disk • 56K V.90 Fax / Data Voice Modem • Aktif hoparlörler • Wheel Mouse • Q Türkçe klavye • 17" monitör (0.27 mm nokta aralığı) • Microsoft Windows 98SE, Word / Works 2000 (Tümü Türkçe) • Microsoft Age of Empires II CD ve Star Wars Episode I DVD oyunları

SKYLINE: • Intel® Pentium® III işlemci 850 MHz • 16 MB TNT2 M64 ekran kartı (AGP 4x) • 12x DVD-ROM (DVD Player yazılımıyla birlikte) • 64 MB SDRAM • 20 GB sabit disk • 56K V.90 Fax / Data Voice Modem • Aktif hoparlörler • Wheel Mouse • Q Türkçe klavye • 17" monitör (0.27 mm nokta aralığı) • Microsoft Windows 98SE, Word / Works 2000 (Tümü Türkçe) • Microsoft Age of Empires II CD ve Star Wars Episode I DVD oyunları

(USD bazında fiyatlar)						
ÜRÜN MODELİ	PEŞİN TUTARI	PEŞİNAT	12 AY VADE	18 AY VADE	24 AY VADE	36 AY VADE
SCALEO	\$1.599	\$100	\$163	\$113	\$89	\$66
SKYLINE	\$1.299	\$100	\$130	\$91	\$71	\$53

* Ürün görseli ve genel olarak ikonlar, SCALEO modeline aittir. Garanti süresi 1 yıldır.

• Bu kampanya, Yapı Kredi Ferdi Kredi desteğiyle gerçekleştirilmektedir • % 17 KDV, taksit tablosundaki peşinat ve taksit tutarlarında dahil, peşin tutarda hariçtir • Damga Vergisi ve banka kredisi masrafları hariçtir • Dövizde endeksli kredilerde 12, 18, 24 ay vadede aylık % 1,35; diğer seçenek olan 36 ay vadede ise % 1,50 faiz uygulanmıştır • Taksit tutarlarına % 8 KKDF ve % 5 BSMV dahildir.

BSH Ev Aletleri Tic. A.Ş. (0212) 216 96 69 (5 hat) Cemal Sahir Sokak No: 26 - 28 80470 Mecidiyeköy - İstanbul www.siemensevaletleri.com • ALBİM: (0216) 349 33 51 www.albim.com • YAMAN: (0212) 210 45 44 www.yaman.com.tr • Bu fiyatlar 11 Kasım - 31 Aralık 2000 tarihleri arasında geçerlidir • Bu kampanya, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'nın 25.5.1994 tarihli 21940 sayılı tebliğ hükümlerine uygun olarak yapılmaktadır • BSH Ev Aletleri Tic. A.Ş. önceden haber vermeksizin fiyatları değiştirme hakkına sahiptir • Vergi ve bandrol oranlarında olabilecek değişiklikler fiyatlara aynen yansıtılır • Talepler, stok ve üretim olanakları dahilinde karşılanacaktır • BSH Ev Aletleri Tic. A.Ş. ürünlerinde renk, görünüm, kullanım ve benzeri konularda değişiklik yapma hakkını saklı tutar • Fiyatlarımız tavsiye edilen perakende fiyatlarıdır.

Hemen arayın,
sonuca ulaşın.

Call Center
(0212)
216 96 69
(5 hat)

FUJITSU COMPUTERS
SIEMENS
www.fujitsu-siemens.com

Kurumsal iletişimde Ericsson'un yeni kozu: CPG

MELTEM
DEMİRYONAR

Sayfa 1 t >

vermek amacıyla bağımsız bir yapıya dönüştürüldü. Yeni yapılanma sonucunda Ericsson'un kurumsal iletişim ürün ve hizmetleri Nisan ayından itibaren Communication Performer Group (CPG) Türkiye tarafından sağlanmaya başlandı. Ağırıklı olarak Ericsson, Teknoloji Holding ve Köktel Telekomünikasyon ortaklığıyla kurulan CPG, Ericsson'un verdiği hizmetleri aynı kalitede müşterilerine sunmayı hedefliyor. Ses ve veri bütünleşmesi konusuna odaklanan şirket, şirketlere altyapı işletmesinden danışmanlık hizmetlerine kadar geniş bir yelpazede hizmet veriyor.

2000 yılını 7 milyon dolarla kapatacağını tahmin eden, CPG'nin ön-

müzdeki yıllarda hızlı bir büyüme hedefi var. Yapılan dört yıllık iş planı çerçevesinde CPG cirosunu 2001 yılında 25 milyon dolara, 2004'te ise 100 milyon dolara taşımayı hedefliyor. CPG, müşteri gereksinimlerine Ericsson ürün ve çözümlerinin yanı sıra başka markaların ürünleriyle de yanıt veriyor. Merkezi İstanbul'da bulunan şirketin, Ankara ve İstanbul'da ofisleri ve 65 kişilik deneyimli bir kadrosu bulunuyor.

CPG Türkiye'yle ilgili bilgi veren CPG Türkiye Yönetim Kurulu Murahhas Üyesi Cem Güçeri, CPG Ericsson'un kurumsal müşterilere yönelik hizmetlerin Ericsson bünyesinde yapıldığında müşteri odaklılık konusunda gözlemlenen sıkıntılar sonucunda kurulduğunu anlattı. Telekomünikasyon işletmecisi şirketlerle ilişkilerin halen Ericsson Türkiye bünye-



CPG Türkiye Yönetim Kurulu Murahhas Üyesi Cem Güçeri, CPG Türkiye'nin müşterilerine gereksinimleri doğrultusunda farklı markaların ürünlerini de sunacaklarını belirtti.

indeki müşteri birimleriyle sürdürüldüğünü kaydeden Güçeri, Ericsson'un şirketler, kamu kuruluşları, üniversite ve hastaneler gibi iletişimi işlerinde araç olarak kullanan müşterilerine ise artık CPG Ericsson'un hizmet verdiğini belirtti.

CPG'nin rolünün sadece iletişim hizmetleri sunmak olmadığını kaydeden Güçeri, "Bizim sadece pbx santral satmak ya da kurmak de-

ğil. Ericsson'un özellikle veri ağlarına yönelik ürün ve çözümleri, en önemlisi de profesyonel servisler konusunda çok yoğun çalışmaları var. Türkiye'de tabii özellikle cep telefonlarının büyük başarısından sonra Eric-

son maalesef bir cep telefonu üreticisi ve cep telefonu altyapı tedarikçisi olarak tanınıyor. Ama hem ses iletişimi, hem veri iletişimi, hem de en önemlisi tümleşik iletişim altyapıları konusunda çok iyi çözüm geliştirme yeteneğimiz var. Biz CPG olarak bunları Türkiye pazarındaki müşterilerimize taşımak durumundayız" diye konuştu.

Güçeri CPG Ericsson'un 3 maddelik stratejisi kapsamında amaçlarının müşterilerinin memnuniyetini arttırmak, Ericsson'un kanal aracılığıyla sunulması gereken ürünler için verimli bir kanal yapısı oluşturmak ve özellikle büyük ölçekli ve birden çok birimden

oluşan kurumsal müşterilerine toplam iletişim ve bilişim çözümleri sunmak olduğunu vurguladı.

İş ortakları aranıyor

CPG'nin kendisini sistem bütünleştiricisi olarak konumlandırmak istemediğini ifade eden Güçeri, "manage service" diye isimlendirilebilecek hizmetleriyle az sayıda müşteriyle uzun dönemli sağlıklı ilişkiler kurmayı hedeflediklerini söyledi. Güçeri "Sistem bütünleştiricisi şirketlerle rekabet etmek değil, onlarla işbirliği olanaklarını araştırıp müşterilerimize birlikte hizmet götürmek istiyoruz" dedi. •

meltemd@
interpro.com.tr

Arena bayilerine Pencer-e açtı

DIDEM TÜNEL

Arena bu hafta Pencer-e ismini verdiği B2B sitesini açıyor. 29 Kasım tarihinde ilk kez İstanbul'da yapılacak bir bayi toplantısında tanıtılacak Pencer-e (www.pencer-e.com), Arena'nın my.SAP.com a dayanan altyapısını kullanıyor.

my.SAP.com'un Türkiye'deki ilk kullanıcısı olan Arena, şirketin tüm işleyişini SAP uygulamalarına taşımış durumda. Şirketin bu alanda yaptığı tüm yazılım, donanım ve danışmanlık yatırımları yaklaşık 1.2 milyon dolar tutuyor. Arena'nın üreticilerle ilişkilerinden başlayarak tüm iş süreçlerine şekil veren my.SAP.com, şimdi de bu altyapıyı bayilere açıyor. 3 bin 400 Arena bayisi, onlara sağlanan şifre sayesinde Arena ile olan tüm alışverişlerini İnternet'ten yürütebilecek.

Arena Yönetim Kurulu Başkanı İzi Kohen, Pencer-e'nin kendilerine ve bayilere katacaklarını şöyle anlatıyor: "Arena sadece İstanbul'da 6 bin tane telefon alıyor. Bu 6 bin telefonun sadece bin tanesi siparişe dönüşüyor.

Müşteriler genelde ürün bilgisi, stok bilgisi, fiyat bilgisi ve ürün karşılaştırma için arıyor. Bu hem onlar ve hem de bizim için masraf ve zaman kaybı. Pencer-e sayesinde bu telefon sayısı belki de 3 bine inecek ve geri kalan zamanda müşteri temsilcileri müşteriye doğru çağrı yaparak satışıma çalışmaya çalışacaklar."

Arena cirosunun yüzde 23'ü ilk 20 müşteri tarafından gerçekleştiriliyor. En büyük müşterisinin cirodaki payı ise yüzde 3 civarında. İzi Kohen'e göre bu oran diğer şirketlere göre çok daha düşük. Cirosunu geniş bir müşteri yelpazesinden elde eden Arena için B2B uygulamalarının önemi de oldukça büyük. Çağın merkezini bir kar merkezine çevirecek bu yatırımın, altı ay içerisinde kendini ödemesi bekleniyor.

Pencer-e'de neler var?

Bugüne kadar pilot bayiler tarafından kullanılan Pencer-e sitesinde Arena'nın aktif olarak sattığı yaklaşık 4 bine yakın aktif ürünün ayrıntılı bilgisi bulunuyor. Bayiler ürün siparişi vermeden ürünler hakkında detaylı bilgi alabiliyor hatta kı-

yaslayabiliyor. Belli kriterlerde ürünler aramak da mümkün. Ürünün stokta olup olmadığını, ne zaman teslim edilebileceğini görüyorlar. Verdikleri her sipariş doğru dan SAP sistemine girmiş oluyor. Hazırladıkları sipariş sepetlerini teslim alana dek ayrı ayrı takip edebiliyorlar. Bayi kendi cari hesap tablosuna da ulaşabiliyor. Pencer-e ürün siparişine dayalı kolaylıklar sunmasının ötesinde, bayiye özel hizmetler de getiriyor. İnternet'te yapılan alışverişlerde müşterilerin büyük bir kısmı siparişi oluşturduğu halde sipariş emri vermeden vazgeçiyorlar. Arena da hem gerçekleştirilen hem de gerçekleştirilmeyen sipariş bilgilerini izleyerek bayilerin alım eğilimlerini saptıyor. Böylelikle bayiye özel tavsiyeler verebiliyor.

Çok yakında bayilerin fatura detaylarını da Pencer-e'den görebilecekleri belirtiliyor. Bayileri Pencer-e'yi kullanmaya özendirilecek uygulamalar da yapılacak. Örneğin bazı günler bayilere rastgele verilmiş iskontalar ve hediyeler olacak. Bayi bu avantajları ancak web'e girince öğrenecek. •

didemt@interpro.com.tr

Yeni politikalar

CompTIA (Computing Technology Industry Association) kar amacı gütmeyen bir organizasyon. İşlevi bilişim hizmetleri alanında kalite ve uzmanlık standartlarının geliştirilmesi. Ayrıca e-ticaret standartlarının oluşturulması, üretici bağımsız sertifikasyon, servis kalitesinin ölçümü konularında endüstrinin ortak sesi durumunda. 50 ülkede, sayısı on bini aşan üyeleri arasında pek çok çözüm, hizmet ve danışmanlık şirketi bulunuyor.

CompTIA tarafından geliştirilen A+, Network+ ve İnternet+ sertifikasyon programları sektörümüzde uzmanlık ve kalite standartlarının oluşturulması açısından çok önemli bir işlev üstlendi. CompTIA sertifikasyonuna sahip uzman sayısı kısa sürede 250 bini aştı. (Bu sertifikasyon programlarına yönelik eğitimler Türkiye'de Global Vision tarafından veriliyor.)

CompTIA'nın bir diğer işlevi de, çözüm ve hizmet şirketlerinin hızla değişen koşullara uyum sağlamaları konusunda yol gösterici olmak. CompTIA'nın yayın organı olan Computing Channels dergisinin son sayısında sektörümüzde tehlikeli bir şekilde düşmeye devam eden kar marjları nedeniyle bir acil önlem paketi sunulmuş. Bu önlem paketini, kendi görüşlerimi de ekleyerek,

özetlemek istiyorum:

1. Muhasebe sisteminize hakim olun

Müşteri, satış ve ürün bazında karlılıkları doğru olarak ve gerçek tahsilat sürelerini hesaba katarak izleyebilmek kritik önem taşıyor. Aynı şekilde nakit akışını, bekleyen satışları, stok devir hızlarını günü gününe izleyebilmek de. Kısacası muhasebe yazılımınız işinizi karlı olarak yürütmek için ihtiyaç duyduğunuz her türlü bilgiyi, sizi uğraştırmadan, sağlayabilmeli.

2. Ürün sağlayıcılarla olan hesaplarınızı inceleyin

Hemen her üretici çeşitli promosyon ve geri ödeme programları uyguluyor. Bunların iyi değerlendirilmesi ve yakından takip edilmesi gerekiyor. İhmal nedeniyle oluşan önemli kayıplar söz konusu olabilir. Muhasebe programınız bu tür özendirici programları takibini yapabilmeli.

3. Tahsilat sürelerine dikkat

Geç tahsilatın gerçek maliyeti ilk bakışta görüldüğünün iki katıdır. İlk bakışta görünen gecikme nedeniyle karşılaştığınız vade farkı yüküdü. Buna, tahsilatı zamana yapmış olsaydınız bunu değerlendirerek sağlayacağınız ek kazancın kaybını eklemeniz gerekir. Yani, alternatif maliyet kavramı çok iyi özümsemeli.

(Devam edecek)

hsevand@tepum.com.tr



Hakkı SEVAND
Digital Teknolojiler

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



PHILIPS

Birlikte, hep daha iyiye.

Odak: "Artık Baan satışına hazırız"

DİDEM TÜNEL

Baan yazılımlarının satış, gerçekleştirim ve desteğini üstlenen Vanenburg Business Systems yaklaşık bir yıl önce dünyadaki faaliyetlerini küçültmüş ve Türkiye ofisini kapatmıştı. Baan kullanıcılarını mağdur bırakan bu olay sonrasında, Baan yazılımlarını satmayı üstlenmek Odak Danışmanlık için bir nevi cesaret gösterisi oldu. Ancak şirket, bugüne dek destek verdiği Baan kullanıcılarının referansı ve Baan Company'nin

ayırdığı bütçe ile artık satışa ağırlık veriyor.

Türkiye'deki 22 aktif kullanıcılarından 13'ünde fiili olarak danışmanlık yaptıklarını kaydeden Odak Genel Müdürü Baran Berksü, satış ağırlıklı yeni bir yapılanmaya girdiklerini belirtiyor. Vanenburg'un kapanmasıyla yaşanan sıkıntıların büyük ölçüde giderildiğini belirten Berksü, bunun üzerine yazılım pazarlama aktivitelerine başlayabileceklerini söyledi.

Vanenburg'un dünyanın hiçbir yerinde Türkiye'deki gibi iki gün içerisinde kapatılmadığını hatırlatan Berksü, bu kız-

gınlığını Paul Baan'a yazdığı bir mektupla dile getirmiş. Berksü, o günden bugüne yaşananları şöyle özetliyor: "Elimizden geldiğince müşterilerimizden hiç bir ücret talep etmeden istekleri yerine getirmeye çalıştık. Kimi yerde yarım kalan işlere talip olduk. Fazla ön plana çıkmamaya çalıştık. Çünkü birinci önceliğimiz mevcut sorunların halledilmesiydi. Onun için Baan Company'ye epey baskı yaptık. Birtakım donanım şirketleri üzerinden yazılım alan müşterilerimiz vardı. Onların kanallarını kullanarak, uluslararası kanaldan baskı yaptık. Sonuçta Vanenburg'u Türkiye'deki sorunları barış içerisinde çözmesi için ikna ettik. Çözülmesi için ne tür kaynaklara gereksinim var. Ne kadar süreyle ne yapılacak onların bilançosu çıkıyor. Vanenburg bunların çözümü için bütçe ayıracak. Aynı zamanda Baan Company de hatırı sayılır bir bütçe ayırdı yerleş-



Odak Danışmanlık Genel Müdürü Baran Berksü, danışmanlık kökenli yapılarını tümüyle satış odaklı bir yapıya çevireceklerini belirtiyor.

tirme için. Çünkü en büyük şikayet yerelleştirme konusuydu."

Elan tarafından üstlenilen yerelleştirme işinin ise yıl sonu yada 2001 başında tamamlanması bekleniyor. Berksü'ye göre daha önce bu alanda yaşanan en büyük yanlış müşterinin her türlü isteğinin yerelleştirme kap-

samına alınması ve işin üstesinden gelinemez bir hal alması. Elan'ın çalışmasında ilk iki safhanın tamamlandığını söyleyen Berksü, sonunda düzgün bir yerelleştirmenin ortaya konacağına inanıyor.

Invensys dopingi

Baran Berksü, Baan Company cephesinde yaşanan gelişmeleri umut verici buluyor. Öncelikle şirkete ismini veren Baan kardeşlerin azınlık hisselelerinin bile kalmamasını sevindirici bulan Berksü, Baan'ın yaşadığı finansal sorunları Ağustos ayında Invensys bünyesine katılmasıyla aştığını söylüyor. Endüstriyel otomasyon konusunda faaliyet gösteren Invensys Group yıllık 15 milyar dolar ciroya sahip. Baan'ı bünyesine katan Invensys Software Systems ise yılda 2 mil-

yar dolarlık bir gelir elde ediyor. Invensys, üretime daha yakın olarak otomasyon, veri toplama kısmında çalışıyor. Şirketin amacı zaman içerisinde Baan yazılımıyla entegrasyonu kurarak bütünsel bir çözüme gitmek olarak açıklanıyor. 35 tane teklif arasından Invensys'in seçilme nedeni olarak ise şirketin Baan'ı devam ettirme ve geliştirme vaadi gösteriliyor.

Geçmişte Baan'ın "iyi bir ürün, kötü yönetilen bir şirket" olarak tanımlandığını hatırlatan Baran Berksü, bunun değiştiğini vurguluyor. Artık yaklaşımın son derece farklı olduğunu belirten Berksü, daha önce bir talepte bulduklarında 2-3 ayda cevap gelmezken şimdi ertesi gün cevap aldıklarını belirtiyor. •

didemt@interpro.com.tr

Vanenburg'un kapanmasının ardından Baan kullanıcılarına destek faaliyetlerini sessiz sedasız sürdüren Odak, şimdi de Baan yazılımlarının satışını üstleniyor. Geçtiğimiz Eylül ayına kadar Baan yazılımlarına danışmanlık veren şirket artık bu ürünlerin satışına odaklanacak.

İnternet bankacılığında para kazanılır mı?-III

Hem de nasıl. Geçen hafta, yakında bankacılık sektörünün birkaç büyük banka ile bazı özel pazarlara özel hizmetler veren küçük bankalardan oluşacağını incelemiştik. Ve bu büyük bankalardan birinin de mutlaka İnternet'i stratejisinin ortasına yerleştirerek başarılı olacağını tartışmıştık.

İnternet bankacılığı için yeterli sayıda potansiyel müşteri var: 2000 sonunda 2 milyon, 2001 sonunda 4 milyon İnternet kullanıcısı. Hepsi genç kafalı ve yeniliklere açık. Pazar ve hedef müşteri var. İnternet bankacılığında para kazanılır.

Operasyon: Altyapıyı oluşturduktan sonra (ki çoğu banka çoktan oluşturdu) işlem başına operasyon maliyeti çok düşük. Şubeden işlem yapma maliyeti bir dolar. İnternet'ten 2-3 cent. Yani şubeden yapılan tek bir işlemi müşterinize İnternet'te yaptırdığımızda siz ve müşteriniz toplam 97 cent kazanacaksınız. İnternet bankacılığında para kazanılır.

Müşteri kazanma maliyeti: İnternet bu konuda büyük avantaja sahip. Bir

büyük banka geçen yıl yaklaşık 5 milyon dolarlık televizyon, basın kampanyası ile yaklaşık 100 bin yeni kredi kartı müşterisi kazandı. Müşteri başına 50 dolar maliyet. Banka, müşterisinden yaşam boyu 50 doların üzerinde kazanmayı bekliyordu ki bu rakamı

harcadı. İnternet'ten yeni bir müşteri kazanmanın maliyeti 15 dolar. (Bu hesabı nasıl yaptığımızı haftaya göreceğiz.) Bu müşteri üstelik sadece kredi kartı değil tüm hizmetleri kullanan bir müşteri olacak. Dolayısı ile yaşam boyu değeri 50 doların da kat kat üzerinde olacak. Bu düşük maliyet sadece İnternet reklamı için geçerli.

Müşteri kazanma maliyeti 15 dolar. Yaşam boyu müşteri değeri, 50 doların kat kat üzeri. İnternet bankacılığında para kazanılır.

Bankacılık sektörü değişim yaşamakta. Bu değişimden güçlü çıkmanın bir unsuru da İnternet'i maliyet düşürücü ve müşteri bazını genişletici bir araç olarak kullanmaktır.

Haftaya: İnternet'te Müşteri Kazanmanın Maliyeti.

uergun@noktakom



Konya'da bilişim haftası

HABER MERKEZİ

Anadolu'da bilişim dünyasının gelişmesi ve arzulanana noktaya ulaşması amacıyla bu yıl ilki düzenlenen Bilitef 2000 Bilgisayar ve İletişim Teknoloji Fuarı 16-19 Kasım tarihleri arasında Konya'da düzenlendi. Ana sponsorluğunu Microsoft Türkiye'nin yaptığı fuar, Konya Bilgisayarlar Derneği (KOBİD) işbirliği ve Konya Sanayi Odası, Konya Ticaret Borsası gibi sivil toplum örgütlerinin desteğiyle NUNFAŞ tarafından düzenlendi.

Fuara Konya merkezli şirketlerin yanı sıra Armada, Biltek, Datateknik, İhlas-Net, Eta, Likom, Microsoft, Netsis ve Romar gibi İstanbul ve Ankara merkezli toplam 43 şirket katıldı. Organizasyon boyunca uydu araç takip sistemleri, araçta muhasebe ve işletmeye faydaları, ağ güvenliği, iletişim teknolojileri, kablosuz yerel alan ağı ve uydu üzerinden iletişim gibi konularda seminerler de düzenlendi.



Konya Bilgisayarlar Derneği (KOBİD) Başkanı Ali Odabaşı, Konya'da bu tip bir organizasyonun ilk kez düzenlendiğini vurgulayarak bundan sonra çok daha geniş çaplı etkinlikler düzenleyeceklerini ve Anadolu'nun da Türkiye'nin bilişim pastasında büyük bir rolü olduğunu göstereceklerini vurguladı.

Microsoft'tan E-İş Günleri

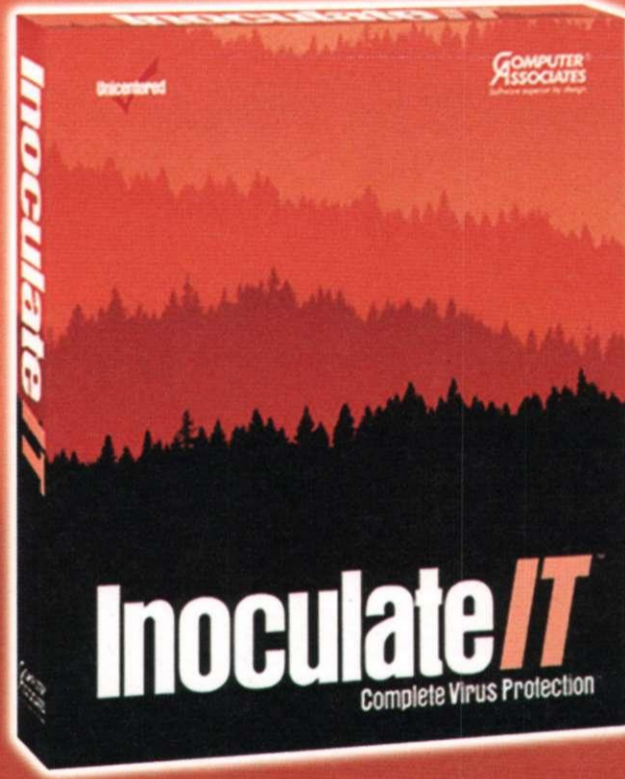
Konya'da üç çözüm, sekiz adet de iş ortağı bulunan Microsoft, İstanbul, Ankara ve İzmir'de düzenlenmiş olduğu ve bilişim profesyonelleri, yöneticiler ve bilgisayar şirketlerine yönelik olan 'E-İş Günleri' seminerinin dördüncüsünü de Konya'da düzenledi. Microsoft İç Anadolu Bölge Müdürü Ekrem Yener se-

minerin başında yaptığı konuşmada Konya'ya büyük önem verdiklerini belirterek şunları söyledi: "Konya'daki teknolojiye yakınlığı gördüğümüz ve potansiyele inandığımız için buradayız. Bizce kapasite olarak Konya Türkiye'deki ilk üç il arasında bulunuyor."

'E-iş' ve 'Büyümekte olan şirketler için Platform 2000' konularının ele alındığı seminerde Microsoft'un sunduğu yeni teknolojiler ve bu teknolojilerin işletmelere nasıl hız kazandırdıkları anlatıldı. Seminerin birinci bölümü olan 'TechNet' bilgişim konusunda stratejik kararlar veren kişilere, ikinci bölümü 'Direkt Erişim' ise Microsoft'la işbirliği yapan bilgisayar şirketlerine yönelik olarak gerçekleşti. •

bthaber@interpro.com.tr

Inoculate/IT ile; DAVETSİZ MİSAFİRLERE GEÇİT YOK!



Kapsamlı Virüs Koruması

Üst düzeyde virüs tanıma ve gerçek zamanlı iyileştirme sağlayan Inoculate/IT, Microsoft® Windows® NT/2000 ve Netware Ortamları için bir numaralı AntiVirüs çözümdür. Inoculate/IT'in Lotus Notes ve Microsoft® Exchange opsiyonları ile Internet'te de 1 numaralı AntiVirüs çözümleri sağlar. Sisteminizi her an tehdit edebilecek virüs saldırılarına karşı AntiVirüs Inoculate/IT kapsamlı virüs koruması almakta geç kalmayın!

Inoculate/IT Nedir, Ne İşe Yarar?

Inoculate/IT (Yetenekleri)

- 1) Sorunsuz Altyapı ve Entegrasyon
- 2) Otomatik Güncelleme
- 3) İleri Kuşak Virüs Tanıma
- 4) Otomatik Kurulum

Hangi Sistemler Üzerine Kurulur?

- 1) Windows® NT/2000 Server
- 2) Netware Server

Hangi Sistemleri Kontrol Edebilir?

- 1) Windows® NT/2000 Workstation
- 2) Windows® 98
- 3) Windows® 95
- 4) Windows® 3-X

Inoculate/IT

*Inoculate/IT Kişisel Kullanım Versiyonunu antivirus.cai.com adresinden ücretsiz olarak bilgisayarınıza yükleyip tam sürüm olarak kullanabilirsiniz.



Avrupa'da Linksoft 4.

1 Haziran - 30 Eylül 2000 tarihleri arasında yapılan satışların önceki dönemlere göre en yüksek satış artış yüzdesinin dikkate alındığı yarışmada LinkSoft 100,000 Dolarlık CA lisans satışı yaparak bu yarışmada ilk 4'e Türkiye'den giren tek distribütör oldu.

COMPUTER ASSOCIATES

Ticari yazılımlar konusunda dünyanın önde gelen firması Computer Associates International, Inc. (NYSE: CA) sunduğu yenilikçi teknoloji, hizmet ve eğitim ile e-iş'e yönelik kapsamlı bir altyapı sunmaktadır. Dünya genelinde 20.000 çalışanı bulunan CA, 31 Mart 2000'de biten mali yılını 6 milyar dolarla kapatmıştır. Daha ayrıntılı bilgi için www.ca.com adresini ziyaret edebilirsiniz.

COMPUTER ASSOCIATES
Software superior by design.

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

Fujitsu Siemens'ler Siemens mağazalarında

Fujitsu Siemens in ev pazarına yönelik ürünleri artık Siemens Ev Aletleri mağazalarında da satışa sunuluyor.

PINAR UYLUM DİKİCİ

Fujitsu Siemens, ev pazarına yönelik ürünlerini Siemens Ev Aletleri bayilerinden de satışa sunmaya başladı. Şirket daha önce bu ürünlerinin satışını yalnızca yetkili dağıtıcıları Yaman Bilişim ve Albim Bilgi İşlem aracılığıyla yapı-

yordu. Fujitsu Siemens yeni satış kanalına geçiş yapmaz, başlattığı iki yeni kampanyanın da duyurusunu yaptı. Scaleo ve Skyline PC'lere yönelik başlatılan bu kampanyalar, Siemens Ev Aletleri bayilerinin yanı sıra Yaman ve Albim tarafından da yürütülecek.

Konuyla ilgili olarak bilgi aldığımız Fujitsu Siemens Ge-

nel Müdürü Nezh Süzen, daha önceki kampanyalarda da ürünlerini satmak için talepte bulunan bilgisayar bayileri olduğunu, aynı taleple gelen bayilere de ürünlerin satışını yaptırmak istediklerini kaydetti.

Siemens'in yaklaşık bin 200 ev aletleri bayisi bulunduğunu dile getiren Süzen, böylelikle Fujitsu Siemens'in yaygınlığı-



Fujitsu Siemens Genel Müdürü Nezh Süzen yeni kampanyalar ile 3 ayda 15 bin adet PC satmayı hedeflediklerini kaydetti.

nı artıracaklarını belirtti. Ev aletleri bayileri sadece ürünlerin satışını gerçekleştirecek. Ürünlerin kurulum ve desteği çağrı merkezleri aracılığıyla yapılacak.

Scaleo Pentium III 866 MHz işlemci, 32 MB GeForce2 MX ekran kartı, DVD-Rom, CD-ReWriter, 128 MB'lık SDRAM, 40 GB sabit disk, 17 inç ekran, DVD oyunları, Microsoft Windows 98SE, hoparlör gibi özelliklerin yanında özel tasarım ile bin 599 dolara sunuluyor. Özdemir, "Özgürlüğün bedeli KDV hariç bin 599 dolar diyebiliriz. Bu ürün, bir PC'nin yapabileceği herşeyi en iyi performans ile verebiliyor" dedi.

Skyline ise, Pentium III 850 MHz işlemci, 16 MB TNT2 M64 ekran kartı, DVD-ROM, 64 MB SDRAM, 20 GB sabit disk, 17 inç ekran gibi özelliklerle KDV hariç bin 299 dolara satışa sunuluyor.

Fujitsu Siemens Genel Müdür Yardımcısı Birol Özdemir, ürünlerin en fazla dört ile altı hafta arasında teslimatının yapılacağını belirtirken, ürünün kurulumu için Türkiye'nin en uzak noktasına bile üç gün içinde ulaşacaklarını söyledi.

Bunların yanı sıra yazıcı, tarayıcı, TV kartları, sayısal fotoğraf makinesine kadar ek ürünlerin özel fiyatlarla yer alacağı bir katalog hazırladıklarını söyledi. Kataloglar kampanyada teslim edilecek ürünlerin paketlerinin içine yerleştirilecek ve bayilere de dağıtılacak. Özdemir, ilave ürünler içinde çağrı merkezi uygulamasının geçerli olacağını ve bu ürünlerin de garanti altında olacağını belirtti. Şirket, Scaleo ve Skyline ürünleri ile üç ayda 15 bin adetlik satış gerçekleştirmeyi planlıyor. •

pinaru@interpro.com.tr

Amerikan Firması

UZAKDOĞU FİYATLARIYLA

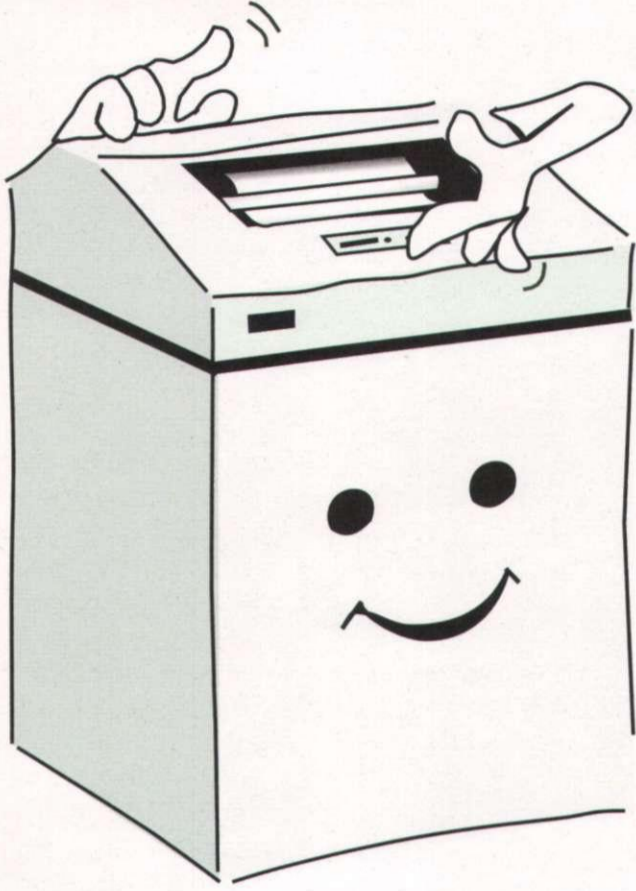
Türkiye'de...

Allied Telesyn

hubs
switches
routers
transceivers
media converters
ethernet cards
network management

DepoNet

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



**Yazıcınızın başında
bekleyerek
zaman
kaybetmeyin!**



**Printronic...
çok hızlıdır.**

- **MATRIX SATIR YAZICILAR**
- **SÜREKLİ FORM LASER YAZICILAR**
- **TERMAL ETİKET VE BARCODE YAZICI SERİSİ**

MATRIX SATIR YAZICILAR

- **P 5005B - P 5205B** 500 Satır/dakika
- **P 5010 - P 5210** 1000 Satır/dakika
- **P 5215** 1500 Satır/dakika

SÜREKLİ FORM LASER YAZICILAR

- **L 1524** 80 Kolon sürekli form, 24 sayfa/dakika
- **L 5520** 136 Kolon sürekli form, 20 sayfa/dakika
- **L 5535** 136 Kolon sürekli form, A3/A4 basım 35 sayfa/dakika

TERMAL ETİKET VE BARCODE YAZICI SERİSİ

T 5206 - T 5306 - T 5208 - T 5308

- Network'e hazır. Dahili ethernet arabirimi sayesinde, yazıcı yönetimini masanızdaki bilgisayardan yapabilirsiniz.
- Barcode'lar yazıcıda üretilirken online olarak anında scan



FOKUS

BİLGİSAYAR SİSTEMLERİ SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

İSTANBUL: Yüzbaşı Kaya Aldoğan Sok. 15/6 Zincirlikuyu 80300 İstanbul

Tel: (0.212) 347 06 40 pbx Faks: (0.212) 272 43 33

ANKARA: Hoşdere Caddesi 208/6 Çankaya - Ankara

Tel: (312) 441 39 07 - 441 39 50

İnternet: <http://www.fokus.com.tr> **e-mail:** fokus@fokus.com.tr

www.fokus.com.tr

**Ne sattığınız önemli değil,
nasıl sattığınız önemli.**

Şimdi Empa, işinizi büyütebilmeniz ve internete taşımanız için ihtiyacınıza en uygun çözümleri sunuyor. Üstelik Empa sorumluluğunda dünyanın en güvenilir markalarıyla. İşiniz internette, keyfiniz yerinde!

www.bizimfirin.com
Unlu Mamuller
NİŞANTAŞI

mpm/madur_çp/canay

Empartner (e-ticaret çözüm ortağı)

Ankara • Doğuş (312) 466 28 34 • Happynet (532) 294 88 09
• Milsoft (312) 440 64 24 • Unicom Universal (312) 467 14 20 **Bursa**
• Botürk Elektronik (224) 271 38 80 **İstanbul** • Arnet (212) 222 88 83
• Atacom (212) 281 49 60 • Biltam (212) 274 68 94 • Cablenet
(216) 302 80 40 • Compro (216) 455 94 45 • CTS (216) 369 60 78
• Datel (212) 356 82 28 • İkon (212) 222 46 86 • Intersoft (216) 418 52 52
• Self (212) 280 00 00 • Vira Nova (212) 231 26 25 • Zet
(212) 288 05 33 **İzmir** • Setdonanım (232) 422 11 51 **Kayseri**
• Master Yazılım (352) 222 98 16 **Konya** • Bilda (332) 237 63 06

empa::: sorumluluk

webusiness

intel.
Quantum.
Microsoft OEM
Adaptec

empa danışma hattı: 0212 624 30 71

www.empa.com.tr

Alcatel kurumsal faaliyetlerini ayırdı

HABER MERKEZİ

Alcatel, kurumsal müşterilerine yönelik hizmet veren bölümünü ayırarak yeni bir şirket kurdu. 1 Kasım 2000 tarihinde faaliyete geçen Alcatel E-ticaret Dağıtım ve Pazarlama Ltd., kurumsal müşterilerle daha yakın ilişkiler kurarak pazarda daha fazla pay ve gelir elde etmeyi ve Alcatel'in servis kalitesini arttırmayı he-

defliyor. Bu kapsamda şirket, uçtan uca çözümlere odaklanarak ağ projeleri, Contact Center, VoIP, Internet altyapısı, e-iş ve CRM gibi yeni iş alanlarında müşterilerinin gereksinimlerine yönelik çözümler sunacak.

Şirketin genel müdürlük görevine Tayfun Türkalp atandı. Türkalp, yeni şirketin kurumsal e-iş haberleşmesi altyapısı pazarında ağ ve çözüm lideri olmayı hedeflediğini belirtti.

Alcatel E-Ticaret Dağıtım ve Pazarlama Ltd, 42 kişilik kadrosuyla İstanbul, Ankara, İzmir, Antalya, Gaziantep ve Bursa'da 12 değişik noktada mevcut bayi kanallarıyla hizmet vermeye başladı. Bunlara Aralık ayında Karadeniz Bölgesi'nde de yeni merkezler eklenmesi planlanıyor. Şirket Alcatel'den devraldığı kurumsal müşterileriyle faaliyetlerine başladı. Türkalp, şu anda Alcatel Teletaş'ın sermayesini kullanan şirketin yılbaşından sonra tamamen Alcatel sermayesiyle yoluna devam edeceğini kaydetti. Türkalp, "2001 yılında Alcatel E-Ticaret Dağıtım ve Pazarlama Ltd. Olarak pazarda lider olacağız." diye konuştu. •

bthaber@interpro.com.tr



Alcatel E-Ticaret Dağıtım ve Pazarlama Ltd'nin genel müdürlük görevini daha önce Alcatel Teletaş'ta genel müdür yardımcısı olan Tayfun Türkalp üstlendi.

Seagate Türkiye ofisini açtı

HABER MERKEZİ

Disk sürücü, manyetik diskler ve okuma-yazma kafaları üreten Seagate, Türkiye ofisini açtı. Geçtiğimiz ay faaliyetlerine başlayan şirketin yönetimine Gülfem Kural getirildi. Kural, Seagate Türkiye Kanal Geliştirme Sorumlusu olarak görev yapacak.

Seagate'in Türkiye pazarına yönelik hedefleriyle ilgili bilgi veren Seagate Orta ve Doğu Avrupa Satış Müdürü Alais Stewart, Türkiye'de, diğer ülkelerde olduğu gibi pazar taleplerine anında yanıt verebilecek bir yapı oluşturacaklarını söyledi. Stewart, "Premium Partner Program" sistemiyle satış kanalında dağıtıcıların müşteri portföylerini büyütmeleri ve Seagate



Seagate Orta ve Doğu Avrupa Satış Müdürü Alais Stewart.

ürünlerini kullanmayan müşterilerin ürünle tanışmaları için özel paketler sunacaklarını da kaydetti. Sektördeki genel eğilimin depolamaya doğru gittiğini vurgulayan Stewart, "Şirketler bugün hizmetlerini depolama alanına kaydırmaya başladılar. Çünkü bu alan şirketlere çok geniş olanaklar sağlayacak" dedi.

Stewart, Seagate'in 2001 yılında Türkiye'deki pazar payının yüzde 30 oranında olacağını

öne sürerek, bu oranı yüzde 50'ye yükseltmeyi hedeflediklerini belirtti. Türkiye pazarı için diğer ülkelerde uyguladıkları stratejilerden farklı bir uygulama gerçekleştirmeyeceklerini ifade eden Stewart, "Avrupa pazarındaki liderliğimizi Türkiye'ye de taşımak istiyoruz" şeklinde konuştu.

Türkiye'de Seagate ürünlerinin dağıtıcılığını halen Datagate ve İhlas/Acer yürütüyor. •

bthaber@interpro.com.tr

işinizi net'leştirin

intel'in katkılarıyla hazırlanan 'e-iş dünyası' btnet sayfalarında.

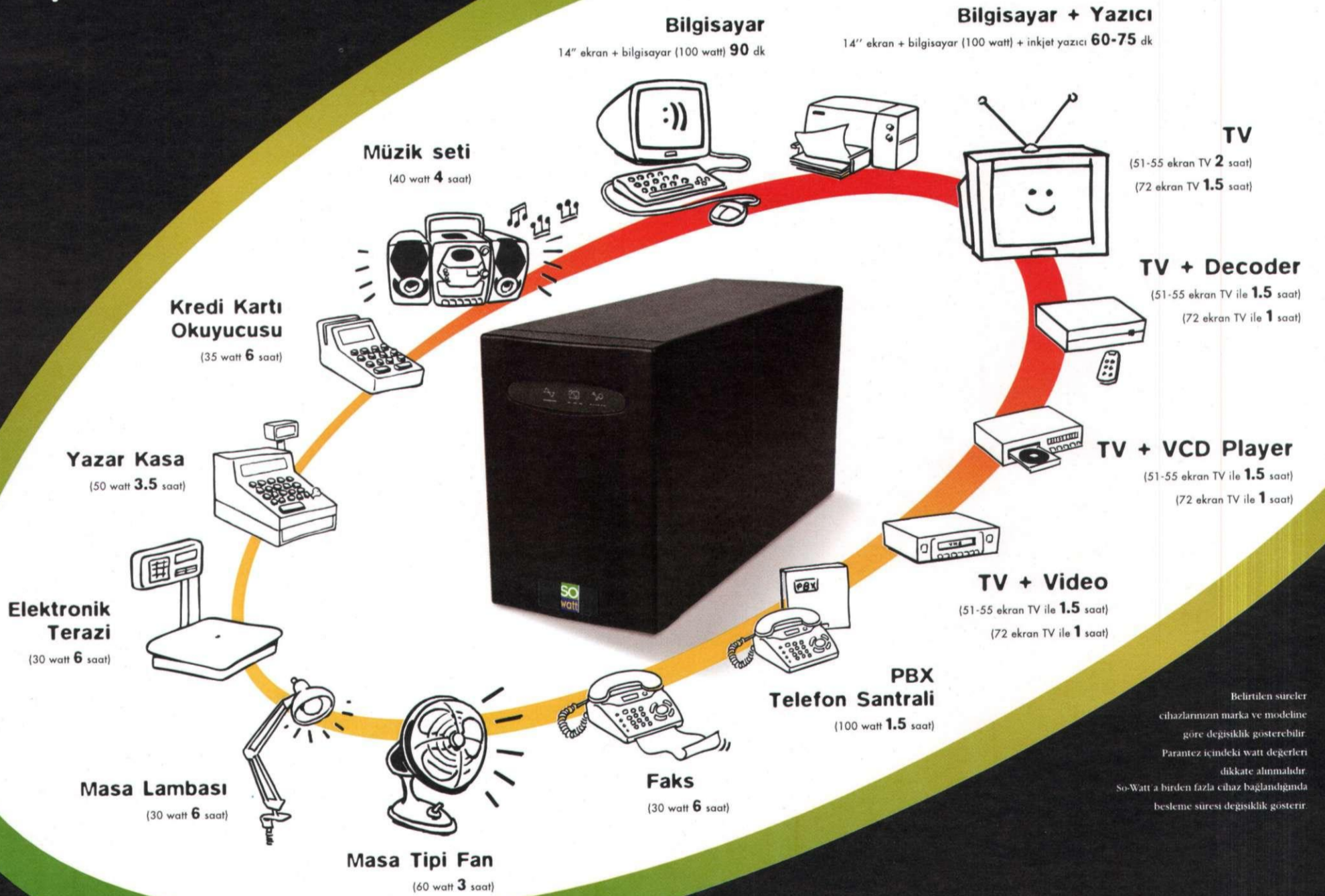
dijitalleşen dünyada kuruluşunuza da yer açın. işinizi internet ortamına da taşıyın, kârınızı katlayın. e-business'in dünyadaki öncüsü intel, ürün ve hizmetlerinizi internet'te başarıyla pazarlamanız için mükemmel çözümler üretiyor. intel'in e-business'teki tecrübesinden yararlanmak, çözümlerini görmek ve merak ettiklerinizi sormak için www.btnet.com.tr sayfalarını ziyaret edebilirsiniz.

SO watt

"portatif elektrik"

Elektrik kesilirse SO-WATT...

Hayat devam eder!



Belirtilen süreler cihazlarınızın marka ve modeline göre değişiklik gösterebilir. Parantez içindeki watt değerleri dikkate alınmalıdır. So-Watt'a birden fazla cihaz bağlandığında besleme süresi değişiklik gösterir.

SATIŞ NOKTALARI

ESCORTLAND

METRO

TANSAS

TEKZEN

ESCORT

Bilgi için: (212) 325 78 44

www.sowatt.net

Girişimcilere yeni finans kapısı: First Tuesday Türkiye

NURAY ŞUMAN
VOLKAN GAZIOĞLU

Start-up şirketler için küresel bir buluşma noktası ve pazaryeri olan First Tuesday, Türkiye'de de faaliyet göstermeye başladı. First Tuesday, girişimcileri, finansman ve profesyonel hizmet sunucularıyla biraraya getirmeyi hedefliyor. First Tuesday'i Türkiye'ye getiren Leyla Russell ve Rupert Birch BThaber'in sorularını yanıtladı.

First Tuesday'i Türkiye'ye getirme fikri nasıl oluştu?

Russel: First Tuesday iki yıl önce Londra'da kurulduğunda amacı yeni ekonominin girişimcilerini, finans ve profesyonel hizmet sunucuları ile biraraya getiren bir forum olma idi. Bugün 35 ülke, 100 şehirde ve 100 binin



Leyla Russell ve Rupert Birch yeni ekonominin yeni umutları.

üzerinde üye ile bunu başarmış durumda. First Tuesday'i Türkiye'ye getirme fikrini çevremdeki insanlara açtığımda beni desteklediler. Türkiye'de 700'ü aşkın web tasarım şirketi olduğunu duyduğumuzda çok şaşırдық. Bir yanda büyükler, bu yanda da sayıları çok fazla olan küçükler. İşbirliği kavramı gelişmemiş. Dünyada Internet'in gelişimini incelediğimizde işbirliklerinin önemi kendiliğinden ortaya çıkıyor.

First Tuesday'in sağlayacağı bir işbirliği ağı, girişimcilere çok şey kazandıracaktır

Türkiye'de neler yapmayı planlıyorsunuz?

Russel: Türkiye'de yeni ekonomi alanında faaliyet gösteren grupları birleştirmeyi amaçlıyoruz. İlk toplantıdan çok pozitif sonuçlar aldık. Aralık toplantısı için 200 kişiyi toplamayı başardık. Üyelerimizin yüzde 60'ını girişimcilerin oluşturmasını hedefliyo-

ruz. Diğerleri finans sahipleri ve profesyonel hizmet sunucuları olacak. Girişimcileri First Tuesday küresel ağından da yararlandırarak üyelerimizin bilgi, tecrübe ve uzmanlıklarını daha yukarılara taşımayı amaçlıyoruz. Türkiye'de yeni ekonominin lider kuruluşu olmak istiyoruz.

Bu sistemden yararlanabilmek için ne yapmak gerekiyor?

Birch: Üyelik için www.firsttuesday.com sitesine başvurabiliyorsunuz. Şu sıralar kendi web sitemizi faaliyete geçirmek için çalışıyoruz. Ama etkinliklere davet ettiğimiz insanlarda aradıklarımız çok farklı. Kimsenin zamanını boş yere harcamasını istemiyoruz. İnsanları birbirleriyle iletişim kurma konusunda cesaretlendirmek, fikirlerini paylaşa-

bilmeleri için güvenli bir platform yaratabilmek çok önemli. Önümüzdeki toplantı için uluslararası risk sermayesi kuruluşlarını davet ettik.

İlk toplantı yapıldı

Her ayın ilk Salı'sı düzenlenen toplantılarıyla ünlü olan şirket, ilk toplantısını bu ay yapmış ve bu toplantı basına kapalı tutulmuştu. 100'ü aşkın yeni ekonomi girişimcisinin katıldığı bu toplantıda, Veripark'tan Özkan Erener ile Deppo.com'dan Esra Talu'da genç girişimciler olarak bir konuşma yapmışlardı. First Tuesday yılın son toplantısını 7 Aralık günü gerçekleştirecek. First Tuesday ile temas kurmak için leylarussell@firsttuesday.com e-posta adresi kullanılabilir. •

nurays@interpro.com.tr
volkang@interpro.com.tr

L. Russell ve R. Birch kimdir?

Harvard'da MBA eğitimi alan Leyla Russell, Türkiye'ye 1998 yılında Advantage Kart projesi için gelmiş. Start-up şirketlere finansal danışmanlık sağlayan Russell, daha önce bir Amerikan start-up şirketi için 5 milyon dolarlık finansman elde edilmesi işini yönetmiş.

Rupert Birch ise uluslararası bir finans gazetecisi. Türkiye'ye 9 ay önce ekonomik araştırmalar yapmak için gelmiş. Ekonomi üzerine eğitim alan Birch birçok Avrupa web sitesini Türkiye'ye getirmek için uğraşiyor. •

Ustalık



özveri ve tecrübeyle kazanılır.

Bilişimde profesyonellik

www.bt.net.com.tr

özveri ve tecrübeyle kazanılır.

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

Compaq Türkiye Index'le el sıkıştı

HABER MERKEZİ

Compaq Türkiye ve Index, stratejik işbirliği anlaşması imzaladı. İşbirliği sayesinde Compaq Türkiye, Index'in yaygın dağıtım ağı sayesinde kanalda daha önce iş yapmadığı yeni bayilere ulaşmayı, lojistik hizmetler ve satış sonrası hizmetleriyle müşteri memnuniyetini arttırmayı hedefliyor. Anlaşma ilk aşamada Compaq'ın Intel tabanlı ürün ve makinelelerini kapsayacak. Bilindiği gibi Arena ve Linksoft da Compaq'ın dağıtıcılığını sürdürüyor. Compaq'ın Presario ürünlerinin dağıtımını ise halen KVK aracılığıyla gerçekleştiriliyor.

İşbirliği anlaşmasının imza töreninde bir konuşma yapan Compaq Türkiye Genel Müdürü Mehmet Nalbantoğlu, Türkiye'de Türk ekonomisine ve bilişim sektörüne yabancı sermayeyi getiren öncü bir şirket olan Index'le işbirliği yaparken Compaq olarak hiç tereddüt etmediklerini belirtti. Kurulduğu 1996 yılından bu yana Compaq Türkiye'nin cirosunu on katın üzerinde artırdığını anlatan Nalbantoğlu, gelecek beş yıl içinde cirolarını 5 kat daha arttırarak 500 milyon doların üzerine taşımayı hedeflediklerini kaydetti. Nalbantoğlu, bu hedeflere ulaşma çabaları sırasında Index'i iş ortağı olarak görmenin kendileri için mutluluk verici olduğunu ifade etti.

Törende söz alan Index Yönetim Kurulu Başkanı Erol Bilecik de, Index'in 2000 yılında 172 milyon dolar olan satış gelirlerini, 2001 yılında 300 milyon dolara çıkarmayı hedeflediğini söyledi. Index'in insan kaynakları, yazılım, ve özellikle lojistik alanlarında yatırımlarını 2001 yılında da sürdüreceğinin altını çizen Bilecik, güçlü kanal yapısıyla, Yunanistan'ın önemli BT şirketlerinden Pouliadis'le gerçekleştirdiği ortaklığın getirdiği deneyim ve sağlam finansal yapısıyla In-

dex'in Compaq'a ciddi katkı değerler sağlayacağını belirtti. Index'in lojistik alanındaki yeni projelerine de değinen Bilecik, 2001 yılında inşasına baş-

lanacak yeni lojistik merkezinin yanı sıra, Anadolu'da da 3 bölgesel depo daha açacaklarını söyledi. Bilecik ayrıca, Index'in SPK başvurusu için gere-

ken yasal prosedürleri tamamlayıp çok yakın zamanda alınacak onayla birlikte halka açılacağını da hatırlattı. •

bthaber@interpro.com.tr



Compaq Türkiye ve Index arasında imzalanan işbirliği anlaşmasıyla Index, Compaq'ın üçüncü dağıtıcısı oldu.

displays by sony
FD Trinitron



Sony ile daha da düz

Sony'nin eşsiz düz ekran teknolojisi ile 15" den 24" e kadar olan boyutlarda gerçek düz ve kayıpsız görüntü sağlanmaktadır. Elde etmek istediğiniz her şeyi Sony'nin değişmez kalitesinde bulacaksınız. F = Düz D = Ekran ve Trinitron = Mükemmel görüntü

Sony'nin CRT monitörleri tüm şekil ve boyutlarda fakat daima düz olarak hizmetinizdedir.

www.sony-cp.com

4K tel. 212 259 38 00
Arena tel. 212 233 30 30
Empa tel. 212 599 30 50



go create

SONY

Yüksek teknolojinin getirdiği sosyal bir sorun

Derleyen:
AMİL KUNT

Bilgisayarları evlerde, okullarda veya kütüphanelerde kullananların oranının yüzde 60'a ulaştığı, nüfusun yüzde 70'nin mobil telefon sahibi olduğu İngiltere bilgi teknolojisinin en yoğun uygulandığı ülkelerden biri olarak tanınıyor. Teknolojinin bu denli yaygın olduğu bu ülkedeki toplumda BT'yi kullananlar ile kullananların yaşam koşulları arasındaki farkta gittikçe büyüyor.

Bilgisayarı ve mobil Internet hizmeti olmayan İngiltere bankacılık işlerini yürütmekte kamu kuruluşlarında işlerini ta-

kip etmekte, vergi beyan-namelerini düzenlemekte zorluklarla karşılaşılıyor. Sendikalar işinde veya evinde bilgisayarı olmayan işçilerin çevrimiçi eğitim programlarından yoksun bırakılmalarını protesto ediyorlar.

Bankacılık ise ciddi bir sorun oluyor. Maliyetleri düşürmek için özellikle kent dışındaki şubelerini kapatan bankalar bu şubelerin yerine daha yüksek kar marjlı Internet hizmetlerini sunuyorlar. Öte yandan Internet bankacılığının herkes için bir seçenek olmadığını savunan Internet kullanan emekli ve yaşlılar kendilerine başka olanaklar sağlanmasını istiyorlar.

Kamu bankalarının

özelleştirilmesiyle bankacılık hizmetlerinin şubeler kanalı ile verilmesi en az düzeye indirilirken sivil toplum örgütleri de teknolojiden yararlanmayanları savunarak, yeni uygulamaları protesto ediyorlar. Her ne kadar bankalar geleneksel bankacılık hizmetlerini yaşlı ve emekliler için sürdüreceklerini açıkladılar ise de henüz bunun ne zaman gerçekleşeceği ve maliyetinin ne olacağı henüz belli değil. Ancak gerçek şu ki zamana ve bilgi teknolojisindeki gelişmelere ayak uyduramayan kişilerin yaşam kalitesinden ödün vermeleri zorunlu bir hale geliyor ve bundan da en çok emekliler ve yaşlılar olumsuz etkileniyor. •

Internet "sıkıma" başladı

Derleyen:
MAHIR B.AŞUT

BBC'nin geçtiğimiz günlerde verdiği bir habere göre; İngiltere'de MSN adına yapılan bir araştırma, Internet ve Internet'in yarattığı efsanelerin giderek sıkıcı olmaya başladığını ortaya koydu.

Araştırmaya katılanların yarıya yakını, Internet hakkındaki şişirilmiş söylemlerden ve Internet'in yaşantılarını nasıl değiştireceği konusundaki yorumlardan bıktıklarını belirttiler. Internet sayesinde bir gecede milyoner olan genç zenginlerin hikayeleri de insanlara aynı derecede sıkıcı geliyor.

Bin kişilik bir grup üzerinde yapılan çalış-

ma, Internet'in -henüz- İngiltere'deki en sıkıcı şey olmadığını gösterse de birinciliğe doğru hızla koştuğunu kanıtıyor!

Katılımcıların yüzde 21'i internetle yapabileceklerini anlatan her şeyden sıkılmış. Yüzde 62'si, dot.com sözcüğünü anlamsız buluyor. Yüzde 66'sı da web milyonleri hakkında tek bir sözcük daha duymak istemiyor.

Sıkıntı, ilgisizlikten değil

Ancak yapılan çalışma, her ne kadar Internet efsanelerinin "sıkıcılığını" gösterse de kimse Internet'ten vazgeçmeye niyetli değil. Araştırmaya katılanların yüzde 77'si bundan sonra Internet'siz yapamayacaklarını vurguluyorlar.

Raporu hazırlayan MSN'den bir yetkili, "Birçok insan için Internet yeri dolduramaz hale geldi" diyor ve devam ediyor, "O artık telefon, televizyon ve video gibi günlük hayatın bir parçası. İnsanların Internet etrafındaki söylencelerden sıkılması sürpriz değil - siz de bir pub'da otururken elektrik süpürge hakkında sohbet etmek istemezsiniz." •

mahir@mbaic.com



Yaratıcılık



cesur ve özgün olmakla mümkündür.

Bilişimde özgün habercilik

www.btnet.com.tr

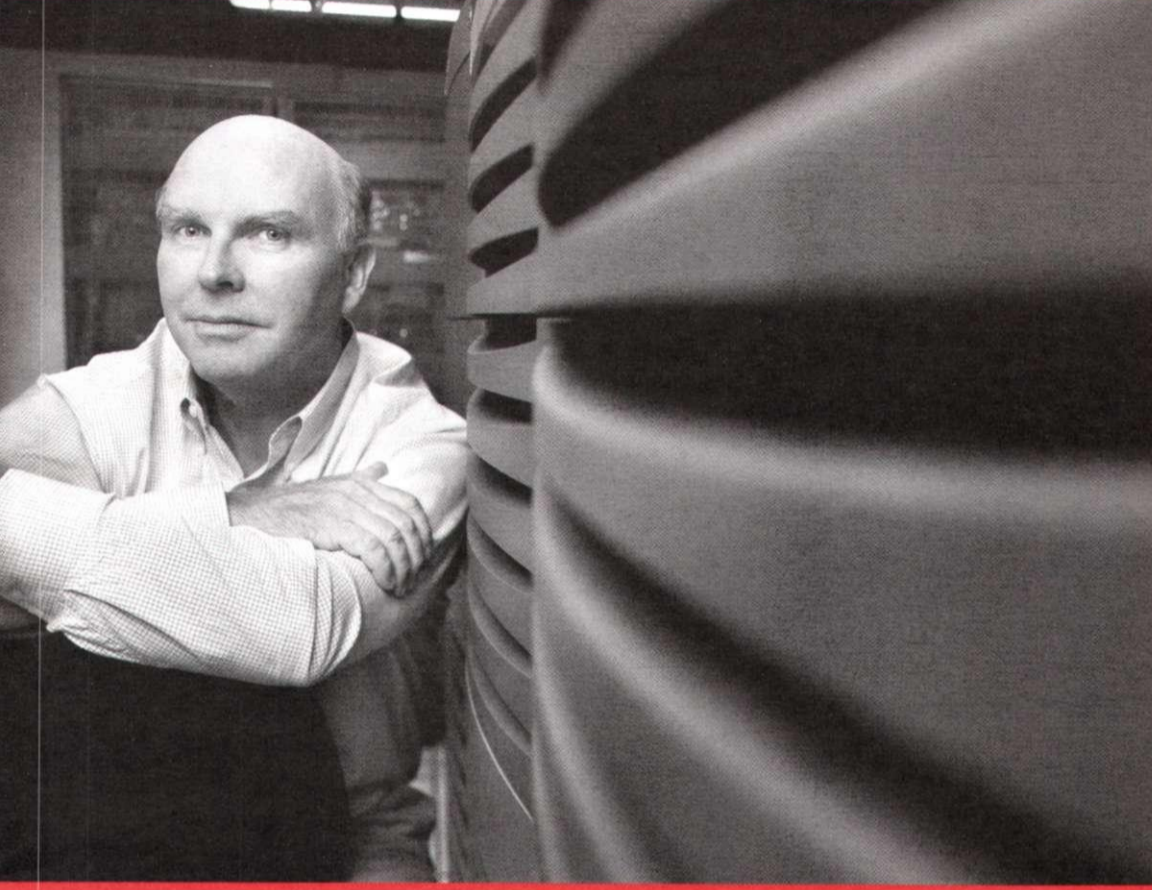
cesur ve özgün olmakla mümkündür.

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'

CRAIG VENTER GENETİK ŞİFREYİ ASLA ZAMANINDA ÇÖZEMEZ DİYENLER HAKLIYDI. ZAMANINDAN 2 YIL ERKEN ÇÖZDÜ.



Genetik şifre kadar karmaşık bir şifreyi çözmek söz konusu olduğunda... Ve başarının sonuçları yeryüzündeki herkesin sağlığı için bu kadar önemli olduğunda... Zaman önemlidir.

Bu nedenle, Venter Celera Genomics'teki ekibiyle şifreyi çözmek için gerekli teknolojik ihtiyaçlarını değerlendirmeye başladığında, bu kapsamda bir işin altından kalkabilecek kapasitede sadece 2 sistem olduğunu farketti. Sistemleri sınamayı önerdiler. Sistemlerden biri yapılan teste 87 saatte cevap verdi. Compaq StorageWorks ile Compaq Tru64 UNIX AlphaServer ise 7 saatte.

Bu performansı sağlayan süper uygulama gücü, Compaq'ın dünyada 4 büyük proje daha kazanmasını sağlayan üstün teknolojinin eseri. Ve bu, Compaq Tru64 UNIX AlphaServer'ların dünyanın her yerinde insanlara nasıl ilham kaynağı olduğunu gösteren örneklerden yalnızca bir tanesi.

Bilgi Teknolojisi'nin sınırlarını aşarak daha ilham veren bir noktaya doğru ilerlediğinizde ulaştığınız yer işte burası. Yeni IT'ye hoşgeldiniz. Compaq'tan İlham veren Teknoloji'ye.

COMPAQ
Inspiration Technology

Veriniz ister cepte ister odanızda

PINAR

UYLUM DİKİCİ

Maestro Yazılım ve Danışmanlık, yedekleme sistemleri alanında iki ürünün dağıtıcılığını aldı. Bunlardan ilki olan ThumbDrive, küçük çapta verilerin depolanmasına olanak tanıyor. Ürün, Singapur merkezli Trek şirketi tarafından üretiliyor. Diğer yedekleme ürün ailesi ise 1983 yılından bu yana veri depolama alanında çalışan Kanadalı şirket Legacy'ye ait. 1996 yılından bu yana şirketlere anahtar teslim çözümler sunan Maestro, dağıtıcılığını üstlendiği yeni ürünlerle 2001 yılında yedekleme sistemleri alanındaki çalışmalarını artırmayı hedefliyor.

Yeni ürünlerle ilgili olarak bilgi aldığımız Maestro Yazılım ve Danışmanlık Proje Müdürü Murat Yöndem, ThumbDrive ürününü şöyle anlat-



tı: "USB porttan hiçbir ayar gerektirmeden kullanılabilen bu baş parmağı büyüklüğündeki ürüne 8 MB'den 512 MB'e kadar veri depolanabiliyor. Veriler, USB porttan hem masaüstü bilgisayarlara hem de dizüstü bilgisayarlara takılarak ThumbDrive'a aktarılabilir. Bağlantı için güç kaynağı, kablo ya da herhangi bir yazılım gerekmiyor. Ürün taşınabilir sabit disk olarak da adlandırılabilir." Yöndem ayrıca, ürünün yakında 1 GB kapasitesine çıkarılacağını ve MAC kullanıcılarının da bu ürünü kulla-

nabileceğini dile getirdi. Windows 95 /98 ve 2000 işletim sistemlerini destekleyen ürün için bir yıl da garanti süresi veriliyor. Ürünün fiyatı kapasitesine göre 55 dolardan başlayarak 440 dolara kadar değişiyor.

Maestro, Legacy veri depolama ürünlerini de Türkiye'de tanıtmayı amaçlıyor. Legacy'nin ABD'de oldukça bilinen bir marka olduğunu vurgulayan Yöndem, bu sistemlerin ABD Savunma ve Adalet Bakanlığı gibi kuruluşlarda kullanıldığını söyledi. Legacy şirketinin de bu ürünü kulla-

Maestro Yazılım ve Danışmanlık, 2001 yılında faaliyet alanının büyük bölümünü yedekleme sistemleri üzerine kuracağını belirtti.

5 Hot Fix sistemleri, ağ üzerinde veri depolama (SAN) konusunda standartlar belirleyen çözümler sunuyor.

Legacy ürünleriyle ilgili olarak bilgi veren Maestro Yazılım ve Danışmanlık Yedekleme Ürün Müdürü Sabahattin Mısırlı ise Legacy'nin birden fazla host özellikli



sunucular için ortak yedekleme sağlayan bir sistem olduğunu söyledi. Legacy sistemi ile yazılım ve donanım sorunlarına çözüm geleceğini iddia eden Mısırlı, "Legacy, gereksinim oldukça kapasitesi yükseltilebilen, şirketleri gereksiz yatırımlardan koruyan bir sistem" dedi.

Murat Yöndem ise, bu yedekleme çözümünü rakiplerinden farklı kılan özelliği fiyat avantajı olduğunu belirtti. Yöndem ayrıca, dağıtıcılığını üstlendikleri ürünler için bayi kanalı oluşturacaklarını ifade etti. Maestro ola-

rak sundukları sistemlere tam servis ve hizmet vereceklerini de sözlerine ekleyen Yöndem, "2001 yılında faaliyetlerinin yüzde 50'sini yedekleme konusuna aktaracağız. Sektörde yedekleme konusunda çalışan bir şirket olarak bilinmek istiyoruz. 2001 yılında sadece yedekleme konusunda en az 1 milyon dolar ciro hedefliyoruz" dedi. •

pinaru@interpro.com.tr

Bilgitaş'ta yeni bir yazıcı markası

HABER MERKEZİ

Bilgitaş, Kyoce- ra Ecosys yazıcılarının dağıtıcılığını üstlendi. Bilgitaş ve Kyoce- ra yetkililerinin katıldığı

toplantıda konuşan Kyocera İhracat Müdürü Sho Taniguchi, Ecosys yazıcılarının en önemli özelliğinin kullanıcılar için az masraf çıkarması olduğunu belirterek, Ecosys kavramının, Economy, Ecology ve System Printing kelimelerinin birleşimi olduğunu anlattı: "Ecosys yazı-

cılarının fiyatları çok uygun. Ayrıca tonerin çok ekonomik olarak kullanılması da sağlıyor. Çok yararlı ve sistematik bir ürün".

Lazer yazıcılarda bu yılın ilk çeyreğinde 1



milyon ünite üzerinde satış yaptıklarını açıklayan Taniguchi, Avrupa yazıcı pazarında yüzde

7.7 oranında bir pazar payına sahip olduklarını kaydetti.

Kyocera Mita Avrupa Genel Müdür Yardımcısı Kohei Fujiyoshi ise, ürünlerinin çevre dostu olmasına çok önem verdiklerini, Türkiye'de de bu standardı sağlayacaklarını söyledi. Sayısal teknolojilere geçilmesi ile yazıcı pazarında da çok önemli fırsatlar doğacağını ifade eden Fujiyoshi, Türkiye

pazarının kendileri için stratejik bir öneme sahip olduğunu vurguladı. •

bthaber@interpro.com.tr

"E-iş, iyi-iş; b2B olursa" - IV

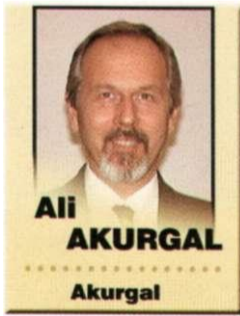
E-iş'in iyi iş olması için, b2B'nin yaşama geçmesi gerekir demiş ve buna yol açan alt yapıyı incelemeye başlamıştık. Bu hafta telsiz erişim (wireless access) teknolojilerine değineceğim.

Ülkemizdeki en yaygın telsiz erişim, GSM. Bunun üzerinden WAP (Wireless Application Protocol) ile Internet uzantısı işlemler yapmak olası. Gözde olmasına, Japonlar tarafından taklit edilmesine (iMode) karşılık, telefon ağı üzerinden bir çevirmeli bağlantı türü olması nedeniyle b2B'de ne derecede etkin olur, tartışmalı.

GSM'in diğer Internet uzantısı olan GPRS (Global Packet Radio Service). Üçüncü kuşak (UMTS) sistemler devreye girdiğinde bile uzun süre GPRS'in uygulamadaki tek paket radyo olarak kalması planlanıyor. GPRS, sürekli bağlı kalınan, ama yalnızca iletilen paketlerin ücretlendirildiği bir sistem. Bu özellikleri ve yaygınlığı nedeniyle b2B'de gerçek bir atılım yaratabilir. Duyurulmasına karşılık ülkemizde bu hizmet henüz verilemedi, deneme aşamasında.

Ülkenin her köşesine erişebilen ve

veri aktarmak amacıyla kurulmuş olan diğer bir sistem ise VSAT (Very Small Aperture Terminal). İlk işleticimiz Comsat; (<http://www.comsat.com.tr/>). Bu sistemde, kendi kapalı çevriminizi, uydu üzerinden kurabiliyorsunuz. İlk yatırımı GPRS'e göre çok yüksek. İşletme giderleri, kullanım sıklığına göre telli sistemlerle karşılaştırılabilir düzeye gelebiliyor. b2B'nin ilerlemiş aşamalarında kullanımı söz konusu olmalı.



Ali AKURGAL
Akurgal

Uydu üzerinden (doğrudan) Internet bağlantısı kurmak için girişimler yeni de-

ğil. Sahibi olduğumuz uydular aracılığı ile bütün ülkeye yüksek hızlı tek yönlü erişim hedefleniyor. Barracuda adlı bir Internet servisi için Türksat İB uydusunda, V 11,572 MHz'de yer ayrılmış bile. Fakat, kullanıcıdan hizmet sunucuya doğru, gene telefon ağı üzerinden bağlantı gerek. Dolayısıyla, sistem temelde, telefon üzerinden bir Internet erişimi. Uydu bağlantısı, pratikte, aboneye doğru olan iletim hızını artırmaktan öteye gidemiyor. b2B'de ne derecede etkin olur, tartışmalı.

Haftaya kenar (edge) teknolojileri.

akurgal@netas.com.tr

Bugün, şirketiniz için çok önemli bir gün.



COMPAQ DESKPRO EX

- Intel® Pentium® III işlemci, 800 MHz • 256 KB Cache Bellek • Intel® i815 Chipset
- 133 MHz FSB • 64 MB SDRAM Bellek, 133 MHz • 10 GB S.M.A.R.T. Sabit Disk
- 10/100 Mb/s Ethernet Kartı • nVidia Vanta LT 8 MB 2xAGP Ekran Kartı • 15" S510 Monitör (168636-022) • 3 Yıl Garanti
- Microsoft Windows 2000 Türkçe İşletim Sistemi • Microsoft Office 2000 Small Business Edition (Word 2000, Excel 2000, Outlook 2000, Publisher 2000, Small Business Tools)

* Ürün görüntüsü örnek olarak verilmiştir. * Kampanya 20 Aralık 2000 tarihinde sona erecektir.
* 3 yıl garanti: Birinci yıl yerinde (parça ve işçilik garantisi dahilinde), ikinci ve üçüncü yıllar servis merkezinde (yalnızca parça garantisi).

Compaq ve Compaq logosu, Compaq Corporation'ın ticari tescilli markalarıdır.
Intel, Intel Inside logosu ve Pentium Intel Corporation'ın tescilli markalarıdır.

(COMPAQ ve MICROSOFT işbirliğiyle 'Business PC' dönemi başlıyor.)

Bilgisayarımızdan ofiste ve evde bekleyeceğimiz özellikler birbirinden farklıdır. 'Business PC', adı üstünde, şirket kullanımına özel bir konfigürasyon.

Size önce donanımından bahsedelim: Compaq'ın özel olarak ürettiği olduğu, genişlemeye açık, güvenilir ve yükseltilebilir, kısaca ideal bir model.

"Ya yazılım" dersiniz, huzurlarınızda Microsoft Windows 2000 Professional işletim sistemi! Microsoft bu sistemi şirketler için özel olarak geliştirdi.

Hemen ekleyelim: Microsoft'un şirket çalışanlarını en yüksek performansa ulaştırmak amacıyla geliştirdiği 'Microsoft Office 2000 Small Business Edition' da 'Business PC'nin içinde. Bu, dünyanın en ünlü ofis yazılımının özel bir versiyonu.

Business PC, size çok cazip taksitlerle sunuluyor. Güvenilir banka kredisi imkânlarıyla, en önemlisi, kurulum ve satış sonrası hizmetlerinde Compaq güvencesiyle!

Şimdi, Business PC almanın tam zamanı! Dilerseniz 1.299\$+KDV peşin, dilerseniz 78\$'a varan taksitlerle. Ödeme koşullarına bir göz atın, sonra şirketinizin geleceğini gelin birlikte konuşalım.

Ürün Fiyatı: 1.299\$ + KDV

12 ay	18 ay	24 ay
142\$	99\$	78\$

Taksitlere KDV Dahildir.

- Pamukbank destek kredisi kullandığında banka şubesi ile temasa geçilmesi gerekmektedir.
- Damga Vergisi ve istihbarat ücreti toplamı olarak kredi bedelinin %1,25'i ayrıca alınacaktır.
- Bireysel kredi araçları için bilgi hattı numarasının aranması gerekmektedir.

Ayrıntılı bilgi için: (0212) 336 0 336

COMPAQ
www.compaq.com.tr

I-BIMSA ve IBM veriambarı anlattı

HABER MERKEZİ

Sanayi ekonomisinden bilgi ekonomisine geçişin yaşandığı günümüzde, doğru üretim araçlarına sahip olanlar değil, doğru bilgiye sahip olan kuruluşlar rakiplerine göre çok daha fazla rekabet avantajına sahip oluyorlar. IBM ise günümüz ekonomisinde kurumların rekabet silahı haline gelen bilgiyi karar sürecine dönüştürecek araçlar yaratmak üzere, daha önce gerçekleştirilmiş süreçlerde elde edilen verilerin tek bir noktada birleştirilerek, yapılan sorgulamalar ile bu verileri karar verme süreci bilgilerine toplayacak olan çözümlerini Business Intelligence başlığı altında topladı. Daha önceki dönem

satış verilerinden elde edilen bilgilerin, tek bir noktaya yani veriambarına toplanarak, daha sonra veri analiz araçlarıyla bu bilgiler arasında veri madenciliği yapmak (veri araştırma) gibi süreçleri kapsayan Business Intelligence uygulaması IBM ve I-BIMSA'nın ortaklaşa düzenlediği bir toplantıda anlatıldı.

IBM'in veriambarı çözümü, Business Intelligence'a yaklaşımı ve Sabancı Holding Çimento Grubu'nda uygulanan veriambarı projesi katılımcılara aktarıldı. Ülkemizin en büyük çimento üretim topluluğu olan Sabancı Çimento Grubu, sahip olduğu üretim tesislerindeki bilgileri değişik kaynaklardan merkezdeki çeşitli birimleri göndermede karmaşaya yaşadığı ve daha önce-

den elde edilen verilerin çeşitli biçimlerdeyken analiz edilmesi zorluklarını göze alarak veriambarı projesini başlattı.

Proje kapsamında üretim tesislerinde elde edilen üretim, insan kaynakları, satış gibi veriler, oluşturulan veriambarına aktarılmaya başlandı. Günümüzde merkezdeki çeşitli birimler kendi gereksinimleri olan sorguları, analizleri kendi istedikleri biçimde ve istedikleri zamanda veri analiz araçlarını kullanarak bu veriambarı üzerinde sorgulayabiliyorlar. Projeye daha başlandı günden itibaren verilerin belirli biçimlerde veriambarına aktarılması zorunluluğu, tüm işletmelerde bir standardizasyonun oluşmasına yardımcı olmuş. •

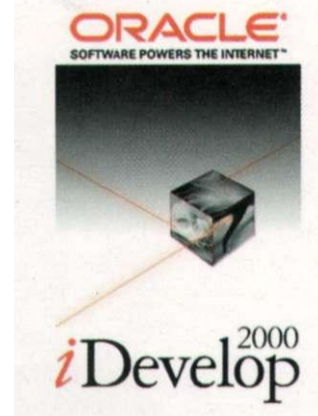
bthaber@interpro.com.tr

Oracle iDevelop2000 istanbul'dan geçti

HABER MERKEZİ

Oracle tarafından düzenlenen, sponsorluğunu Intel, BThaber ve BTnet'in üstlendiği iDevelop2000 programına 500'den fazla bilişim profesyoneli katıldı.

Dünyanın belli başlı şehirlerinden sonra Kasım ayında İstanbul'da da düzenlenen Oracle iDevelop2000 programına katılan Türkiye'nin yeni ekonomi mimarları, yalnızca dünyanın en gelişmiş İnternet teknolojileri ile tanışmakla kalmayıp, bu teknolojilerden yararlanarak geliştirdikleri e-iş çözümleri ile küresel pazarlara açılma yöntemleri konusunda da



program kapsamında bilgi sahibi oldular.

Üç ana oturumda gerçekleştirilen Oracle iDevelop2000'de yer alan sunum başlıkları ve özetleri şöyle sıralanıyordu:

- Oracle8i'ye giriş
- Oracle İFS ve Oracle interMedia ile içerik yönetimi
- Oracle8i ile sürekli-

lik ve ölçekleme

- Oracle8i ile veriambarı çözümleri
- İnternet dizini ve güvenlik
- Oracle Portal ile kurumsal bilgi portalleri yaratma

Oturumlarda ayrıca, Oracle9i Application Server, Portal-to-Go ile mobil bilgiişlem, Akıllı Web-house clickstream, Oracle Integration Server, Java ile veritabanı programlaması, XML ile uygulama geliştirme, e-iş uygulamaları geliştirme, Oracle Forms and Reports ile hızlı geliştirme ve kullanıma açma, Oracle Discoverer konuları hakkında da katılımcılara bilgi verildi. •

bthaber@interpro.com.tr

dot.com'cular, batmaya hazır mısınız?

Merhaba. Sevdiğim bir söz var, diyor ki: "İnsan hayalleriyle yaşar, yaşama-ya başlayınca hayalleri ölür". İnternet ne kadar çok hayalimizi öldürdü biliyor musunuz? Şöyle bir dönüp geriye bakın. Hayır! O kadar uzaklara değil, sadece birkaç yıl yeter.

Ölen hayalleri hatırladıkça, gözümde insan profilleri canlanıyor. Olmaz diyenler. Modadır diyenler. Yok şöyle değil böyle olacak diyenler. Aklıma nedense hep bunlar takılıyor. Gençliğin heyecanıyla düşlerimizin önüne set çekenleri yazmışız demek ki beynimizin bir kenarına. Galip kim dersiniz, tabi ki biziz. Çünkü rüyamızdı. Çünkü istedik. Çünkü başardık.

Bu insanlar bugün de ağız birliği etmişçesine, yeni ekonomi şirketlerinin sonunu bekliyorlar. Alıp veremedikleri nelerdir, bunun üzerine emin olun sayfalar dolusu yazabilirim. Ama biliyorum ki vakit kaybetmeye gerek yok. Amerikalı söylemeden söyleyemeyen, yapmadan yapamayan bu insanlar, Nasdaq'taki ibre her düşüşünde zafer çığlıkları atıyorlar.

İnternet gümbür gümbür gelmiş bir devrimin adıdır. Bu gümbürtüyü yıllar



Volkan GAZIOĞLU
internext

önce duyamayan "vizyon işitme-engellileri'nin, radarları açmış Nasdaq'ta takip ediyor olmaları şaşırtıcı değil. Hatırlarım da küçükken bilgisayarların insanları işlerinden edeceği söylenirdi. Bugün durum tam tersi. Evet işini kaybedenler var ama bu bilişim endüstrisinin yarattığı istihdam karşısında deve de kulak kalır.

Şunu kesinlikle anlamış olmak lazım. Dün üç-beş bilgisayar sistemini birbirine bağlamak için kullanılan TCP/IP bugün endüstri standardı olmuş durumda. Buzdolabımızı bile TCP/IP ile yönetmeye

kalkıyoruz. Evimizden çıkmadan günlük işlemlerimizin çoğunu halledebiliyoruz. Kapatılıp kaldığımız Anadolu topraklarından "Artık biz de bir dünya vatandaşıyız!" diye seslenebiliyoruz. Dünyada neler olup bittiğini anında, sansürlü takip edebiliyoruz. Belki hiçbir zaman bu kadar özgür olmadık.

O yüzden bırakın üç beş yanki dot.com şirketinin iflas bayrağını çekmesini beklemeyi de, gelin siz de hayal kurun. Zira hiçbir şey eskisi gibi olmayacak.

İnternet endüstrisi, teknolojiler, trendler ve "İnternet Türkiye" onbeş günde bir internext'te. Hoşçakalın.

volkang@interpro.com.tr

Cisco Numara 7'yi anlattı

HABER MERKEZİ

Cisco Systems, sinyalleşme sisteminden başlayarak İnternet'e bağlananları alıp ayrı bir şebeke üzerine taşıma temeline dayanan Numara 7 uygulamasını son kullanıcılarına anlattı. Telefon hatları üzerinden yürütülen veri ve ses iletişimini birbirinden ayırarak telefon hatları üzerindeki yükü hafifletmeyi amaçlayan bu uygulama Türk Telekom'un da gündeminde yerini almış durumda.

İlki Ankara'da düzenlenen etkinliğe katılan izleyiciler arasında Türk Telekom, TR-Net, İş-Net, Meteksan-Net yetkililerinin olduğu gözlemlendi.

Numara 7 uygulamasının Türkiye'de ISS'ler, Türk Telekom ve potansiyel olarak GSM operatörlerinin ilgi duyduğu önemli bir konu olduğunu belirten Cisco Genel Müdür Yardımcısı Mete Kabatepe, İnternet'e telefon hatları üzerinden



Cisco Genel Müdür Yardımcısı Mete Kabatepe ISS'lerin sağladıkları içerik ile bir adım öne geçebileceklerini belirtti.

bağlanmanın her zaman en uygun çözüm olmadığını, hatların her zaman bu trafiği taşıyamadığını belirtti. Kabatepe: "Telefon şebekesi üç dakikalık konuşma için tasarlanmıştır. Halbuki İnternet'te daha uzun kalımlarını yapıyor" dedi.

Tek çözüm olmamakla birlikte çözümlerden bir tanesinin Numara 7 uygulaması olduğuna dikkati çeken Kabatepe, ISS'lerin bu sorunun farkında olduğunu, gelecekte GSM operatörlerinin de böyle yatırımlara

gireceğini kaydetti. Türkiye'deki ISS'lerin yüzde 70'inin müşterileri olduğunu hatırlatan Mete Kabatepe herkesin erişim tarafındaki yatırımlarını yaptığını ifade ederek ISS'lerin şu anda içerik ile ön plana çıkmaya çalıştıklarını altını çizdi. İçerik teslimatı ve içerik anahtarlayıcı teknolojilerinin ileride önem kazanacağına da değinen Kabatepe, Cisco'nun Arrowpoint Content Switching ürününün içeriğe bakarak yönlendirme yaptığını, bilinen anahtarlamalar ikinci veya üçüncü katlarda yapılırken bu ürünün yedinci katta anahtarlama yaptığını açıkladı. Cisco'nun 1999'da satın aldığı Arrowpoint'i ISS'ler kadar kendi şebeke yatırımını yapan bankalar da kullanıyor.

Cisco'nun yakın bir zaman içinde ISS'lerin veri merkezi haline geleceğini bildiren Mete Kabatepe, IP TV ve VPN çalışmalarına ağırlık vereceklerini söyledi. •

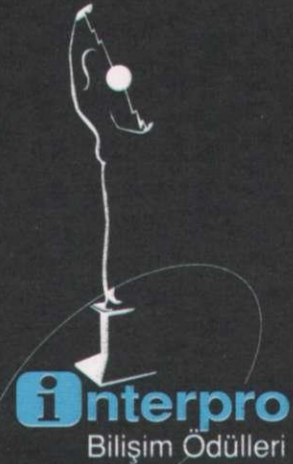
bthaber@interpro.com.tr

“Her **başarılı projenin**
bir ödüle ihtiyacı vardır.”



Bilişim alanında yarattığınız
özgün projenize ve yaratıcı zekânıza
fırsat tanımak için tek yapmanız gereken,
“İnterpro Bilişim Ödülleri 2000”e
başvurmak.

Sonrasını projeniz başaracak...



Gazeteciler Mah. Sağlam Fikir Sok. No.23 80300 Esentepe / İstanbul
İstanbul Tel: (0212) 212 31 22 (pbx) Faks: (0212) 212 31 21
Ankara Tel: (0312) 439 70 35 Faks: (0312) 438 68 76
www.interpro.com.tr/bilisimodulleri
E-posta: info@interpro.com.tr

Amaya geldi, kavga alevlendi

Derleyen:

MAHIR AŞUT

W3C (www.w3c.org), web'in "mucidi"

Tim-Berners Lee'nin başkanlığını yürüttüğü ve Web'i ticaret, iletişim ve bilgi paylaşımı için temel bir platform yapmayı hedefleyen, bu amaçla standartlar saptayan, araçlar geliştiren ve rehberler hazırlayan bir kuruluştur.

Sanıldığı gibi W3C yalnızca HTML konusunda faaliyet göstermiyor. HTML'nin bir süperseti sayılabilecek XML, web'in gelecekteki grafik standardı olmaya aday PNG (Portable Network Graphics) ve dinamik web sayfalarının anahtarı CSS (Cascading Style Sheets) W3C'nin çalışma alanına giren standartlardan yalnızca bazıları.

W3C, standartları belirlemekle kalmıyor, geliştiricilerin, kendi ürettikleri

kodların yeni standartlarla uyumlu olup olmadığını denetleyebilecekleri geliştirme araçlarını da hazırlıyor. Açık kaynak yaklaşımı çerçevesinde birçok yazılımcının katılımıyla yazılan Amaya bu araçlardan biri. İlk defa 1996 yılında web komünitesine sunuldu ve bu tarihten beri HTML'nin gelişimine paralel olarak 4.0 sürümüne ulaştı. Son sürümün içerisinde XML, MathML, CSS ve HTML 4'ün de bulunduğu standartların bir test ortamı olduğu söyleniyor.

W3C ve Amaya ile ilgili sorunlar da tam bu noktada başlıyor. Çünkü Amaya yıllardan beri standart olan bazı HTML özelliklerini desteklemiyor! Geliştiriciler açısından tam bir kabus olan bu durum her nedense W3C'yi pek fazla rahatsız etmemiş benziyor. Amaya'yı kendi sistemime kurduğumda beklentilerim çok yüksekti. Ancak tamamiyle amatörce ha-

Bir web sitesini en az iki tarayıcıda yüzde 100 sorunsuz görüntüleyebilmek için yüzde 25 daha fazla emek sarfetmek durumundasınız. Bu durum için maliyetini de en az yüzde 25 artırıyor.

zırlanmış kullanıcı arabirimi ve mevcut siteleri doğru görüntüleyememesi (özellikle çerçeve -frame- içeren siteler hiç görüntülenmiyor!) şaşırtıcı oldu.

Geliştiriciler bu duruma farklı tepkiler gösteriyor. Amaya'nın tamamıyla yararsız olduğunu ve web sitesi yapmanın veya kontrol etmenin en iyi yolunun Tidy HTML gibi HTML kontrol araçları olduğunu savunanlar var. Bunun yanında FrontPage veya DreamWeaver gibi "gelişmiş" geliştirme araçlarını savunanların sayısı oldukça fazla. Programlarını "C:> copy con prog-

ram.exe" metoduyla(!) yazan "gerçek yazılımcılar" tek başına "notepad"ın web uygulamaları geliştirmeye yeteceğini iddia ediyorlar.

"Standartlar önemli ama..."

Bir web geliştiricisinin önünde iki yol var; standartlara uymak yada uymamak! "Bu nasıl olur?" diyebilirsiniz. Şöyle; W3C belirli standartları saptıyor ve yayınlıyor, bunları web tarayıcılarının ve geliştirme araçlarının özellikleri arasına katmak yazılımları üreten şirketlerin görevi. Bunu en iyi yapan da Opera. W3C'nin tüm direktiflerini harfiyen uyguluyor. Ne bir eksik ne bir fazla. Microsoft ve Netscape'in sicili pek parlak değil. Microsoft, yeni Internet Explorer ile W3C uyumluluğunu iyileştirirken Netscape kötüye gidiyor. Sektör uzmanları, her iki kuruluşun da büyük Intranet müşterilerinin direktifleri ve talepleri doğrultusunda çalıştıklarını üstüne basa basa söylüyor.

Amaya ile yaşadığı sorunları bir konferansta, W3C sorumlusuna aktaran web geliştiricisi şu yanıtı alıyor: "Yaptığınız sitelerin yalnızca Amaya ile uyumlu olmasına dikkat edin, diğerlerini boşverin. Eğer öyle yapmazsanız de sorun bir parçası olursunuz." Bu cümle bir yanılla doğru olsa da kesinlikle gerçekçi değil. Müşterilerinizin beklentilerini tam anlamıyla karşılamak istiyorsanız, Amaya'ya sadık kalmanız mümkün değil. IE veya Navigator'un "kendilerine has" özelliklerini dikkate almak durumundasınız.

Bu nokta çok önemli. Web geliştiricileri dünyasında iş gücü kaybına, farklı web tarayıcıları kullanan web sörfçüleri arasında uyum sorunlarına ve web hizmeti alan kurumlar için maliyet artışına yol açan konu, bir sitenin farklı tarayıcılar ile "doğru" görüntülenebilme zorluğu.

Peki bu durum neden iş gücü kaybı yaratıyor? Tecrübelerimize göre bir web sitesini en az iki (IE ve Navigator) tarayıcıda yüzde 100 sorunsuz görüntüleyebilmek için yüzde 25 daha fazla emek (ve zaman) sarfetmek durumundasınız. Bu durum işin maliyetini de en az yüzde 25 artırıyor! Peki, bunu yapmadığınızda neler oluyor? İki şey; ya web sitenizi tamamıyla statik ve eski HTML standartları ile hazırlayacaksınız ya da bir tarayıcıyı "boşvereceksiniz."

Ancak bu yaklaşım tümüyle yanlış. Web tarayıcıları arasında özellik farkları olmasını doğru bulanlar, Microsoft ve Netscape gibi şirketlerin kullanıcı gereksinimlerine yanıt verebilmek amacıyla bu yola gittiğini savunuyorlar. W3C, birçok Netscape kötüye gidiyor. Sektör uzmanları, her iki kuruluşun da büyük Intranet müşterilerinin direktifleri ve talepleri doğrultusunda çalıştıklarını üstüne basa basa söylüyor.

"Yayınımız, televizyonunuzla uyumlu değil!"

Web geliştiricilerinin "çığlığını" duyurmaya çalışan en önemli organizasyonlardan birisi WaSP. www.webstandards.org sitesinde yüzlerce web programcısını ve geliştiricisini uyumsuzluğun yarattığı işgücü kayıpları ve maliyet artışlarına karşı ortak hareket ettiren organizasyon, bir yandan üretici şirketler diğer yandan da W3C ile sürekli olarak dirsek teması içinde.

WaSP'ın en ciddi hedefi Internet'in her zaman, her yerden erişilebilir olmasını ve kullanıcıların, kendi web tarayıcıları yü-

zünden sorun yaşamamalarını sağlamak. WaSP, yaşanan durumu TV standartları ile özdeşleştiriyor. Gerçekten de bir düşünün; En sevdiğiniz televizyon dizisi, yeni aldığınız bir televizyonda "görüntülenmeyi" red ediyor: "Kullandığımız TV, yayınımla uyumlu değil. Lütfen TV'nizi değiştirin!"

Bu örnekler komik gibi görünse de web dünyasında yaşananlar açısından bir somun ekmek kadar gerçek! Her popüler sitenin, bir de popüler tarayıcısı oluyor. Netscape için optimize edilmiş bir siteyi IE'de izlemeye kalkın? Ya da IE için optimize edilen bir siteyi Netscape'de görüntüleyin? Tam bir kabus değil mi?

Ya doğrusu?

Geliştiriciler, kullanıcılar ve müşteriler olarak bu sorunlara karşı tepki göstermek gerekiyor. Sürekli olarak eleştirilen ve dinamik olmamakla suçlanan W3C'nin her ne olursa olsun daha dikkatle izlenmesi şart. Kullanıcı olarak sizi, yalnızca bir web tarayıcısını kullanmaya zorlayan web sitelerinden "uzak durarak" veya onları uyararak işe başlayabilirsiniz. Standartları destekleyen web tarayıcıları kullanmayı seçebilirsiniz. Eğer bir web geliştiricisinin müşterisiyseniz onları bazı tarayıcıların "özel" eğlencelik fonksiyonlarını kullanmak zorunda bırakmamayı düşünebilirsiniz. Unutmayın ki, içerik her zaman en önemlisidir.

Peki web geliştiricileri? Onlar da mümkün olduğunca tarayıcı spesifik özellikleri kullanmaktan kaçınıp W3C'yi ve benzer kuruluşları biraz daha yakından izlemeliler. Unutmayın ki "bağlandığımız" ve kullanmaktan kaçınmadığımız her "özel" fonksiyon sizi o geliştirme aracının sınırlarına biraz daha sıkıştırıyor.

Amaç -en azından- televizyon kadar kolay ve sorunsuz bir Internet. •

mahir@mbaic.com

Bankacılıkta akıllı kart-1

Hesabımızın olduğu bankanın hangisi olduğuna bakılmaksızın, yurtiçi ve yurtdışındaki ATM makinelerinden gece/gündüz para çekmek, almaya karar verdiğimiz malm bedelini ödemek, hizmetler almak gibi işlemler tek bir banka kartı ile yapılabilir. Bunlar alıştığımız günlük işlerimiz arasında girmiştir. Hepimizin cebinde en az bir banka kartı vardır. Yukarıda bahsettiğimiz işlemler, teknik olarak karışık olmasının yanı sıra, rekabet içinde olan ticari kurumların anlaşmaları ile mümkün olabilmektedir.

Internet'in ortaya çıkması ile ekonomi ve bankacılık dünyasında büyük değişiklikler olmaktadır. Her banka Internet şubesini açmakta, müdilerinin banka şubelerine gelmeden işlemlerini evlerinden yapmalarına olanak sağlamaktadır. Bu arada akıllı torunlar bu işten ilave harçlık kazanmakta, dedeler ise kahve sohbetlerine imkan bulmakta. Bu durumda güvenlik önem kazanmaktadır.

2000-2005 yılları arasında banka sektöründe akıllı kartların yayılmasındaki itici güç güvenlik yerine iş (busi-

ness) olacaktır. Bunlardan biri olmadan diğeri gelişmeyeceği halde, ilk yıllarda güvenlik çok fazla düşünülmeyecektir. Şimdilik bu gereksinim sayısal sertifikalar ile giderilecektir.

Böylece cebimizde taşıdığımız banka kartından daha fazla işlevler bekler olduk. Standart olarak kullanılan manyetik bantlı kartlar bu kadar işlevi yerine getiremiyorlar ve sahneyi çipli kartlara, akıllı kartlara bırakıyorlar. Bu konuda Avrupa ülkeleri baş çekmekte.

Bankalar tarafından verilecek çok işlevli kartlar üzerinde çalışacak uygulamalar bankalar tarafından mı sağlanmalı; yoksa kart sahiplerinin kendi gereksinimlerine göre uygulamaları kartlarına kendileri mi yüklemeliler? Başlangıçta birinci seçenek uygulanacak, bankalar kart üzerindeki uygulamaları kendileri belirleyecek, ancak bundan 10 yıl sonra kartlarımız üzerinde çalışan uygulamaları kendimiz seçerek kendi kartlarımızı oluşturacağız.

Bir sonraki yazıda Fransa'daki "CB" kart uygulaması ile ilgili bazı rakamlar vereceğim.

scan@porcan.com.tr



Şevki CAN
Akıllı Köşe

Siz, başarılı bir işadamısınız.



Ama ya farkında olmadan **yasaları** çığniyorsanız?

İşyerinizde kullanılan yazılımların lisanslı olduğundan emin misiniz? Yasaları çığniyor olabilirsiniz ve bundan siz sorumlu olursunuz. Cezalar çok ağır. Lisans başına 5 milyar liraya

yakın para cezası, 5 yıla kadar hapis cezası ve sonsuza dek zedelenen itibarınız. Mutlaka kullandığınız yazılımların yasallığından emin olun.

Size **lisanslı yazılım** kullanmak yakışır.



Firma sahipleri, yöneticileri ve bilgi işlem sorumluları, lisanssız yazılım kullanımı konusunda yasalar karşısında doğrudan sorumludur.

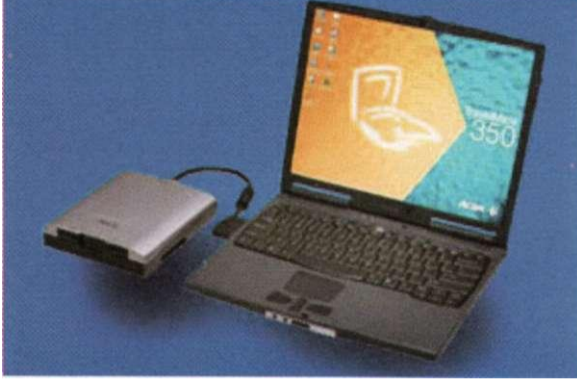
BSA Türkiye, yazılım telif haklarını korumak ve lisanssız yazılım kullanımını önlemek amacıyla, yazılım sahibi şirketlerin oluşturduğu kar amacı gütmeyen bir birliktir. Lisanslama konusundaki her türlü sorunu lisans@bsa.org.tr adresinden BSA Türkiye katılımcılarına yöneltebilirsiniz.

BSA Türkiye Katılımcıları: Apple, Arena, Armada, Autodesk, Bavis, Bilser, Birteks, Corel, EGS Sistem, Empa, Eta, Index, Intertech, Likom, Link, Bilgisayar, LinkSoft, Logosoft, Mart Komputer, Adobe, Microsoft, Mikro Yazımevi, Netsis, Oracle, Progress, Prosoft (SCO), Symantec.

<http://www.bsa.org.tr> lisans@bsa.org.tr
tel: 0212. 272 22 39 faks: 0212. 272 50 24

Ürün Haberleri

Bluetooth'lu Acer notebook pazarda



Ihlas/Acer, tüm sayısal cihazları birbirine bağlamayı sağlayan "Bluetooth" teknolojisini destekleyen yeni notebook Acer TravelMate 350'yi pazara sundu. Hafifliğiyle dikkat çeken TravelMate 350, Acer'ın DASP (disk şoka karşı koruma) sistemi kullanılarak darbelere karşı daha dayanıklı hale getirildi.

TravelMate 350'nin bütünleşik akıllı kart güvenlik sistemi, hareket halinde olan kullanıcıların verilerini korumak üzere tasarlanmış. Güvenlik yazılımı TravelMate Smart Card ve bütünleşik akıllı kart

okuyucusu sayesinde TravelMate 350, sisteme izinsiz erişimleri önüyor.

Kullanıcılar bilgisayarı sisteme izinsiz erişimlere karşı kilitleyebildikleri gibi, sisteme kayıtlı dosyaları da şifreleyebiliyorlar. Bilgisayarın özellikleri arasında yüksek çözünürlükte 13.3 inç TFT renkli ekran, daha rahat yazmayı sağlayan 5 derece eğimli klavye, kaydırma tuşu bulunan 'touchpad' ve 'posta geldi' ışığı yer alan beş tuş seti de bulunuyor. •

Acer TravelMate 350 Notebook
Bilgi için: İhlasAcer
Tel: 0216-317 96 50

Lotus'la her dilde konuşun

Lotus Development, gerçek zamanlı birlikte çalışma platformu Sametime'in IP üzerinden etkileşimli ses/veri/video konferansı gibi yeni çokluortam özellikleri taşıyan yeni beta sürümü Sametime 2.0'ı tanıttı.

Sametime 2.0, içerdiği Lotus Translation Services for Sametime'la (LTSS) kullanıcılara her dilde sohbet olanağı sunuyor. LTSS kullanıcıların göndericinin kullandığı dil ne olursa olsun gelen e-postalarını kendi dillerinde okumalarını sağlıyor. Sametime 2.0, e-posta ve birlikte çalışma ortamlarıyla kolaylıkla bütünleştirilebiliyor.

Sametime 2.0, binler-

ce katılımcının aynı konferans içinde yer almasına olanak tanıyan yeni yayın buluşturma bileşenine ve e-şirketlere yönelik ortak bileşen mimarisi gibi ek özelliklere de sahip.

Sametime 2.0 ürün ailesi Sametime 2.0 Server, Connect Client ve üçüncü parti uygulama geliştiricilerini destekleyen Java Toolkit'ten oluşuyor. LTSS'nin uygulanması için de üçüncü parti çeviri motorları gerekiyor. Lotus Sametime 2.0 ve LTSS'nin betalarına www.lotus.com/beta adresinden ulaşılabilir. •

Lotus Sametime 2.0 ve LTSS
Bilgi için: Lotus Bilgi Hizmetleri
Tel: 0212-317 17 17

Panasonic'ten ofislere becerikli yazıcı

Pancom AŞ, Panasonic'in ofis ortamları için geliştirdiği yeni yazıcısı Panasonic KX-P 7510'u pazara sundu. Ürün, hızlı, kaliteli, çok kullanıcı ve ekonomik çözümler sunan yazıcılara gereksinimleri olan ofislere yönelik olarak tasarlandı. Dakikada 16 sayfa A4 baskı hızına sahip olan KX-P 7510 yazıcı, 1200 dpi baskı kalitesi sunuyor.

Yazıcının standart ola-



rak üzerinde bulunan 10/100 Base TX ethernet kartı, tüm ağ protokollerini destekliyor. Ağ için tasarlanmış yazılımı da, yazıcının tüm ayarlarının PC ekranından yapılabilmesini sağlıyor.

Yazıcının 20 MB hafızası, 132 MB'a kadar

yükseltilebiliyor. Duplex baskı, PCL6 basım dili (OPS PSII), 500 sayfalık tepsi, IEEE çift yönlü paralel arabirim ve Power PC 100 MHz işlemci, yazıcının standart özellikleri arasında. Toner tasarruf moduyla fazla toner harcamalarını engelleyen KX-P 7510, sleep modu ile elektrik, duplex baskı özelliğiyle de kağıt tasarrufuna olanak tanıyor. •

Panasonic KX-P 7510
Bilgi için: Pancom A.Ş.
Tel: 0212-274 4 7 73

Intel Celeron serisine iki yeni üye

Intel, düşük maliyetli PC pazarına yönelik iki yeni Celeron işlemcisi Celeron 766 ve Celeron 733'ü piyasaya sundu.

Intel'in gömülü işlemci ve yonga seti ailesine en son eklenen artırılmış

ömür desteğiyle birlikte sunulan Intel Celeron 733 MHz işlemci, uygulamalı bilgi işlem pazarı için donanım ve yazılım desteği, tasarım araçları ve geliştirme platformları sunuyor. İki yeni işlemci de Intel 815, 815E,

810 ve 440BX yonga setlerini de içeren çeşitli yonga setleriyle yüksek ölçeklenebilirlik için destekleniyor. Intel Celeron işlemciler şimdi 766, 733, 700, 667, 633, 600 ve 566 MHz hızlarında seri olarak üretiliyor. •

Creative DTT 2200'le oyunlar daha keyifli

GenpaCom, Creative'in yeni surround sistemi DTT 2200 Digital'ı kullanıcıların beğenisine sundu. Sound Blaster 5.1 serisiyle uyumlu DTT 2200 Digital, özellikle PC kullanıcılara yönelik tasarlandı. Oyunlarda gerçek çevresel ses özelliği (EAX), üç boyutlu pozisyonel ses ayrıcalığı sağlayan DTT 2200, 4 adet satellite hoparlör, 1 center ve 1 subwo-



ofer'den oluşuyor. Satellite hoparlörleri 5 Watt RMS Center'ı ve S Subwoofer'ı ise 5 Watt RMS

DTT 2200 Digital'ın satellite hoparlörleri 5 Watt RMS, Center'ı 17 Watt RMS gücünde olan sistemin toplam 42 Watt RMS çıkış gücü bulunuyor. •

DTT 2200 Digital surround sistem
Bilgi için: GenpaCom
Tel: 0212-320 10 50

Eczacıbaşı Menkul Değerler Net Mesaj Sistemi

Eczacıbaşı Menkul Değerler (EMDAŞ), Net Mesaj sistemi ile müşterilerine yeni bir hizmet sunuyor. Net Mesaj ile seans sırasında hisse senedi fiyatları, önceden hedeflenmiş önemli AL veya SAT seviyelerine ulaştıklarında, müşterilere otomatik olarak kısa bir uyarı mesajı gönderiliyor. Böylece, yatırımcılar piyasadaki gelişmeleri devamlı takip etmek zorunda kalmadan

işlemlerini gerçekleştirebilecekler. EMDAŞ Strateji Bölümü tarafından hazırlanan analizler doğrultusunda oluşturulan bu uyan mesajları yatırımcılara cep telefonu (SMS) veya Internet (e-mail) yoluyla anında ulaştırılıyor. Ayrıca, EMDAŞ'ın Net Yatırım 24 sistemini kullanan müşterilerinin Net Yatırım ekranlarına da uyarı mesajları gönderiliyor. •

Bilgi için: EMDAŞ
Tel: 0212-234 35 01

Toshiba Tecra 8100J pazarda

Toshiba'nın Türkiye dağıtıcısı TNB Bilgisayar Sistemleri, Intel'in en son işlemcisi ile yüksek esneklik sağlayan, ödüllü modeli Tecra 8100 notebook serisine, yeni bir model daha ekledi. Intel'in SpeedStep teknolojili Mobile Intel Pentium III 850MHz işlemcisine sahip olan Tecra 8100J, istendiği gibi konfigüre edilerek kullanıcılara her mekanda büyük rahatlık sağlıyor. Masaüstü bilgisayar performansında

Infonet'ten ofislere yeni çözüm

Infonet'in Türkiye dağıtıcılığını yaptığı Stonesoft, ServerCluster ürününü dünyada ve Türkiye'de aynı anda piyasaya sundu. Ürün, sunuculardan birinin çökmesi halinde, devam eden süreçleri diğer sunucu veya sunuculara aktararak e-ticaret uygulamalarının sağlıklı ve sürekli çalışmasını sağlıyor. Yüksek erişilebilirlik işleviyle ServerCluster ürünü, e-ticaret sitelerinin 24x7 kesintisiz hizmet vermesini sağlıyor. Birden çok sunucuyu birbirine bağlayarak tüm sunucuların tek bir node gibi çalışmasına olanak tanıyan StoneBeat teknolojisi, sunucular üzerinde yük dengelemesini (load balancing) de mümkün kılıyor. StoneBeat Server Cluster, e-posta sunucusu, web sunucusu, DNS sunucusu ve "voice över JP" sunucusunu da kapsayan geniş bir ağ ve depolama uygulamasını destekliyor. Ürün ayrıca Oracle, Informix, Ingres, Sybase, Netscape Süite, NFS and OPEN API veritabanlarını da destekliyor. •

Stonebeat ServerCluster
Bilgi için: InfoNet
Bilgi Teknolojileri
Tel: 0212-356 55 80

grafik, parlak 14.1 inç TFT ekran, 512 MB'a çıkarılabilen 128 MB PC 100 bellek ve 8x DVD-ROM özellikleriyle dikkat çekiyor. 3D özellikli 8MB ekran kartıyla bütünleştirilmiş S3 Savage/MX grafik hızlandırıcısı, gelişmiş görüntüleme, finansal modelleme ve CAD/CAM gibi grafik uygulamaları güçlendiriyor. •

Toshiba 8100J notebook
Bilgi için: TNB Bilgisayar Sistemleri
Tel: 0212-275 87 97

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,

Geçen hafta inanılmaz yoğun geçti. Sanırım yıl sonu yaklaşacağı için, sektörümüzün şirketleri hareketli günler geçiriyorlar. O toplantı senin bu toplantı benim koşturup durdum anlayacağım. Ama sana anlatacağım bir sürü hoş hikayem oldu.

Haftanın en ilgi çeken etkinliklerinden biri hiç kuşkusuz 9. Ulusal Kalite Kongresi'yd. Herkes, heyecanla iki gün süren kongrenin ardından düzenlenen TÜSİAD - KalDer Kalite Ödülleri törenini bekledi. İtiraf etmem gerekir ki bu ödül töreni şimdiye kadar gördüklerimin en renklisi ve en heyecanlısıydı. Ödüle aday şirketlerin çalışanları salonu hınca hınç doldurmuştu. Neredeyse hepsi birer fanatik futbol taraftarını andırıyordu. Küçük ve Orta Ölçekli Kuruluşlar kategorisinde Başarı Ödülü alan Ata Yatırım'ın çalışanları, ödülü alınca sahneye öyle bir fırladılar ki görmeliydin. Hatta üzerinde 'Ata Yatırım' yazan bir de pankart açtılar. Tabi bunun üzerine Büyük Ölçekli Kuruluşlar kategorisinde Başarı Ödülü alan Artema Armatür Grubu çalışanları da boş durmadılar. Onlar da kendi şirketleri için tezahürat yapmaya başladılar. Kısacası ödül salonu bir panayır yerini andırıyordu. Kazananların coşkularını görmeliydin...

Ama ödül törenindeki hareketlilik bu kadarla bitmedi... Sıra Büyük Ödüller'in verilmesine geldiğinde bütün salon bir çok yaşadı. Neden mi? Çünkü Büyük Ödüller, kimseye verilmedi. Bu yıl aday şirketleri inceleyen seçici kurul, anlaşılacak kimseyi bu ödülleri almak için yeterli bulmamış. Yani hem sevinç, hem de hüznün birlikte yaşandı bu yılki ödül töreninde...

Geçtiğimiz haftanın diğer önemli toplantılarından biri de Telekomünikasyon Arenası'ydı. Tabi ki Ankara'dan gelen konuklar ağırlıklıydı. Kamu sektörü ve özel sektörün üst düzey yetkililerinin yanı sıra siyasiler de yer aldılar bu kongrede. Fakat yine her zamanki konular tartışıldı. Somut sonuca ulaşılmadı. Ama yine de Türkiye telekomünikasyon sektörünün bütün boyutlarıyla ele alındığı bir kongre oldu.

Sektörün renkli haftasında bir diğer renkli toplantıyı da IBM düzenledi. IBM'in toplantısının ardından son günlerin sektör toplantılarında sıkça rastladığımız bir isim yer aldı. Kim mi? Tabii ki Candan Erçetin. I-Bimsa'nın 25. Yıl dönümü toplantısında izlediğimiz sanatçı bu sefer de IBM'in toplantısında sektör yetkililerinin karşısına çıktı. Toplantının adı "UNIX bakırla yeniden doğuyor" idi. Duyduğuma göre Candan Erçetin kulisteyken IBM'deki arkadaşlara "Niye bakır?" diye sormuş. Tabii sanatçının bu sorusuna uzun uzun cevap verme imkanı bulamadı IBM çalışanları. Ama yine de sahne alacak bir sanatçının, toplantı ile de ilgileniyor olması oldukça hoş. İnan öyle duygu dolu bir konserdi ki, salondaki herkes ayakta alkışladı.

Toplantı hikayelerimi daha da uzatmadan sana hemen kulağıma gelen bir haberi vermek istiyorum. Vuslat Doğan Sabancı, Ocak ayında doğum yapacakmış. Bir erkek çocuk bekleyen Vuslat Hanım, doğumu ABD'de gerçekleştirmeyi düşünüyor-muş. Anlayacağın ufaklık hem Amerikan hem de Türk vatan-daşı olacak.

Geçen akşam yorgun bir şekilde eve gitmiş ayaklarımı uzatıp televizyonun karşısına geçmişim ki bir de ne göreyim; PCWeek'ten arkadaşımız Kazım Oğuz televizyonda. Show TV'deki "Kim 500 milyar ister?" yarışmasına katılan Kazım'ı izlerken sanki ben yarışmışım gibi heyecanlandım. Neyse ki 16 milyarı aldı...

Bu arada umarım ilkokul öğretmeninin "Öğretmenler Günü"nü kutlamayı unutmamışsındır. Ben Cuma günü ilkokul öğretmenimi arayarak, hem kutladım hem de eski günleri tekrar andık.

Bu haftalık benden bu kadar. Bakalım önümüzdeki hafta neler olacak?

Hoşçakal.

ONLINE

BTnet www.btnet.com.tr

Köşe yazıları

- Söylentiler piyasayı etkiledi/ **Nihat Narin**
- Dünyayı kurtararak kâr edin/ **Patrick J. Keating**
- Ne kadar çok mezun var, değil mi?/ **Volkan Gazioğlu**
- Haydi makineler Internet'e/ **Vedat Gürer**

BThaber'in bu ve daha önceki sayıları, online erişiminize www.bthaber.com.tr adresinde açıktır.

Diğer ağ yayınlarmızda ilginizi çekecek konuları aşağıda bulacaksınız.

BİLİŞİM
REHBERİ

www.bilisimrehber.com.tr

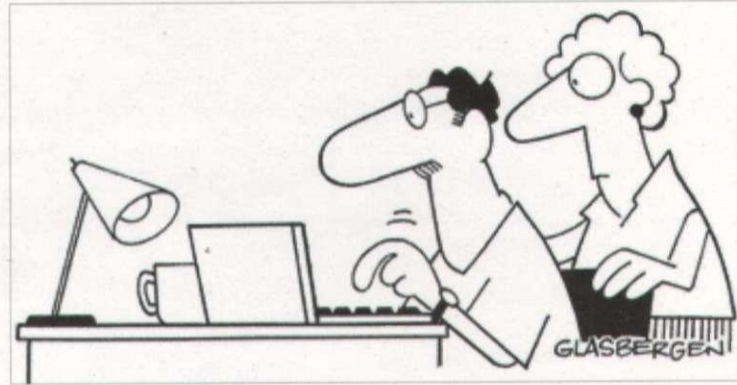
White Paper

- İşletim sistemlerinde güvenlik/ **Prof.Dr. Oğuz Manas**

Araştırma İnceleme

- Intranet teknolojileri, platformları ve mimarileri-6/ **Türker Cambazoğlu**

Haftanın Esprisi



Sevgili Andy, nasıl gidiyor? Annen ve ben çok iyiyiz. Seni çok özledik. Lütfen bilgisayarını kapat ve birşeyler yemek için aşağıya gel.. Sevgiler, baban.

BThaber

Yıl 6 • Sayı 296
27 Kasım-3 Aralık 2000

İnterpro Yayıncılık, Araştırma ve Organizasyon Hizmetleri A.Ş. adına	
Sahibi	Ruşen Yaygın <i>ruseny@interpro.com.tr</i>
Genel Yayın Yönetmeni	Zafer Kurdakul <i>zaferk@interpro.com.tr</i>
Sorumlu Yazı İşleri Müdürü	Nuray Şuman <i>nurays@interpro.com.tr</i>
Yazı İşleri Müdürü	Didem Tünel <i>didemt@interpro.com.tr</i>
Haber Merkezi Müdürü	Beliz Kudat <i>belizk@interpro.com.tr</i>
Haber Araştırma	Güneş Kazdağlı <i>gunesk@interpro.com.tr</i>
Ankara Temsilcisi	Aslı Evren <i>aslie@interpro.com.tr</i>
Haber Merkezi	Gamze Göker <i>gamzeg@interpro.com.tr</i>
Özgür Karagöz	<i>ozgurk@interpro.com.tr</i>
Pınar Uylum Dikici	<i>pinaru@interpro.com.tr</i>
Meltem Demiryonar	<i>meltemd@interpro.com.tr</i>
Cem Kıvrıkcık	<i>cemk@interpro.com.tr</i>
Kemalettin Bulamacı	<i>kemalettinb@interpro.com.tr</i>
Volkan Gazioğlu	<i>volkang@interpro.com.tr</i>
Dilek Arus Ateş	<i>dileka@interpro.com.tr</i>
Görsel Yönetmen	Saimi İpekçi <i>saimei@interpro.com.tr</i>
Görsel Yönetmen Yardımcısı	Emine Gökdağ <i>emineg@interpro.com.tr</i>
Reklam Satış Müdürü	Güldane Taşdemir <i>guldanet@interpro.com.tr</i>
Reklam Satış Müdür Yardımcısı	Selda Aydemir <i>seldaa@interpro.com.tr</i>
Reklam Satış Temsilcileri	Zehra Sevimli (Ankara) <i>zehras@interpro.com.tr</i>
Serpil Sönmez	<i>serpils@interpro.com.tr</i>
Hilal Çetinder Sakin	<i>hilalc@interpro.com.tr</i>
Reklam Rezervasyon	Eylem Yılmaz <i>eylemy@interpro.com.tr</i>
Abone ve Dağıtım Sorumlusu	Yeşim Yılmaz <i>yesimy@interpro.com.tr</i>
Yayın Kurulu	Akın Evren, Aslı Evren, Erdem Özel, Güneş Kazdağlı, Nuray Şuman, Nurhan Ünal, Ruşen Yaygın, Şengül Gürtan, Zafer Kurdakul.
Yürütme Kurulu Başkanı	Ruşen Yaygın
Yürütme Kurulu Üyesi, Genel Müdür	Zafer Kurdakul
Yürütme Kurulu Üyesi	Erdem Özel
Yürütme Kurulu Üyesi	Akın Evren
Yürütme Kurulu Üyesi	Şafak Alpaya
Pazarlama Grup Müdürü	Şengül Gürtan
İdari ve Mali İşler Koordinatörü	Fersun Oral

interpro

Yönetim Yeri İnterpro 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 Çıkış ve Renk Ayrımı Dört Renk Ltd. ISSN 1300-6495
Baskı, Cilt, Poşetleme Global Offset 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

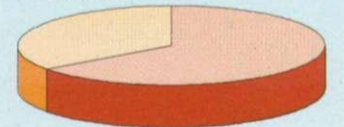
BThaber Dağıtım Raporu

	adet
İstanbul	4.740
Ankara	1.442
İzmir	427
Bursa	179
Yurtdışı	72
Diğer İller	1.590
Toplam	8.450

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

BThaber, okurlarının yüzde 63'ü yönetici olarak çalışmaktadır.

Yönetici olarak çalışmayanlar
% 36.99



Yönetici olarak çalışanlar
% 63.01

Örneklem: 6422

İnterpro
Pazar Araştırma Hizmetleri A.Ş.



katkılarıyla



tarafından dağıtılmaktadır.

değişim ve yenilenme sürecinde katma değeri yüksek bir ortak...

(DataSel Bilgi Sistemleri)

Hizmet		Açıklama
13	000207	bir yuzlu amalgam dolgu
13	000208	iki yuzlu amalgam dolgu
13	000209	uc yuzlu amalgam dolgu
13	000210	facial dolgu
13	000211	kuafar dolgu haric)
13	000220	normal cekim
13	000221	kompaksiyonlu cekim
13	000222	central cekim
13	000223	apikal rezeksiyon
13	000224	retrograd dolgu
13	000230	anterior kanal tedavisi
13	000231	premolor kanal tedavisi



Ankara Meşrutiyet Cad.
31 / 9,11,12,13 Yenişehir 06420
Tel. 0312 417 6304 (PBX)
Fax. 0312 417 8628

İstanbul Menekşeli Sokak No.9
İç Levent 80620 İstanbul
Tel. 0 212 270 7395 (PBX)
Fax.0 212 270 7353



İFTAR VAKTİ

CEPYAYIN

Ramazan ayı boyunca her gün, illere göre iftar vakitlerini cep telefonunuzda görebilirsiniz. Telsim'in CepYayın adını verdiği ücretsiz bölgesel yazılı mesaj yayınlama hizmeti, yayına girdi. Yararlanmak için, menüden yayın bölümüne girip 51'i tuşlamanız yeterlidir. Daha da ayrıntılı bilgi almak için, Telsim CepShop'ları ya da 444 0 542 Telsim Müşteri Hizmetleri'ni arayabilirsiniz. CepYayın'da yenilikler sürecektir.

**TEL
SİM**