



### DEİK Dijital Teknolojiler İş Konseyi kuruldu

DEİK, ticari diplomasideki gücünü teknoloji firmalarıyla buluşturuyor.



### DataFlowX'in çözümleri dünyaya açılacak

Tech Data A TD SYNEX Company Türkiye ile DataFlowX, dağıtım anlaşması yaptı.



### Küresel fintech yatırımları hız kesti

Fintech'lere yapılan yatırım sayısında düşüş yaşanıyor.

# BThaber

1995'ten beri...

HAFTALIK BİLİŞİM TEKNOLOJİLERİ VE EKONOMİSİ GAZETESİ

## Hedefe 'en dijital' hitap ve bir ekrandan daha fazlası!

Markalar, tüketici ile iletişimde dijital signage çözümlerini kullanıyordu ve herkes bu çözümlerin yüksek potansiyelinde hemfikirdi. Ama tüm dünyayı etkisi altına alan pandemi, pazarlama tekniklerinde, iç iletişimde, bunları buluşturan dijital signage yöntemlerinde yenilikleri beraberinde getirdi.



Dosya Sponsoru



Teknoloji ihracatında da hedefler büyük

### TEKNOSAB, Mikrolink'le işbirliği yaptı

Nitelikli sanayi bölgeleri, coğrafi konumu, lojistik imkanları ve altyapısıyla Bursa; yeni nesil, ileri teknolojik sanayi bölgeleri olarak sayısı artması planlanan TEKNOSAB'lar için seçilen ilk şehir oldu.

### Telekom dünyası bu fırsatı gözden kaçırmamalı!

EY (Ernst & Young), yayınladığı "Telekom operatörleri için metaverse" başlıklı analizde metaverse'in sunduğu fırsatları değerlendirmek isteyen telekom şirketlerinin geleneksel yaklaşımların ötesine geçen yeni yeteneklere ve hizmetlere yönelmesi gerektiğine işaret etti.

### MES & MOM Satın Alma Rehberi yayımlandı



Türkiye'nin İlk MES & MOM Satın Alma Rehberi, MES Komitesi tarafından tamamlandı.

**Sh\* Sadece Hosting**

**Dedicated Server Kiralama ile Kontrol Sizde!**

[www.sh.com.tr](http://www.sh.com.tr)

**%100 size ait fiziksel sunuculara aylık kiralama ve indirimli fiyatlar ile ulaşma fırsatını kaçırmayın!**

vmware vCloud | openstack | DSS

**Dijital Gelecek, Güvenilir İş Ortağı Gerektirir.**

**Premier DC**  
Veri Merkezi

[www.premierdc.com.tr](http://www.premierdc.com.tr)

vmware vCloud | openstack | PCI DSS

**uzman posta**

**YERLİ YAZILIM**

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

Türkiye Lokasyon

<https://uzmanposta.com>

# TAKİP EDİLDİĞİMİZİN FARKINDAYIZ

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



Sistem9

“Geleceğe Taşıyan Dijital Çözümler”

“22 ülkede 40.000’den fazla ekran yönetimi”

0212 691 64 00 | www.sistem9.com

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

# DEİK Dijital Teknolojiler İş Konseyi kuruldu

Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK), ticari diplomasideki gücünü ve küresel network ağını Türkiye'nin önde gelen teknoloji firmalarıyla buluşturmak için önemli bir adım daha attı. Türkiye'nin yeni bir dijital teknolojiler merkezi haline gelmesi hedefiyle kurulan DEİK Dijital Teknolojiler İş Konseyi, bu alanda öne çıkan 9 alt sektörü kapsayan komiteleriyle teknoloji ihracatının artması ve dünyanın ilk 500 şirketi arasına Türkiye'den yeni oyuncular eklemeye odaklandı.

DEİK/Dijital Teknolojiler İş Konseyi ile Türk şirketleri için diğer ülkelerle dijital koridorlar oluşturmayı stratejik öncelikleri arasına alan DEİK, teknoloji ve dijitalleşme alanında DEİK'in bir platform olmasını amaçlıyor. Fintech, oyun, siber güvenlik, girişim sermayesi, yazılım teknolojileri, yenilikçi teknolojiler, bulut teknolojileri, mobil teknolojiler ve sağlık teknolojileri alanlarındaki dijital ekonominin geleceğine odaklanan DEİK, Türkiye'den dünyaya açılan yeni unicorn ve decacornların çıkmasına öncülük edecek.

## "Diğer ülkelerle dijital koridorlar açacağız"

DEİK Başkanı Nail Olpak, "Küresel ekonomi açısından yeşil ve dijital dönüşümü bir arada yaşadığımız ve ikiz dönüşümü konuştuğumuz bir süreçten geçiyoruz. Özellikle salgınla birlikte hayatın her alanında yapay zekanın öne çıktığını ve dijital teknolojilerin tüm disiplinlerinin bizi içine aldığını görüyoruz. Dolayısıyla

gözümüzü 'Dijital Ekonomi' kavramına çevirmiş durumdayız. Dijital Teknolojiler İş Konseyi'mizi kurduk. Sektörün önde gelen ve potansiyeli yüksek şirketlerini konseyimize dahil ederek, dijital teknolojiler alanında öne çıkan 9 alt sektör özelinde kurduğumuz komitelerimizle birlikte çalışmalarımıza başladık. Bu önemli atılımı gerçekleştirirken Cumhurbaşkanlığı Dijital Dönüşüm Ofisi de bize çok kıymetli desteklerde bulundu. Dijital teknolojiler alanındaki şirketlerimize, girişimcilerimize, start-up ve scale-up'lara, yurt dışında yeni kapılar açmayı, bu topraklardan yeni dünya markaları çıkarmayı hedefliyoruz. DEİK'in teknoloji ve dijitalleşme alanında bir platform olmasını arzuluyoruz. 151 İş Konseyimizin dünyanın dört bir yanına yayılmış küresel networkünü de ülkemizdeki dijital teknoloji şirketleriyle buluşturacağız. Bu noktada DEİK'in ticari diplomasideki gücünü ve küresel ufkunu kullanarak, ülkemizin diğer ülkelerle dijital koridorlar oluşturmasını hedefliyoruz. Siber güvenlikten oyuna, bulut teknolojilerinden yazılıma kadar muazzam bir potansiyelimiz söz konusu. Türkiye'den şu ana kadar 6 şirketimiz unicorn olma başarısı gösterirken, bu şirketlerden ikisi 10 milyar dolarlık büyüklüğe erişerek decacorn oldu. İş Konseyimizin üyeleri içinde bu unicornlar arasında yer alan firmalarımız da bizimle birlikteler. Önümüzdeki dönemde DEİK olarak, yurt dışı girişim sermayesi fonları ile Türkiye'deki startup, scaleup ve yerli girişim sermayesi



fonlarını bir araya getirecek platformların oluşturulmasını sağlayarak sektöre yapılan

girişim sermayesini hem adet hem de hacim olarak artırmayı hedefliyoruz" dedi.

## "Her komitenin spesifik hedefleri ve küresel bir yol haritası var"

DEİK Dijital Teknolojiler İş Konseyi Başkanı Erdem Erkul, İş Konseyi'nin proaktif ve kendine has bir anlayışla faaliyet göstereceğine dikkat çekerek, hedeflerini şöyle anlattı:

"Üye yapımız ağırlıklı Türk teknoloji girişimlerinden oluşuyor. Dünyanın en büyük 10 teknoloji şirketi ile iş birliktelikleri yapan, önde gelen yatırımcıları ve girişim sermayesi ile ortaklığı bulunan şirketler. Piyasa değerlemeleri yüksek, çalışan sayıları, ihracat yaptıkları ülke sayısı gibi veriler ışığında Türkiye teknoloji ekosistemini temsil edebilecek boyutta bir üye yapısına sahibiz. Dijital teknolojilerin Türkiye'nin bu alandaki ihracatının da geleceği açısından en önemli alt sektörlerini kapsayan 9 Komite ile spesifik hedefle doğrultusunda çalışmaya başladık. Fintech, oyun (gaming), siber güvenlik, girişim sermayesi, yazılım teknolojileri, yenilikçi teknolojiler, bulut teknolojileri, mobil teknolojiler ve sağlık teknolojileri komitelerimizi kurduk. Komite Başkanlarımız ve Yürütme Kurulu üyelerimizi de tamamen yerli ve milli şirketlerimiz arasından belirledik. Ülkemizin global vizyonu doğrultusunda kısa, orta ve uzun vadeli hedefler belirledik. Bazı hedeflerimizi şöyle sıralayabiliriz;

- 2030 itibarı ile en az 5 fintech şirketinin artan ihracat geliri sayesinde Fortune 500 listesinde yer almasında aktif rol almak.
- 2025 sonu itibarıyla sektördeki her 4 fintech oyuncusunun en az birini uluslararası iş yapar hale getirmek.
- Türkiye'ye yurt dışı kaynaklı girişim sermayesi yatırımlarının sayı ve adedini artırmak.
- Toplam girişim sermayesi yatırımları içerisinde dijital teknoloji yatırımlarının payını artırmak.
- Bulut bilişim alanında en az 50 ülkeye ihracat yapan 50 teknoloji şirketine ulaşmak.
- Ülkemizin dünyada kaliteli, güvenilir yazılım üreten en önemli 10 ülke arasında olmasını sağlamak.
- Hypercasual oyun dışındaki diğer türlerde mobil oyun geliştiren oyun stüdyosu sayısını artırmak.
- Konsol ve PC'lerde AA veya AAA düzeyinde oyun geliştiren stüdyo sayısını artırmak.
- Sağlık teknolojileri alanında Konsey destekli girişimci ekosistemi ve başarı hikayeleri yaratmak.
- 5G'de rekabetçi ürün geliştirilmesi ve 6G standartlarının şekillenmesine öncülük etmek.
- Türkiye'de mobil geniş bant teknolojilerinde hızlı büyümeyi sağlamak.
- Siber güvenlik alanında, ticari diplomasi anlayışıyla 'dış ülke pazarlarının dengeleri' dikkate alınarak hareket etmek ve ulusal siber güvenlik ekosistemine değer kazandırmak.

Bunlarla birlikte, oyun alanında uzun vadede en az 2 unicorn ve 1 decacorn daha çıkarmak için Türk özel sektörünün bu alandaki en büyük destekçisi olacağız."



# Ankara girişimcilik ekosistemi Bilkent CYBERPARK'ta buluştu

Cerebrum Tech, Bilkent CYBERPARK'ta kendine ait 'Web3, Ar-Ge ve İnovasyon Merkezi' açarak uluslararası bir teknoloji hub'ı olma hedefine bir kilometre taşı daha ekledi. Merkezin açılışı, 16 Eylül'de dünyanın en prestijli ve önemli küresel startup yarışmalarından biri olan 'Get in The Ring - GİTR' ile eş zamanlı yapıldı. 'Get in The Ring'; Bilkent CYBERPARK ekosisteminin yanı sıra Ankara girişimcilik ekosisteminin de bir araya getirdi. Cerebrum Tech Kurucusu ve Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Erdem Erkul, 'Get in The Ring' ile eş zamanlı düzenlenen 'Web3, Ar-Ge ve İnovasyon Merkezi'nin açılış kurdelesini aralarında Cumhurbaşkanlığı Dijital Dönüşüm Ofisi Başkanı Dr. Ali Taha Koç, Kore Büyükelçisi Won Ik Lee, Bilkent CYBERPARK Genel Müdürü Faruk İnaltekin ve Güven Hastanesi Yönetim Kurulu Başkanı Nükhet Küçükkel Ezberci'nin de bulunduğu üst düzey

isimlerle birlikte kesti. Ar-Ge merkezi açılışının uluslararası bir yarışmayla eş zamanlı yapılmasının da anlamlı olduğuna dikkat çeken Erkul, "Cerebrum Tech olarak gençlerin potansiyeline inanıyoruz. Buradaki her fikir bizim için çok değerli. Gençlerin fikirlerini hayata geçirebilecekleri imkanlara ulaşması gerektiğine inanıyoruz. Bu sebeple, GİTR etkinliğine ana sponsor olduk. Birbirinden değerli fikirlerden bazıları küreselde ülkemizi temsil edecek. İnsanın geleceğine hep birlikte katkıda bulunacağız. GİTR'daki şampiyonların uluslararası ringte şampiyon olmalarını hedefliyoruz" dedi. Yeni merkezin gezilmesinin ardından davetliler Cerebrum Tech'in metaverse'te yer alan kurum ve kişilerin ihtiyaçları doğrultusunda özelleştirilebilen iletişim ve üretkenlik platformu Ceremeet'i deneyimledi. Davetlilere, kendileri için özel oluşturulan avatarlar da hediye edildi.

"Web3 bir dönüşüm fırsatı" Faruk İnaltekin açılışta yaptığı konuşmada Web3'ün desteklenmesi gerektiğine ve geleceğin Web3'te olduğuna dikkat çekip "Çok değerli paydaşlarımızla bir aradayız. Bir araya gelelim, ekosistemi büyütelim istiyoruz" dedi. Dr. Ali Taha Koç, "Web3 bizim için bir dönüşüm fırsatı" ifadesini kullanarak "Web3'te üreten, ürettiklerinin de kontrolüne sahip olacak. Blok zinciri ortamında araçlar ortadan kalkacak" değerlendirmesini yaptı. 100'den fazla ülkede düzenlenen 'Get in The Ring'de girişimciler, gerçek bir ringe çıkarak fikirleriyle yarışıp her ülkenin ringe kazananı 'Küresel Final'de ülkesini temsil etme ve dünyanın önde gelen yatırımcılarıyla buluşma şansı yakalıyor. Dr. Ali Taha Koç, Dr. Erdem Erkul ve Faruk İnaltekin'in yanı sıra Bilkent Üniversitesi TTO Direktörü Atilla Hakan Özdemir, ArkSigner Kurucu Ortağı Özlem Kahramaner, Limatek Sistem Genel Müdürü Canan Okutanoğlu ve KOSGEB Dairesi Başkanı Mehmet Görkem Gürbüz'ün jüri koltuğunda oturduğu Get in The Ring'in Ankara ayağında sekiz takım yarıştı. Cerebrum Tech'in ana partner, BilgeAdam'ın altın sponsor; ArkSigner, Code2 ve HOP'un gümüş sponsor olarak yer aldığı yarışmada, yenilikçi, ticarileşme potansiyeli belirli metriklere dayanan girişimciler ringe davet edildi. Şimdiye kadar hem tematik olarak hem de tüm sektörlerden girişimcileri ağırlayan

yarışma, geçen sene olduğu gibi bu sene de açık alanda düzenlenerek Bilkent CYBERPARK ekosisteminin yanı sıra Ankara girişimcilik ekosisteminin de bir araya getirdi.

**Wisersense birinci seçildi**  
Metaverse'den sağlık teknolojilerine çeşitli konular üzerinde çalışan 8 firma, firma tanıtımı, takım, iş planı, elde edilen başarılar ve finansal konuları içeren ringe sorularını 30 saniye içinde cevaplandırarak ringe jüriyi etkilemek için ter döktü. Yaratıcı sunumların yapıldığı yarışmada, süper bakterilere karşı antibiyotik alternatifi olan bakteriyofaj tedavileri geliştiren Mikroliz firması ve Endüstri 4.0 tabanlı makine sağlığı izleme sistemleri için donanım ve yazılım üreten Wisersense firması finale kalmaya hak kazandı. Final sunumunda jüri üyelerinin en çok dikkatini çeken ve 'Küresel Final'de Türkiye'yi temsil etmeye hak kazanarak Get in the Ring CYBERPARK 2022'nin birincisi seçilen girişim Wisersense oldu. Kazanan ekibin uluslararası pazarda kendi ürününü tanıtmalarının yanı sıra diğer ülkelerden seçilen birinci ekiplerle tanışma, etkinliğin küresel yatırımcı ve ortak ağına tanıtılma fırsatı bulunuyor. Wisersense firmasının katılımcı ülkelerin temsilcileriyle buluşacağı ve dünyanın en iyi startup'ı olmak için tekrar ringe çıkma heyecanı yaşayacağı 'Get in the Ring Küresel Final'i, önümüzdeki yıl belirlenen ülkede düzenlenecek.

## Akıllı tarım uygulamaları için ortak çalışma grupları oluşturulacak

Bakan Yardımcıları Ebubekir Gizligider, İbrahim Yumaklı ve Veysel Tiryaki önderliğindeki Tarım ve Orman Bakanlığı heyeti, 21 Eylül tarihinde TÜBİTAK Gebze kampüsünü ziyaret etti. Ziyaret; Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Mehmet Fatih Kacı, TÜBİTAK Başkanı Prof. Dr. Hasan Mandal ve TÜBİTAK Marmara Araştırma Merkezi (MAM) Başkanı Prof. Dr. Ahmet Yozgatlıgil'in ev sahipliğinde gerçekleştirildi. TÜBİTAK Gebze Kampüsü ziyaretinde; TÜBİTAK'ın tarım ve gıda arz güvenliği ile ilgili projeleri anlatıldıktan sonra olası ortak çalışma konuları, sürdürülebilir gıda arz güvenliğinin sağlanmasında ulusal ihtiyaçlar ve stratejik Ar-Ge konuları görüşüldü. Ulusal ihtiyaçlar doğrultusunda birlikte Ar-Ge çalışmalarının yapılmasının gerekliliğinin vurgulandığı toplantıda; gıda arz güvenliğinin sağlanmasında tarladan çatala yaklaşımıyla karar destek sistemlerinin kurulumu, erken uyarı sistemleri, risk haritaları, gıda atıklarının değerlendirilmesi, akıllı tarım uygulamaları gibi konuların

daha detaylı olarak değerlendirilmesi için ortak çalışma gruplarının oluşturulması kararı alındı. Diğer yandan tarım ve gıda arz güvenliği kapsamında yeni proje önerileri geliştirilmesi ve mevcut projelerin detaylandırılması için tekrar bir ziyaret planlanacağı kaydedildi.

### TÜGİP'in ana hedefi; Türk gıda sektörünün yenilikçiliğe dayalı rekabet gücünü artırmak

Heyet daha sonra Türkiye Gıda İnovasyon Merkezi'nde yer alan dokuz adet tam donanımlı gıda işleme hattını ziyaret etti. Minimal işlenmiş gıdalar, fermente meyve ürünleri, hazır yemek, süt ürünleri, starter kültür, bitkisel ekstraksiyon ve çay, fındık ürünleri, deniz ürünleri, nar ve meyve işleme hatlarını gezen heyete tadım için ürünler sunuldu. Geliştirilen yoğurt starter kültürü, bitkisel ekstraktlar ve çözünebilir çay ürünleri hakkında bilgi verildi. Söz konusu hatlarda çalışmakta olan gıda firmaları, heyete merkezde yaptıkları çalışmalardan

bahsetti ve Gıda İnovasyon Merkezi'nin sunduğu imkanlardan faydalanabildikleri için duydukları memnuniyeti dile getirdi. Gıda ve içecek sektöründe yer alan tüm paydaşları kapsayan, iletişim ağı ve kümelenme platformu Türkiye Gıda İnovasyon Platformu (TÜGİP), firmaların ürün ve fikirlerini hayata geçirmeleri, inovasyon ve Ar-Ge maliyetlerini azaltmaları ve iş birliğinin gücünden yararlanmaları için tek bir kaynaktan "birlikte geliştirme ve birlikte başarıya" yaklaşımı ile bütünsel çözümler sunan ve INNOFOOD projesi kapsamında kurulan bir platform. Gıda ve içecek sektöründe Türkiye'nin en büyük ve en kapsamlı teknoloji ve hizmet sağlayıcısı olan TÜGİP'in ana hedefi, özellikle KOBİ'ler ve girişimler başta olmak üzere Türk gıda sektörünün bölgesel ve uluslararası çapta yenilikçiliğe dayalı rekabet gücünü artırmak. TÜGİP; KOBİ'ler, girişimciler, büyük ölçekli firmalar, üniversiteler, perakendeciler, araştırma enstitüleri gibi paydaşlardan oluşuyor.

# MES & MOM Satın Alma Rehberi yayınlandı

4,5 ay süren hazırlık çalışmaları sonucunda Türkiye'nin İlk MES & MOM Satın Alma Rehberi, MES Komitesi tarafından tamamlandı. Üretim Yürütme ve Yönetim Sistemleri Satın Alma Rehberinde MES & MOM'a geçmeden önce

yapılması gereken hazırlıklar, seçiminde ve implementasyonu sırasında dikkat edilmesi gereken hususlar, akademisyenler, yönetim danışmanları ve deneyimli kullanıcıların görüşleriyle Türkiye'de faaliyet

gösteren MES & MOM üreticileri ve çözüm ortakları yer alıyor.

Rehberde Ayrıca Türkiye'de ilk kez MES & MOM çözümlerinin özelliklerinin ve fonksiyonlarının yer aldığı karşılaştırmalı tablo da yer alıyor ve MES & MOM yazılımları arayışında olan firmalar için tam bir başvuru kaynağı niteliği taşıyor.

MES & MOM Satın Alma Rehberi, BThaber okuyucuları için web sitemizde PDF'ler bölümünden 1 ay boyunca ulaşılabilir ve istenirse indirilebilir durumdadır.



## 0850'li numaraların itibarını koruyun!

Yetkisiz kişiler tarafından yapılan aramalar insanları rahatsız ederken, arayanların da aradıkları kişinin tüm bilgilerine sahipmiş gibi bir izlenim oluşturmaları huzursuzluk sebebi oluyor. Bu aramaların bir kısmının 0850'li hatlardan yapılması, bu numaraların güvensiz olduğu hissini uyandırıyor. Kullanıcılar bu numaralardan gelen aramaları açmadığı gibi, bu numaradan arandığını görünce engelliyorlar. Oysa bu tür aramalar, diğer sabit ve mobil birçok numaradan da yapılıyor.

Bu tablo karşısında TELKODER, vatandaşların yetkisiz kişiler tarafından aranarak rahatsız edilmesinin ve 0850'li numaraların güvenilmez ilan edilmesinin sektöre zarar verebileceğine dikkat çekti. TELKODER, aldatıcı ve rahatsız edici telefon tacizlerinin ortadan kaldırılması için tüm lisanslı işletmecilerle birlikte uzun süredir çalışmalar yürütürken, bu

çalışmalarda BTK'nın da sorumluluk alması ve bu çalışmalara destek vermesi gerektiğini vurguladı. TELKODER Yönetim Kurulu Başkanı Halil Nadir Teberci, şunları söyledi:

"0850'li hatları Turkcell, Türk Telekom ve TTNET de dahil olmak üzere tüm işletmeciler yoğun biçimde kullanıyor. Bu yüzden bu numaraların itibarlarının korunması tüm telekomünikasyon sektörü için önem taşıyor. Telekomünikasyon işletmecilerinin geçmişte olduğu gibi sektöre zarar verdiği tespit edilen kişi ve kuruluşlarla çalışılmaya son vermeleri önemli. Türkiye'deki tüm telefon numaralarını Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu (BTK) verir ve kullanılmalarını denetler. Bu bakış açısıyla 0212'li bir telefon numarası ya da 0532'li bir telefon numarasıyla 0850'li telefon numarası arasında hiçbir fark yok. Bunun böyle olduğu, BTK

tarafından TBMM'ye gönderilen raporda da açıkça belirtiliyor. Bu konuyla ilgili olarak BTK'nın TELKODER liderliğinde yürütülen çalışmalara destek olması ve denetimleri artırması çözüm adına fayda sağlayabilir. Zira, tüketicilerin kişisel bilgilerini ele geçirip, yanıltıcı bilgiler vererek bir hizmete yönlendirmeye çalışmak suç niteliği taşımakta. Sektörün kurallarını belirleyen ve denetleyen BTK'nın aynı biçimde sektörün sağlıklı gelişmesi ve tüketicileri gözetmesi adına bu sürecin hukuksal çözümü için de liderlik etmesi değerli olacaktır."

Öte yandan, TELKODER liderliğinde 2018 yılında bu sorunu çözmek hedefiyle kurulan ve internet hizmeti sunan şirketlerin temsilcilerinden oluşan "Bayi Sorunlarını Çözme Komisyonu" bugüne kadar yürüttüğü çalışmalar kapsamında sorun teşkil eden aramaları yüzde 80'e varan oranda çözmüştü.

## TEKNOSAB, Mikrolink'le işbirliği yaptı



Nitelikli sanayi bölgeleri, coğrafi konumu, lojistik imkanları ve altyapısıyla Bursa; yeni nesil, ileri teknolojik sanayi bölgeleri olarak sayısı artması planlanan TEKNOSAB'lar için seçilen ilk şehir oldu. İleri teknoloji dönüşümü odaklı sanayi merkezi olarak hayata geçirilecek Bursa TEKNOSAB; akıllı fabrika binaları, güvenli ve sürdürülebilir üretim modeli, teknolojik altyapısı ve yenilenebilir enerji kaynaklarıyla verimli üretime yön verecek. Birbirinden farklı 11 sektörün buluşacağı TEKNOSAB; toplam 8,5 milyon metrekarelik bir alanda kurulacak ve en küçüğü 15 bin metrekare olmak üzere büyük ölçekli 140'a yakın firmayı barındıracak. Söz konusu projede uluslararası alanda telekom altyapıları kuran global sistem

entegratörü Mikrolink de, ürettiği çözümlerle TEKNOSAB'a katma değer sağlayacak. Mikrolink Genel Müdür Yardımcısı Taşkın Öktem, "TEKNOSAB teknolojinin, inovasyonun, sürdürülebilir enerji yönetiminin ve lojistik imkanların bir arada olmasıyla dikkat çeken özel bir proje. Mikrolink olarak çeyrek asra yaklaşan tecrübemizle, dünyanın geleceğini iyileştirecek projelerde yer alıyoruz. İleri teknoloji ve içindeki önemli sektörlerle yeni nesil sanayi bölgesi TEKNOSAB; üretime hız kazandıracak ve dünyanın dört bir yanına ürün ihraç eden bir merkez olarak konumlanacak. Bu gibi kritik bir projede uzmanlığımız, mühendislik gücümüz ve teknolojimizle yer almamızın projeye katma değer sağlayacağına inancım tam" dedi.



Devrim Zimba

devrimzimba@yahoo.com

# Taş Üstüne Taş Koy

Çok sıcak bir havada alnımdan süzülen ter damlaları gözümün içine kadar giriyordu. Bir yandan yanan ve yaşaran gözlerimi silmeye çalışırken bir yandan da düşmemek için önümde yürüyen bir çift ayağın bastığı yerlere basmaya çalışıyordum. O zamana kadar sadece kendisine gerekli besini tüketmeye alışmış kaslarım ilk defa bu kadar yürümenin, tırmanmanın verdiği şaşkınlıkla beynime mesaj üstüne mesaj gönderiyor ve beynimden gelecek “olduğun yere çok” komutuna hazır olduğunu iletliyordu. Tüm duyu organlarından mesajlar alan beynim ne yapsın o da şaşkın, çökecek mi yoksa yürüyecek mi karar vermeye çalışıyordu. Vücudun tüm organlarına yetecek kanı pompalamak için tüm hayatı boyunca çalışmadığı kadar çalışan kalbim kendisine en yakın açıklık olan ağızından çıkıp kendi hayatına ve dolayısı ile benim hayatıma son vermeye ant içmişti ki rehber “burada duruyoruz” dedi. Bu iki kelime dünyanın en güzel cümlesi oluverdi o anda “burada duruyoruz”. Eğer rehber bu cümleyi kurmasa az sonra tüm organlarım “burada ölüyoruz” diyecek ve istifa dilekçesi bile vermeden vücudumu terk edeceklerdi. Evet sevgili okurum ben hayatımda ilk defa bir “doğa yürüyüşüne” katıldım ve inanın işin “doğa” kısmını hiç hatırlamıyorum. Sadece yürüdüm, yürüdüm ve yürüdüm. (Hangi akla hizmet yürüyüşe katıldığımı hiç sormayın o tamamen başka bir konu☺).

Bir süre dinlenip organlarımın istifa etmemeye ikna ettikten sonra rehberin bir şeyler dediğini fark eden kulağımdan beynime kelimeler akmaya başladı. Rehberimiz hemen yanımda duran üst üste durmuş taşlardan bahsediyor ve bunlara “baba” dediğini söylüyordu.

Eskiden ama çok eskiden daha yol, zift, mıcır yokken yani insanlar doğayı henüz güçleri ile bencil amaçları için dizginlemeden önce bir yerden diğerine giderken kaybolmamak için uygun yerlerde taşları üst üste dizerler böylece yolu herkes için belirlerlermiş. Bu derme çatma üst üste konan taşlara günümüzde “baba” deniyormuş ve bugün bile hala aktif bir şekilde kullanılmıyormuş.

Bugüne kadar belki duymuşsunuzdur “taş üstüne taş koymak” terimi de işte bu “babalardan” gelen bir terim. Yürüyerek bir yerden bir yere giden insanlar kendilerinden sonra bu yoldan yürüyecek insanların –hem de hiç tanımadıkları ve belki tanışmayacakları insanlar- kaybolmamaları için taşları üst üste koyuyorlar. Zaman içerisinde bu babalara taş koyan insanların hayatlarının ilerleyen kısımlarında bir şansla karşılaşacaklarına dair bir de inanış oluşuyor. Koyduğun taş kadar şans ile karşılaşacaksın ya da yardım ettiğin kadar yardım alacaksın. Düşününce sistem aslında çok basit; herkesin bu bilinçte olduğunu düşünelim sen eğer sevgili okurum hiçbir karşılık beklemezsin taş üstüne taş koyarsan senden sonrakilere yol göstermiş oluyorsun ve bu yolda senden önce yürüyenler de sana yol göstermiş oluyor (bu da işin şans kısmını oluşturuyor☺). Ne kadar güzel bir sistem değil mi? İnsanların hırsla daha çoğu için savaştığı bu dönemde belki bundan 2000 sene öncenin kültürünü yazıya dökmek bir o kadar üzücü aslında.

“Taş üstüne taş koymak” deyimini ilk defa bir yöneticimden duymuştum ve sonrasında da çok kullanmıştım. “Devrim bizden sonra görevi devralacak kişiler için kalıcı şeyler yapmamız lazım yani taş üstüne taş koymamız lazım” demişti. O ana kadar bu yeni taşlı deyime en yakın “taş üstünde taş omuz üstünde baş” bırakmamak deyimini bildiğim için önce burayı iyice dağıtmamız lazım demek istiyor herhalde diye hızlıca düşünmüşsem de hiçbir çıkar gözetmeden yöneticimin

kendimizden sonra gelecek kadroyu düşünmesinden etkilenmiştim.

Sevgili okurum beni bilirsin ben seni kimseye mahcup etmem. İkimiz arasında olan aramızda kalır. Sen de bir süredir çalıştığın sektörde deneyim sahibisin şöyle bir düşün “hiç taş üstüne taş koydun mu?”. Sadece ve sadece senden sonra gelenleri düşünüp kalıcı bir şeyler yaptın mı hiç? Yani öylece işini yapıp yaşayıp giderken durup biraz farklı düşünüp bir şeyleri daha kalıcı hale getirmek için çabaladın mı? Senden önce senin için yapılmış “babaları” izlerken ihtiyaç gördüğün bir yerde durup, taş arayıp, bulup onları üst üste koymak için zaman harcadın mı? Oysa ülke yolumuzu bulmaya o kadar çok ihtiyacımız var, senin o taşı koymana o kadar önemli ki!

İnan demagoji yapmıyorum. Günümüz Türkiye’sinde beyin erozyonu artık tepe noktada; sektörün yeni mezun gençleri yüzde 80-90 oranında fırsatını bulursa yurtdışında çalışmak istiyor. Bizim okuttuğumuz çocuklar bunlar, bizim devletimizin yetiştirdiği öğretmenlerin, yaptığı okulların, ailelerinin kazandığı paralar ile okuyan yani tamamen milli sermaye ile yetiştirdiğimiz çocuklarımız diğer ülkelere kaçır gibi gidiyorlar. Yani biz yetiştiriyoruz hem de onlar 5 kuruş katkı sağlamamışken bedava beyinler ihraç ediyoruz diğer ülkelere. Bu ülkelerle aramızda iyice açılmış kültürel, teknolojik, bilimsel makası bir de kendi yetiştirdiğimiz çocuklarla daha çok açıyoruz.

Belki tam bu noktada global düşünen ve tüm insanlık için taş üstüne taş koyalım diyenleriniz olabilir. Evet bu mümkün ve kabul edilebilir ama ne yazık ki diğer ülkelerin bu kadar global düşünmediği bir dünyada bizim global düşünmemiz biraz romantik geliyor bana. En basitinden yakın zamanda izlediğim bir sürdürülebilirlik videosunda bir ülkenin “bugün dünya lideriyiz gelecekte de lider olabilmemiz için sürdürülebilirliği en iyi uygulayan ülke olmamız lazım” dediği bir kayıt izledim. Oysa sürdürülebilirlik kadar global bir konuda bile ülke milliyetçiliği kullanılıyor. Hangi ülke olduğu çok da önemli değil sevgili okurum gelişmiş birçok ülke globalizmi bir amaç gibi değil bir araç gibi görüyor. Biz o romantik globalizm hayaliyle elimizde asa başımızda taç kürsüden dünyada barış, sevgi ve kardeşlik isterken bizi sahneye çıkaran sistem bizden reklamlara yüz yapıp üzerimizden para kazanmanın hesabını yapıyor.

Dönülmez akşamın ufkunda değiliz sevgili okurum vakit henüz çok geç değil. Şimdi gel kendi ormanında yürürken önce bir dur düşün, ne yapabilirsin? Senden sonra gelecek olanlara bir faydan olur mu? Bir taş bak sağdan soldan. Öyle mükemmel olması da şart değil taş olsun işte. Koy onu herkesin görebileceği bir yere sonra bir taşa daha bak, ara biraz. Korkma yine yürürsün yolunu unutma yetişeceğin yer aslında iş hayatının sonu yani emekliliğin başka da bir yer değil. Acele etme yani ara diğer taşları da. Buldukça koy yükselt o taşları, yükselsin değerlerin. Bir iz bırak oraya sadece senin yaptığın ve senden sonrakilere fayda sağlayacak bir iz. Yürü sonra nereye nasıl yürüyorsan. Bitirdiğinde yolu (ki emin ol çok hızlı bitecek) geriye senden bir şey bir iz kalmış olsun. Varacağın yere vardığında sevgili okurum evet karşılaştığın engeller, zorlu yollar ve eğlendiğin zamanları hatırlayacaksın, vücudundaki tüm kaslar ağrıyacak belki ama seni en çok üst üste koyduğun taşlar mutlu edecek. Hiç tanımayacağın insanlara edeceğin yardım içinin kalıcı huzuru olacak.

Haydi çok mola verdik yürüyüşe devam ve ben eminim ne yapacağın biliyorsun. Sana emanet sevgili okurum, yürüyüşün çok özel olsun.

**Yürüyerek bir yerden bir yere giden insanlar kendilerinden sonra bu yoldan yürüyecek insanların -hem de hiç tanımadıkları ve belki tanışmayacakları insanlar- kaybolmamaları için taşları üst üste koyuyorlar.**

# Lenovo Altyapı Çözümleri Grubu yenilikçi ve daha akıllı teknolojiler için yatırımlarını artırıyor

Sadece üç yıl içinde Ar-Ge yatırımlarını iki katına çıkarıp geçtiğimiz yıla göre %43 artışla 2 milyar dolara ulaştıran Lenovo, araştırma merkezlerine ve "Müşteri İnovasyon Merkezleri'ne" yönelik yatırımlarını sürdürüyor. Lenovo, ilk şirket içi üretim tesisini de Macaristan'ın Ullo şehrinde açarak, gerçekleştirdiği yatırımla uluslararası üretim operasyonlarının kapsamını genişletti. Müşterilere çok daha hızlı üretim ve teslimat avantajı sağlayacak tesis sadece bir fabrika değil aynı zamanda müşterilerin ziyaretine açık bir Ar-Ge ve İnovasyon merkezi olarak işleyecek. Lenovo Türkiye ISG Genel Müdürü Burç San, sorularımızı yanıtladı.



## Lenovo Altyapı Çözümleri Grubu'nun Akıllı Dönüşüm'ün bir parçası olarak sunduğu TruScale çözümü nasıl avantajlar sağlıyor?

Lenovo olarak Hizmet Olarak Her Şey (Everything as a Service) platformu niteliğinde kullanıma Intel® ile güçlendirilmiş ürünlerin de içerisinde bulunduğu TruScale çözümü ile tüketim temelli iş modelinde önemli gelişmeler kaydettik. Bu gelişme, Lenovo'nun tüketiciler ve iş liderlerinin iş, eğitim, yaşam ve daha fazlasında meydana gelen, daha önce benzeri görülmemiş değişimler karşısında yeni çözümlere ve teknolojilere ihtiyaç duyduğu yeni bir çağın başlangıcını ifade ediyor. Yeni çözümler yakın gelecek için hayatımıza giren akıllı dönüşümün bir parçasını oluşturuyor.

Lenovo'nun Intel® ile güçlendirilmiş ürünlerin de içerisinde bulunduğu TruScale çözümü ölçeklenebilir, bulut benzeri bir tüketim modelinin yanı sıra, dahil edilecek donanım ve yazılım hizmetleri için tahmin edilebilir ödeme seçenekleri sayesinde, her ölçekteki işletmelere rekabetçi kalmak için ihtiyaç duydukları esneklikle bir hizmet olarak her şey çözümü sağlıyor. Tamamen entegre bir "hizmet olarak" stratejisine bu geçiş, şirketin ortak iş sorunlarına yanıt verme ve BT yöneticilerine performans arttıkça ödeme esnekliği sağlama olanağı tanıyan "Tek Lenovo" vizyonunu hayata geçiriyor. Lenovo'nun Intel® ile güçlendirilmiş ürünlerin de içerisinde bulunduğu TruScale çözümü, BT yöneticilerin altyapı çözümlerini eksiksiz yönetme olanağı tanırken, müşterilere tesis içi bulut ortamının sağladığı avantajların yanı sıra hibrit bir ortamda veri yönetiminin rahatlığını sunuyor.

## Geleceğe yatırımlarınızda öncelikleriniz neler?

Geleceğin teknolojilerine baktığımızda, nesnelerin interneti, yapay zekâ ve veri analitiği kavramlarının daha da ön plana çıkacağını görüyoruz. Dünya Ekonomik Forumu'nun araştırmalarına göre, önümüzdeki 10 yıl içinde dijital teknolojilerin yarattığı ekonomik değer 100 trilyon doları aşması bekleniyor. Yapay Zekâ Endeksi 2019 Yılı Raporu'na göre, 2019'da özel sektörün küresel çaptaki yapay zeka yatırımı 70 milyar doları aştı. Lenovo olarak daha akıllı teknolojilere ve inovasyona odaklanırken yapay zekâ için yılda 1, 6 milyar dolar yatırım yapıyoruz. Önümüzdeki yıllarda AR, VR, Supercomputing, yapay zekâ ve 5G'nin daha fazla hayatımıza gireceğini ve yaygınlaşacağını düşünüyoruz. ISG olarak müşteri deneyimini iyileştiren ve onları güçlendiren yenilikçi teknolojilere yatırım yapmayı sürdürüyoruz. Geleceğe yatırım ve inovasyon kalemlerimizin başında gelen konu "yapay zekâ." Araştırma merkezlerine, "Müşteri İnovasyon Merkezleri'ne" yatırımlarımızı sürdürüyoruz. Hem işimizi hem de müşterilerimizin hayatlarını kolaylaştıracak yeni yapay zekâ teknolojileri geliştiriyoruz. Lenovo, yenilikçi ve daha akıllı teknolojiler için üç yıl içinde Ar-Ge yatırımlarını iki katına çıkarıp geçtiğimiz yıla göre %43 artışla 2 milyar dolara ulaştırdı. Lenovo aynı zamanda ilk şirket içi üretim tesisini Macaristan'ın Ullo şehrinde açarak, gerçekleştirdiği yatırımla uluslararası üretim operasyonlarının kapsamını genişletti. Günde 1.000 adet sunucu üretmek üzere yapılandırılan Ullo Fabrikamız, tedarik zinciri yönetiminin zorlaştığı günümüzde, Dünya 2021 En Başarılı Tedarik Zinciri Sıralaması'nda 9. olan Lenovo'yu bir adım daha öne çıkaracak. Türkiye'deki müşterilerimize çok daha hızlı üretim ve teslimat avantajı sağlayacağımız bu tesis sadece bir fabrika değil aynı zamanda müşterilerimizin ziyaretine açık bir Ar-Ge ve İnovasyon merkezi olarak işleyecek.

## Yapay zekanın veri yönetimindeki rolü nedir?

Yapay zekâ yeteneklerinden etkin bir şekilde yararlanarak işletmeler, özellikle gözetim, performans ve güvenlik gibi alanlarda veri yönetimlerinin verimliliğini büyük ölçüde artırabilirler. Yeni nesil uygulamalar ve dijital dönüşüm projelerinin halihazırda hayata geçirilmesiyle birlikte, makine öğrenimi teknikleri, yapay zekâ desteği olmadan mümkün olandan daha doğru iç görüler elde etmek için sürekli artan veri kümelerini analiz etmenize olanak tanır.

# Telekom dünyası bu fırsatı gözden kaçırmamalı!

Uluslararası danışmanlık, denetim ve vergi şirketi EY (Ernst & Young), yayınladığı "Telekom operatörleri için metaverse" başlıklı analizde metaverse'in sunduğu fırsatları değerlendirmek isteyen telekom şirketlerinin geleneksel yaklaşımların ötesine geçen yeni yeteneklere ve hizmetlere yönelmesi gerektiğine işaret etti. Analize göre, metaverse tıpkı daha önceki devrim niteliğindeki diğer büyük teknoloji atılımları gibi, katılmakta geç kalanlar için geride kalma riski de taşıyor. EY Türkiye Telekomünikasyon, Medya ve Teknoloji (TMT) Sektör Lideri Emre Beşli, şu değerlendirmeyi yaptı: "Metaverse'in gelişiminde, büyük teknoloji oyuncuları gibi telekom operatörleri de etkin ve önemli bir role sahip. Bazı gelişmiş pazarlarda, metaverse'i hayata geçirmek için farklı teknolojilerin en iyi şekilde nasıl bir arada kullanılabileceğine odaklanan araştırmalar sürüyor. Bir platform olarak henüz başlangıç aşamasında olan metaverse, telekom operatörlerine müşteri deneyimini daha da iyileştirmek, yenilikçi hizmetler aracılığıyla yatırımlardan gelir elde etmek ve operasyonel verimliliklerini artırmanın da aralarında olduğu birçok yeni fırsat sunuyor. Telekom operatörleri bu alanda hem kendi geliştirebilecekleri hem de katılabilecekleri ekosistemlerde benzersiz konum ve avantajlara sahip. Teknoloji devleri ve çevrimiçi oyun geliştiricilerin yanı sıra telekomünikasyon operatörleri, 5G, bulut, analitik ve yapay zekâ (AI) gibi yeni gelişen teknolojilerden yararlanarak rollerini sadece şebeke altyapısı sağlayıcılığı ile

kısıtlı olmaktan çıkartabilir. Biz telekomünikasyon sektöründeki şirketlere, metaverse'in sunduğu fırsatlardan en iyi şekilde yararlanabilmeleri için değişimin temel boyutlarını keşfetmelerini ve yeni iş birliği fırsatlarını değerlendirmelerini öneriyoruz."

## Yedi yöneme bakış

Telekom operatörlerinin metaverse'i kendileri için fırsata çevirebilecek yedi yöntem raporda şöyle sıralanıyor:

**1. İnsan arayüz donanımının gelişimine ve yayılmasına katkı sağlamak:** Kullanıcıların metaverse ile etkileşimi artırılmış gerçeklik (AR) ve sanal gerçeklik (VR) kulaklıkları, oyun konsolları ve akıllı telefonlar gibi cihazlar aracılığıyla gerçekleşecek. Dolayısıyla metaverse'e açılan birer kapı işlevi üstlenen bu cihazların gelişimi büyük önem taşıyor. Mevcut VR teknolojisinin gelişip yayılması ve ana akım haline getirilmesi için taşınabilirlik, çözünürlük, tepki süresi ve görüş alanı gibi birçok alanda iyileştirmelere ihtiyaç var. EY analizi, operatörlerin, tüketicilere VR cihazları ve bağlantı hizmetleri satarak cihaz satıcılarıyla iş birliği yapmak için bu fırsatı değerlendirebileceklerini vurguluyor.

**2. Lider bağlantı sağlayıcısı olmak:** Metaverse'in gelişimi ve yayılması altyapı ve bağlantı ile doğrudan ilişkili. 5G hizmetleri, çok daha yüksek veri hızları, ultra düşük gecikme süreleri, daha fazla güvenilirlik ve standart bir deneyim sunmayı amaçlıyor. Hâlihazırda ticari olarak faal durumda olan 5G ağları, hem tüketicilerin hem de işletmelerin

metaverse ortamına girmesini kolaylaştıracak. 2030 yılına doğru, telekomünikasyon sektörünün gündemine girecek olan 6G'nin veri aktarım hızları ve gecikme süreleri açısından 5G'den de çok daha yüksek performans sunacak olması bekleniyor. Tüm bunlar gelecekte metaverse'in daha hızlı büyümesini sağlayacak.

**3. Yenilikçi servisler sağlamak üzere konumlanmak:** Metaverse, yüksek bilgi işlem gücü, gerçek zamanlı işleme ve yapay zekâ yetenekleri gerektiriyor. Bilgi işlem ihtiyaçlarındaki artış göz önüne alındığında, uç bilgi işlem (edge computing), metaverse'in en önemli yapı taşlarından biri olacak. Gelecekte, milyonlarca insan metaverse ortamında gerçek zamanlı deneyimler yaşarken, bu süreçteki tüm kaynakların merkezileştirilmesi ve depolanması için telekom operatörleri, uç hizmetlerin sunulmasında, veri aktarımının çok daha verimli olarak sağlanmasında, güvenliğin artırılmasında, ağ sorunlarının aşılmasında ve dolayısıyla gelir akışlarının çeşitlendirilmesinde benzersiz bir konuma sahip olacak. Operatörlerin bulut stratejilerini buna göre geliştirmeleri ve doğru iş ortaklıkları kurmaları önemli.

**4. İleri düzey analitik ve yapay zekâ yetenekleri geliştirmek:** Metaverse, çok büyük miktarlarda veri toplanmasını gerektirecek ve bu verilerin toplanma, saklanma ve başka amaçla kullanım olanakları çok daha büyük bir önem kazanacak. Diğer sektörlerle kıyaslandığında, telekom şirketlerinin çağrılarla ilgili veri kayıtlarından içgörüler elde etmeye yönelik ihtiyaçları, onların büyük veri içgörülerine daha fazla erişim avantajına sahip olduğu anlamına da geliyor. Ürün, kullanıcı ve varlıklara ilişkin çok miktarda veri metaverse'te yer alırken, operatörlerin perakende ve dağıtım yetenekleri müşteri ve operasyonlarla ilgili değerli içgörüler sağlayacak.

**5. Güvenlik, gizlilik ve güven merkezde olmalı:** Metaverse'e geçiş, çok büyük miktarda kritik verinin işlenmesi gereğini de beraberinde getirecek. Bu süreçte önceliğin güvenliğe verilmesi kritik önem taşıyor. Günümüzde dijital ayak izleri ve kişisel verilerinin bütünlüğü konusunda her zamankinden daha kaygılı olan tüketiciler, bu alanda telekom operatörlerine daha fazla güvenme eğilimindedir. Bu endişelerin giderilmesinde avantajlı konumda olan telekom operatörleri metaverse'in inşa sürecinde müşteri ilişkilerini doğru değerlendirmeli.

**6. Metaverse için platformlar geliştirmek:** Günümüzde birçok şirket kendi metaverse platformlarını hayata geçirirken bu alandaki başarının da ne kadar fazla abonenin çekilebileceğine bağlı olması bekleniyor. Burada ise, kullanıcıların daha fazla zaman geçirmesini sağlayacak ilginç, tematik deneyimler ve etkinliklerin yanı sıra işletmelere ve tüketicilere özel hizmetler sunmak başarı için kilit nokta olacak. Operatörler metaverse'in kademeli evrimsel gelişiminden yararlanmak için, gelişmekte olan metaverse platformlarına yatırım yapmaya hazırlıklı olmalı.

**7. Ekosistemin düzenleyicileri arasında olmak:** Telekom operatörleri, metaverse ile etkileşim kurmak için stratejilerini daha da geliştirdikçe, büyüme yolunda hızlanmak için yeni ortaklık çerçeveleri oluşturmalı. Bunun için ise metaverse ekosistemlerinde yer alan diğer paydaş ve katılımcılarla daha yakın ilişkiler ve iş birlikleri gerekecek. Cihaz üreticileri ve teknoloji platformu sağlayıcıları ile ilişkiler, sanal ve artırılmış gerçekliğin sağladığı uzun vadeli fırsatlara dönüştürülebilir. Yine, politika yapımcılarıyla olan ilişkiler de operatörlerin kendilerini metaverse ekosisteminin düzenleyicileri olarak konumlandırmasına yardımcı olacaktır.



# DataFlowX'in çözümleri dünyaya açılacak

Dünyanın önde gelen BT çözümleri distribütörü Tech Data A TD SYNnex Company Türkiye ile yeni nesil siber güvenlik çözümleri sunan teknoloji üreticisi DataFlowX, dağıtım anlaşması yaptı. DataFlowX'in sıfır güven mimarisi (Zero Trust Architecture) yaklaşımı ile geliştirdiği, kritik altyapıların korunmasını ve ağlar arası güvenli veri iletişimini sağlayan yeni nesil siber güvenlik çözümleri, Tech Data aracılığıyla öncelikle Türkiye pazarına, ardından orta vadede

küresel müşterilere sunulacak. Konuyla ilgili düzenlenen toplantıda konuşan Tech Data A TD SYNnex Company Türkiye Genel Müdürü Behçet Yumrukçalı, şunları söyledi: "Günümüzde siber güvenlik alanında öne çıkan yaklaşımlardan birisi sıfır güven mimarisi yaklaşımı. Genellikle güvenlik sistemleri bir ihlal tespit etmedikçe bir ağın güvenli olduğu varsayılır. Ancak sıfır güven mimarisi yaklaşımı, ihlal tespit edilmese de bir ağın her

zaman güvenli olmadığını varsayar. Her işlemin, verinin ve kimliğin güvenilir olduğunu kabul eder. Tüm dünyada hızla benimsenen bu yaklaşıma uygun ürünlerin DataFlowX tarafından yerli imkanlarla üretilmesini çok değerli buluyoruz. Çünkü hedeflerimizden birisi siber güvenlik alanında faaliyet gösteren yerel girişimlerin büyümesine ve globalleşebilmesine destek olmak." Anlaşma hakkında açıklamada bulunan DataFlowX Genel Müdürü Burak Çifter ise şu bilgileri paylaştı: "Günümüzde sistemler arası entegrasyon ihtiyacı, hassas ve kritik öneme sahip ağların artık tamamen kapalı kalmasını imkânsız hale getiriyor. Bu da hassas ağların veri alışverişlerini "Sıfır Güven Mimarisi"nden taviz vermeden gerçekleştirebilmesi için yeni nesil çözümler gerektiriyor. Başta enerji,

finans, üretim ve savunma alanında faaliyet gösteren kurumların bu ihtiyacı doğrultusunda, biz de DataFlowX olarak yerel pazarda ilk ve tek yeni nesil veri diyetu DataDiodeX, ağlar arası güvenlik geçidi DataBrokerX çözümlerinden oluşan 'Ağlar Arası Güvenli Bilgi Geçidi Çözüm Ailemiz' ile hassas ve kritik ağların donanım tabanlı ve fiziksel seviyede izolasyonunu, bu güvenlik tedbirinden ödün vermeden güvenle veri alışverişini yapabildiğini sağlıyoruz. İş ortaklarımızın sunduğumuz tüm bu çözümlerden kolay, verimli, güvenli biçimde yararlanmaları, siber savunma çözümleriyle güvenlik portföylerini güçlendirebilmeleri için BT ekosisteminin lider bir küresel distribütörü ve çözüm toplayıcısı olan Tech Data ile yaptığımız iş birliğinden mutluluk duyuyoruz."

## Yeni yaş, EaaS ile geldi

Görüntü ve eğitim teknolojileri alanında dünyanın önde gelen üreticilerinden ViewSonic, sektördeki 35. yılını, "görsel çözümlerde mükemmellik sağlama" misyonu ile tamamladı. Yıl dönümünde son stratejisi olan "Hizmet Olarak Ekosistem" (EaaS) konseptini tanıtan şirket, eğitim sektöründe uyguladığı ve başarılı sonuçlar aldığı yeni stratejisi "Hizmet Olarak Ekosistem"i, diğer segmentlerde de uygulayarak küresel büyümeye devam etmeyi planlıyor.

ViewSonic, bu proje kapsamında globalde pek çok ülkede, öğretmenlerin dijital öğretim becerilerini geliştirmek için bir dizi çalışmaya imza atıyor. Türkiye'de de başarılı bir örneğinin uygulandığı sosyal medya platformlarında topluluk

oluşturma çalışmalarıyla, teknolojiyi eğitim sürecinin önemli bir parçası olarak gören ve bu alandaki yenilikleri tanıyıp deneyimlemek isteyen, öğrencilerine eğitim teknolojilerinin sağladığı olanaklarla ders içerikleri hazırlamaya meraklı seçkin bir öğretmen kitlesini bir araya getiriyor. Ayrıca EdTech ekosistemine entegre ettiği myViewBoard ile çevrimiçi öğretim ve öğrenim desteklenirken, eğitimcilerin ders sırasında öğrencinin katılımını değerlendirebildiği UNIVERSE by ViewSonic ile de dijital öğrenme deneyimini iki boyutlu ortamından sürükleyici bir üç boyutlu eğitim ortamına taşıyor. ViewSonic Türkiye Ülke Müdürü M. Önder Şengür, "1987'de kurulan şirketimiz başlangıçta sadece monitor üretti."

Zamanla diğer ürün gruplarına da yayılarak; kurumsal, tüketici ve eğitim segmentlerinde muazzam başarılar elde ettik. 35 senedir müşterilerimizin verimlilik, esneklik ve performanslarını geliştirmelerine yardımcı olan yenilikçi ürün ve hizmetlerimizi sürdürülebilir çözümler geliştirerek sunuyoruz. Müşteri odaklı bir yaklaşımla ViewSonic, ürün serisini yükseltme çalışmalarını ve en son teknolojilere yatırım yapmayı farklı dikey pazarlarda da sürdürecektir. Sıradan ve olağanüstü arasındaki farkı görmek için dünyaya ilham verme vizyonuyla, inovasyonu hızlandırmak ve müşterilerimizin sorunlarını çözmek için sektörle ortaklık kurmaya devam edeceğiz" dedi.

## Sürdürülebilirlik adımlarında 'Doz' etkisi

İlaç sektöründe 110 yıldır faaliyet gösteren Abdi İbrahim, sağlıkta sosyal inovasyon programının kapsamını ve içeriğini genişleterek yeni bir program kimliği oluşturdu. Abdi İbrahim'in Sağlıkta Sosyal İnovasyon Programı "Doz" yeni dönemde sağlık alanında sosyal girişimcileri destekleyecek. "Doz" ile sağlık ve sürdürülebilirlik alanında sosyal fayda odaklı fikirleri güçlendirme ve artırma çalışmalarına destek verecek olan Abdi İbrahim, start-up ekosistemine daha fazla entegre olmayı ve Endüstri 4.0'ın sunduğu fırsatlardan daha fazla yararlanmayı hedefliyor. Impact Hub İstanbul ve Mikado Danışmanlık iş

birliğinde hayata geçen projede, halk sağlığı ve bilinçlendirme, sağlık ve ilaç alanında araştırma & geliştirme, dezavantajlı bölgelerin & grupların dahil edilmesi ve bu yıl programa eklenen sürdürülebilirlik çözümleri Doz'un odak konuları. Abdi İbrahim'in Sağlıkta Sosyal İnovasyon Programı Doz, sağlık sektörüne yönelik yenilikçi çözümler geliştiren girişimleri erken aşama ve ileri aşama olmak üzere iki kategoride destekleyecek. Başvurular 27 Ekim tarihine kadar <https://www.abdiibrahim.com.tr/doz> adresi üzerinden alınacak. Abdi İbrahim, Doz programı kapsamında

yer alan ileri aşama kategorisinde bu yıl etki yatırımını ön plana alarak yeni bir uygulamaya gitti. Buna göre Challenge Framing, Challengebased-Scouting ve iş geliştirme süreçlerini kapsayan çalışmalar sağlık alanında ilk kez Doz ile hayata geçirilecek. Program sürecinde, ilk olarak Abdi İbrahim'in yatırım önceliği olan alanlar ve stratejik inovasyon ihtiyaçları bir iç çalıştay ile belirlenecek. Ardından belirlenen alan ve ihtiyaçlar üzerine çalışan girişimler araştırılarak başvurular alınacak. Değerlendirme sonrası girişimciler ile iş geliştirme, olası yatırım süreci kolaylaştırıcılığı yapılacak.

# STK'ların vurgularına kulak verilmeli!

“STK'lar ve Bilişim Sektörü” başlıklı panel, Bilişim 500 etkinlikleri kapsamında sektörü bir araya getirdi. 2 Ağustos'ta dijital platformda gerçekleştirilen paneli Bilişim Teknolojileri STK'lar Platformu Koordinatörü Behçet Envarlı yönetti. Katılımcılar ise TELKODER Yönetim Kurulu Başkanı Halil Nadir Teberci, TUYAD Yönetim Kurulu Başkanı Hayrettin Özaydın, TÜBİSAD Yönetim Kurulu Başkanı Levent Kızıltan, TBD 2. Başkanı Mehmet Ali Yazıcı, TÜYAFED Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Çalış ve TESİD Yönetim Kurulu Başkanı Yaman Tunaoğlu oldu.

Bilişimin yoğun gündemine ve TÜBİSAD'ın yürüttüğü çalışmalara işaret ederek sözlerine başlayan TÜBİSAD Yönetim Kurulu Başkanı Levent Kızıltan, sektör araştırmalarını TÜBİSAD'ın geleneği olarak tanımladı. Bu açıdan bakıldığında bir tarafında şirketlerden gelmiş olan veriler, diğer tarafta teknokentlerden, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'ndan konuyu yöneten biriminin sağlamış olduğu veriler söz konusu ki bu veriler Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından bizzat teknokentlerden, Savunma Sanayi Müsteşarlığı'ndan alınan veriler. Geçtiğimiz yılın rakamları ile önceki yılın rakamları kıyasladığımızda da Türkiye'deki bilişim sektörünün tablosunu çizen Levent Kızıltan, “Problemlerimiz çok ama çözüm önerileri konusunda bir yerlerde tıkanıyoruz. O yüzden ben sorunlardan ziyade pazarın genel durumunu adreslemek istiyorum. Geçtiğimiz yıla kıyasla o yılın kendine özel koşulları veya Türkiye'nin ekonomik sorunları da bir kenara bırakarak bir büyüme gördüğümüzü söylemek durumundayım. Bu zorlu koşullara rağmen bunun gerçekleşmiş olmasının da bir başarı olduğunu ifade etmek gerekiyor” vurgusunu yaptı.

Geçtiğimiz yılın rakamı yaklaşık yüzde 3'lük büyüme gösteriyor. 29.9 milyar dolar mertebesinde bir Türkiye BT pazarı rakamı var ve Kızıltan'ın belirttiği gibi, Türkiye BT pazarının içerisinde telekom ürünlerinin de olduğunu göz ardı etmemek gerekiyor. Bulut teknolojilerinin kullanımı ile beraber platformun da aslında hizmet gibi görünmesi, bunların da yazılımla birlikte bezeniyor olması Kızıltan'a göre, burada donanımdan bulut teknolojilerine veya lisans yazılımlarından bulut teknolojilerine doğru bir kayış olduğunu ve bunların da bu kapsam içerisinde olduğunu ortaya koyabilir. Yine dikkati çeken unsurlardan bir tanesi, teknokentlerin, teknokentlerdeki şirket sayısının ve teknokentlerdeki ciro rakamlarının artması. “Teknoloji geliştirme bölgeleri ve Ar-Ge merkezleri Türkiye'nin önümüzdeki dönemlerde daha hızla teknoloji üretimindeki önemli kaynaklardan bir tanesi” diyen Kızıltan'a göre, ihracat konusunda da fırsatlarımız çok fazla. “Bugüne kadar söylediğimiz, önerdiğimiz birtakım şeyler bugün kamunun değişik birimleri tarafından değişik teşviklere, yaklaşımlara dönüştürülmüş vaziyette” diyen Kızıltan, ekledi: “Burada artık şirketlerimize de bir rol düşüyor. Şirketlerimiz kendilerini bu ihracatları yapabilecek kalitede bir hizmet üretir noktaya getirmeli, yazılımlarını yurtdışında kabul görebilecek hale getirmeli, bu dalgadan pozitif bir şekilde yararlanabilecekleri dünyayı birlikte yaratmalı.”

**Önceliğimiz ihracat olmalı**  
TÜYAFED Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Çalış, yazılımın hayatın her alanında bir vazgeçilmez haline geldiğini anlatarak konuşmasına başladı, ama son 3-5 sene hariç yazılıma önem ve destek verilmediği eleştirisini de



yaptı. “Yazılımcıların herhangi bir standardı maalesef yok. Bugün elemanların maaşlarından tutun yazılan yazılımlara kadar, ihracat noktalarına kadar birçok noktada yazılımcılar sıkıntılı bir süreç yaşıyor” örneğini paylaşan Mustafa Çalış, şöyle devam etti: “Ülkemizde şu ana kadar tespit edilebilen 22 bine yakın yazılım şirketi var. Bunların sayısının artması ve yazılımla ilgili eksiklerin, sorunlarının giderilmesi gerekiyor. Federasyon olarak ihracata dayalı çalışmalar gerçekleştirdik. 1450 tane uluslararası yazılım ve teknoloji derneği ile bağlantı kurmayı başardık ve bunlar içinden şimdiki kadar 20'ye yakın uluslararası dernekle ve 30 bini aşkın üyeye ihracat yapabilecek kapıları şu an aşındırmaya başladık. İşbirlikleri noktasında kamu, sanayi, STK ve akademi öncülüğünü entegrasyonu sağlayacak bütünlükle beraber ülkemize ciddi anlamda değer katacak çalışmalar da başlatmış durumdayız. Türkiye'nin teknokent şirketlerini, startuplarını, yazılım üreten küçük büyük gözetmeksizin herkesi bir havuzda toplayarak ihracata davet etmeye başladık. Sıkıntıları giderebilecek tek mekanizmanın gençlik ve startuplar üzerine olması gerektiğini düşünüyoruz. Federasyon olarak bundan dolayı kod bankası ve kod stok projesi, uluslararası olmak üzere proje başlattık. Dünyadaki üniversitelerle Türkiye'deki üniversiteleri bir araya getirecek ve startupların doğacağı bir portal oluşturduk. Yazılım ve teknoloji alanındaki şirketler iletişim kuramadığı için uluslararası noktalara açılmıyor. Yazılım her alanda önem arz ediyor. Bilişim500 yönetimine şöyle bir önerimiz var. Türkiye'nin kendi yerli

dip uygulamasının üzerine yoğunlaşırsak ve onu Bilişim 500 noktasına çıkarırsak ülkemizin hem verilerinin ön plana çıkması hem de bu tarz uygulamaların global pazara açılması önem arz ediyor. Bir yazılım ve teknoloji şirketi ülkenin kaderini çok değiştirebiliyor. Üretime ve ihracata yönelik gayretlerimizi ön plana koyarak herkesi birlik beraberlik ve ihracata davet ediyoruz.”

**Sektörü büyütemiyoruz**  
TELKODER Yönetim Kurulu Başkanı Halil Nadir Teberci, odaklandıkları telekom sektörü avantajını somut verilerin varlığı ve BTK verilerinin etkisi olarak gösterdi. Uydu dünyasının dünyadaki ve Türkiye'deki yeri konusunda çok ayrıntılı bir raporun yanında veri merkezi işletmecileri ile ilgili raporlarına dikkat çeken Teberci, “2021 sonunda Türkiye'nin telekom geliri 92.5 milyar TL civarında. Bu önceki yıla göre yüzde 10 küsurluk bir artışa tekabül ediyor. Fakat biz 2003 yılından bu yana enflasyondan arındırarak hesapladığımız zaman 2003'te 15 milyar TL olan sektör büyüklüğümüz enflasyondan arındırıldığında şu anda 13.5 milyar TL” dedi. “Sektörü büyütemiyoruz” diyen Halil Nadir Teberci, şunları söyledi: “Serbestleşme yapacağız ama sadece üç büyük işletmecide toplanmış her şey. Sabit ses tarafında Avrupa'da en hızlı düşüş yaşayan ülkeyiz. Geniş bant internet tarafında işletmeler içerisindeki genişbantın xDSL tarafındaki gelirlerin yüzde 60'a yakını Türk Telekom'da. Bunun dışındakileri diğer işletmeciler arasında paylaşıyor. Toplam abone sayımız sabitte 18 milyon. 70 milyondan fazla mobil genişbant internet aboneleri var. Ama bunun yüzde 20'si

0 ile 50 megabayt arasında data kullanıyor. Yani interneti maalesef verimli kullanmıyoruz. Altyapıya dönüyoruz ve burada Türk Telekom CEO'suna göre bakarsak her şey güllük gülistanlık. Fiber çekmek için iki yöntem var. Ya kazacaksınız ya da daha önce kazılı olanı paylaşacaksınız. Paylaşım maalesef istenilen düzeyde değil. Sorunun çözümü orada yatıyor, yani serbest paylaşımın ve geçiş haklarının kolaylaştırılması. Burada da maalesef istediğimiz düzeyde olmuyor. 470 bin kilometre civarında bir fiber uzunluğumuz var. Mobilde 5G'lerden bahsediyoruz, ama bunu taşıyacak maalesef altyapımız yok. Regülasyon tarafında verilere baktığımız zaman çok iç açıcı şeyler söyleyemiyorum. Uydu haberleşmede çok az da olsa bir yükseliş görebiliyoruz. Veri merkezlerine geldiğimiz zaman, 3-5 yıl önce teşvik çıkarıldı, ama altyapının yoğunlaştığı yerlerde kurmak zorunda. O nedenle o teşvikler güdük oldu. İnternet değişim noktaları konusunda sadece İstanbul'da çalışan bir yabancı menşeli bir şirket var. Onun dışında internet değişim noktamız maalesef yok. Hatta bazı yurtiçi verilere yurtiçinden ulaşmak için yurtdışından dolaşım geliyor. Buna da ekstra bir maliyetimiz oluyor. Veri merkezlerinin daha önceki mevzuatta hiç tanımı yoktu. İlk defa veri merkezi tanımı Ticaret Bakanlığı'nın bir düzenlemesinde mevzuata girdi. Bu bizimi için iyi bir gelişme. Cumhurbaşkanlığı Dijital Ofisi'nin hazırlamakta olduğu bir kanun taslağı var teşviklerle ilgili. TÜBİSAD ile birlikte önerilerimizi sunduk. Sektörde düzenleyici kurum, Cumhurbaşkanlığı Dijital Ofisi, Sanayi Bakanlığı var. Herhangi bir konuyla ilgili bilgi almak istediğimizde daldan dala atlamak zorundasınız. Hepsinin görevleri belirlenmiş ama hepsi birbirinin alanına da giriyor. Ben şahıslarla ilgilenmiyorum. Burada da bir yapısal problem olduğunu düşünüyorum.”

#### Uydu teknolojileri önemli fırsatlar barındırıyor

TUYAD Yönetim Kurulu Başkanı Hayrettin Özyayın, ilk başta uydu teknolojileri ile ilgili çalışmalara başladıklarını, ama uydunun

vazgeçilmezi olan elektronik sanayisi altında yazılım, hepsi birleştiğinde TV yayıncılığının öne çıktığını vurguladı. “Hepsi birbiri içine girdiği için tüm STK’lar gibi bizim de işimiz ihtisasın dışına çıkmış oldu” saptamasını yapan Hayrettin Özyayın’a göre, kamuda da bu böyle aslında. Çünkü bütün konular birbirinin içine girmiş durumda. “Uydu tarafında gözbebeğimiz TÜRKSAT çok güzel çalışmalar yapıyor. Uzak yörüngede bulunan dört tane derecemizde komşu olarak gören tüm ülkelere de yayın hizmeti verme noktasında da gayet güzel çalışmalar yapıyor ve çok karlı çalışmalara imza atmakta” diyen Hayrettin Özyayın, şu bilgileri anlattı: “Türkiye’nin her tarafında fiber optik ağlar yok. Ama gelişen teknolojiye kulak verdiğimizde orta ve yakın yörünge uyduları çok farklı teknolojik hizmetleri vereceğinin altını çiziyor. Özellikle son yıllarda yaşadığımız yakın yörünge uydular. Bundan 2 bin kilometre uzaklıktaki küçük uydular. Küçük uydular her ne kadar şu anda regülasyona tabi değilse de gerçekten dünyayı çok farklı noktalara taşıyacak teknolojilere sahip. Özellikle savunma sanayisinde de yine çok kafamızı karıştıran teknolojilere sahip olduklarını görüyorum. Bir yandan da savaş konularında çalışmalar yapılmakta. 4-5 şirketimiz bununla ilgili çalışmalar yapmakta. Bunların hızlanmasını tüm sektör bileşenlerine duyurmak istiyorum. Bugün yakın yörünge uydularında çok büyük pazar payı var. Her geçen gün teknolojileri gelişmekte ve regülasyona tabi değil. Uzak yörünge uydularında 4 alanımız varken yakın yörünge uyduları şu anda boş. TUYAD olarak da bu konudaki çeşitli bilgileri, belgeleri ücretsiz olarak desteklemekte, eğitimlerini vermekteyiz. Her zaman girişimcilerin yanında olduğumuzu belirtmek istiyoruz. Uydulardan cep telefonumuza, mobil tabletlerimize gelebilecek olan genişbant interneti de hazır ama belki de çeşitli ticari kaygılardan dolayı da hizmetimize sunulmuyor da olabilir. Resme biraz daha uzaktan bakmak, teknolojiyi biraz daha yakından takip edip biraz daha herkesin yaptığı işi değil, çok az kişinin yaptığı

ama niş olan konularda da çalışmakta fayda görüyorum. Uydular teknolojiyi taşıyor ama teknolojiyi elektronik sanayinin işlemesi lazım. Burada Türkiye gerçekten çok iyi bir noktada. Yıllık 30 bin gibi bir ürünle 15 milyar dolarlık hacimle çalışmalar yapıyoruz. Gurur duyduğumuz konuların çözmemiz gereken iki başlığı var. Birincisi çip sorunu, ikincisi ekran sorunu. Ekranın bazı parçalarını yurtdışından alsak bile yerli ve milli olarak üretimini yapıyoruz. Özellikle ihracatçılarımızı ilgilendiren, ithalatta kullanacağımız dövize ihtiyacımız var. Krediler çok zor. İstanbul Finans şehri bize çok büyük umut veriyor. Finans şehrinde vergisiz çalışmalar destekleneceği için tüm dünyanın gözü finans şehrinde olacak. Bu önümüzdeki yılın ilk çeyreğinde devreye girecek. Hong Kong böyle büyüdü. Dubai böyle gelişti. İnternet televizyonculuğu ve internet verilerinin paylaşımıyla ilgili olarak TRT kurumundan öncülük yapmasını çağrı olarak yapıyorum.”

#### Teknoparklar, yüksek teknolojinin merkezi olmalı

TBD 2. Başkanı Mehmet Ali Yazıcı, iki önemli projelerinden bahsederek söze başladı. Birincisi Cumhurbaşkanlığı Dijital Dönüşüm Ofisi ile beraber yürütülen, Türkiye’nin makro seviyede dijital endeksini ölçen uluslararası endekslerle konuşabilen Türkiye dijital endeks projesi. Bu yatırımın ilk fazı tamamlandı ve ikinci faz için de çalışmalar sürüyor. İkincisi, yine bilişim sektörüne yönelik markalaşma, ihracata yönelik Türkiye’de yazılım envanteri çıkarılması projesi. TOBB ve Sanayi Bakanlığı ile paydaş olarak bu projenin içerisinde yer aldıklarını belirten Mehmet Ali Yazıcı, şu bilgileri paylaştı: “Küresel olarak pazar büyüklüğü yüzde 13 büyümeye ile 2021’de 4.3 trilyon dolara ulaştı. Yine beklentiler 2022 yılı için yüzde 4 büyümeye 4.4 trilyon dolara ulaşması, daha sonraki yıllarda da yüzde 6 büyümeye ile 2026 yılında 5.6 trilyon dolara ulaşması. Türkiye’de pazar büyüklüğü 266 milyar TL o günkü kurla 29.9 milyar dolar. Ama bugünkü kurla 15 milyar doların altında. Yüzde 4 büyümeyi baz alırsak bunun bu sene 19 milyar

doların altında kalacak. Bazı önlemlerin alınması gerek. Bunun içinde bilişim sektörünün hem gelişimi hem sürdürülebilirliği için teknoloji geliştirme, yenilikçilik, girişimcilik, rekabetçilik, beşeri sermaye ve güvenlik dayanaklarında yetkinliklerimizin artırılmasına yönelik eylemlerin hayata geçirilmesi önemli. Yerli ve milli kabiliyetlerde özgün yenilikçi teknolojileri geliştirebilmemiz ve onlarla dijital dönüşümümüzü gerçekleştirmemiz gerek. Katma değerimizi yükseltecek çok önemli olan konu bu. Teknoparkların daha çok teknolojiye yönlendirilmeleri, yüksek teknoloji üreten mekanizmalar haline dönüşmeleri önemli. Bunun için de daha çok tematik alan yapılı alanlara dönüştürülmesi gerektiğini, sadece bir yerde sağlık, başka bir yerde tarım, bir yerde ulaşım, savunma gibi, işbirliklerinin artırılmasının ve verilen desteklerin büyük bir resmin parçası olacak projelere yönelik ve gelecek öngörülerine yönelik olmasının çok sağlıklı olacağını değerlendiriyoruz. Bir diğer konu da yenilikçilik, inovasyon endeksinin yükseltilmesi. Ar-Ge kültürünün yaygınlaşması ve özgün yenilikçi teknolojilerin geliştirilmesini önemsiyoruz. Yenilikçilik dediğimizde fikri mülkiyet hakları, patent, faydalı model ve marka tescil ön plana çıkıyor. Bilişim sektörü ve alt sektörlerinin geliştirilmesine, inovasyonun teşvik edilmesine ve rekabet gücü yüksek insanlar yaratılmasına yönelik Turquality programı açıklandı. Biz bu programın bilişim sektörünün gelişimi için önemli olduğunu değerlendiriyoruz. Ar-Ge kültürünün yaygınlaşması girişimcilik ekosisteminin gelişmesine katkı sağlamak için de sosyal sorumluluk projesi kapsamında genç ve yeni fikirler projesini yaklaşık 11 yıldır yürütüyoruz. İlkokuldan başlayan analitik düşünceyi sorgulamayı, araştırmayı baz alan kodlama, algoritma geliştirme, kişisel becerileri artırma ve güvenilir kullanıcılar yaratmaya yönelik müfredat programının üniversitelere lisans ve lisans üstü olacak şekilde yeniden kurgulanmasının önemli olduğunu düşünüyorum. Beyin göçünün engellenmesine yönelik



## OBJEKTİFİME TAKILANLAR

Cem Kıvırcık

Instagram | Twitter | Facebook  
@cemkivircik



### BİR PAZAR SABAHİ KOVBOYU

Sabah sobanın üzerinde kızaran ekmeğin kokusuyla uyanırdım sabah günü. Annem öperek uyandırır, masada babamı pijamasıyla gazete okurken bulurdum. Çaylar bardağa konur, benimkine biraz da soğuk su eklenerek "paşa çayı" kıvamına getirilirdi. Bir tek o gün ailecek sofraya otururduk. Kahvaltı bitip sofraya toplandıktan sonra, babamın okuduğu gazetelere ben de göz atma hakkı kazanırdım. Evde gazeteleri ilk okuma hakkı her zaman babamındı. Şayet ondan önce bir gazete okuma gafletinde bulunmuşsanız vay halinize... Bir çok ekleri vardı gazetelerin... Spor, magazin, kültür ve sanat... Ama babam en çok bulmaca ekini severdi...

Saat ilerleyince gazete faslına ara verilir, o günlerin tek televizyon kanalı olan TRT'de oynayacak olan kovboy filmine odaklanırdık. Siyah beyaz televizyonumuz ayrı, regülatör ayrı açılır, birkaç saniye ekran ısındıktan sonra görüntü gelince keyiflenirdik. Hep dua ederdim bir önceki akşam esen deli rüzgar antenin ayarını bozmasın diye. Yoksa babam, "Hadi evlat" derdi, "Çık balkona da düzelt şu anteni...". İşte o zaman o soğukta antenle mücadele başlardı. Sağa çevirir, bağırırsın, "Oldu mu?". İçeriden yanıt gelir, "Daha kötü!..". Sola çevirir, bağırırsın, "Oldu mu?".

Kovboy filmi başlayınca, hayat dururdu sanki. Oyuncak tabancam elimde heyecanla izlerdim filmi. Ne bileyim o günlerde kızılderiilerin de insan olduğunu. Basardım tetiğe "Dan dan dan!.." Bütün kabileyi tek başıma katleder, kaçırılmış olan kadın ve çocukları daha kafa derileri yüzülmeden kurtarırdım...

Ben her pazar sabahı kovboy olurum...



⇒ Sayfa 11'den devam

programların başlatılmasının önemli olduğunu değerlendiriyoruz. Bu giden nitelikli insan gücünün 5-10 yıl sonra, orta ve uzun vadede tekrar ülkemizdeki bilişim ekosistemine ve teknolojiye kazandırılması için çeşitli politika ve stratejilerin oluşturulmasının çok çok daha önemli olduğunu düşünüyoruz. Bu konuda da TBD olarak bir çalışma grubu kurarak tüm diğer STK, kamu kurumları ve üniversitelerle bu strateji ve politikanın belirlenmesine katkı sağlamayı değerlendiriyoruz. Türkiye'de tedarik zincirinde ve KOBİ'lere yönelik çeşitli siber güvenlik, dijital dönüşüm farkındalık eğitimleri yaptığımız bir protokolle Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı işbirliği ile beraber organize sanayi ve teknoloji geliştirme bölgelerinde yüz yüze gerçekleştiriyoruz."

#### Yazılım, elektronikte fırsatları geliştiriyor

"Donanım standart çözümlerde birtakım yazılım uygulamaları ile

her şeyin çözülebileceği bir döneme girdik" diyen TESİD Yönetim Kurulu Başkanı Yaman Tunaoğlu, yazılım alanında çalışan şirketlerin sayısının arttığına işaret etti. Dijital dönüşümle teknolojinin süratli bir şekilde her alana girmesi ile elektronik sektörüne olan ilgi arttı. Tunaoğlu'na göre, elektronik tarafında yazılımla beraber ciddi fırsatlar var. Birçok teknoloji yeni geliyor. O yüzden Türkiye'deki kullanıcı sayıları çok fazla, çok iyi fırsat yaratıyor. Bunun için yetişmiş insan gücüne ihtiyaç var. "Bir değişim dönemindeyiz" diyen Tunaoğlu, şöyle devam etti:

"Pandemi uzaktan çalışmayı kolaylaştırdı. Sadece yurtdışına giden değil, yurtiçinde de uzaktan çalışan insanlar, mühendisler var. Hedefimiz cari açığı azaltmak, 8500 dolarlık gelir sarmalından kurtulmak. Bunun tek yolu yüzde 3 olan teknoloji ürünlerinin ihracatını artırmak. Bunun için de bu yetişmiş elemanlara ihtiyacımız

var. Bunları mutlaka kendi ülkemizde tutmalıyız. Çok iyi mühendislerle çok iyi katma değeri yüksek işler yapmanız, bu katma değeri yüksek işleri de yurtdışına satmanız, yüksek teknoloji ürünü üretmeniz lazım. Bu dönemde işbirliği çok önemli. En iyi işbirliği yapacağınız şirketler aynı ve benzeri işi yaptığınız şirketler oluyor. Genelde yurtiçinde rakibiniz oluyor ama dünya o kadar büyük ki onlarla çok güzel işler yapabilirsiniz. Biz TESİD olarak hep bunu desteklemeye çalışıyoruz. Şirketleri birbiri ile buluşturuyoruz. Teknoparklarda bu tür şirketler bir arada olsunlar ve bir sinerji yaratsınlar. Biz de bunu TESİD olarak desteklemeye çalışıyoruz. Gidenler çok mutlu değil. Ama o gidenler geri gelebilir uygun koşullar sağlandığı zaman. Gitmelerinin temel birtakım nedenleri var onları iyi analiz edip en azından çözebildiklerimizi çözersek bu havuzun boşalmasını biraz daha yavaşlatmış oluruz. Bu da ülkemiz için çok faydalı olur."

## DOSYA:

Kurumsal İletişimde Entegre  
Mimari Digital Signage İle  
Tamamlanıyor

Dosya Sponsoru



Sistem9



Handan Aybars

# Hedefe 'en dijital' hitap ve bir ekrandan daha fazlası!

Markalar, tüketici ile iletişimde dijital signage çözümlerini kullanıyordu ve herkes bu çözümlerin yüksek potansiyelinde hemfikirdi. Ama tüm dünyayı etkisi altına alan pandemi, pazarlama tekniklerinde, iç iletişimde, bunları buluşturan dijital signage yöntemlerinde yenilikleri

beraberinde getirdi. Bu yenilikler, doğal olarak talebi de güçlendirdi. Genişbant internetten içerik geliştirme becerilerine birçok başlık dijital signage merkezli gelişimin rotasını çizecek. Gerek iç gerek dış müşterilerle yürütülen kurumsal iletişimde dijital signage etkisi de gücünü artıracak.

## DOSYA:

## Kurumsal İletişimde Entegre Mimari Digital Signage İle Tamamlanıyor

# Ekranlar, fayda kanalı olarak güç kazandı!

Yeni teknolojiler, digital signage çözümlerinin yetkinliğini daha da güçlendiriyor.

Herkesin kabul ettiği bir gerçek var: Pandemi, her ölçekte şirkette dijitalleşme hızını artırdı. Çünkü hem rekabet daha zorlu hale geldi hem pazarlama araçları pandemi döneminde yenilendi ve çeşitlendi hem de tüketici beklentileri kat be kat arttı. Perakende sektöründe atılan ilk adımlar artık tüm sektörlerde yayılmış durumda. Bu yayılım ve dijitalleşme adımları, pazarlamada yeni yöntemleri öne çıkartırken, 'digital signage' gibi aslında çok da yeni olmayan tekniklerin güçlenmesini sağladı. Digital signage dijitalleşmenin kritik bir parçası haline geldi. Çünkü iş dünyasının ürün pazarlamasına önemli bir destek sunuyor, etkili bir iletişimi ortaya koyuyor ve bunları yaparken tüketicilerin de güvende olmasını sağlıyor. Pandemi döneminde, önceki yılların performansını kat be kat güçlendiren digital signage, böylece kendi büyüme rekorlarını yenilerken, araştırmalar da bu trendin ve pazar büyüklüğünde gelişimin devam edeceğinde hemfikir.

Bu büyüme, geleneksel digital signage yaklaşımında yenilikleri kaçınılmaz olarak beraberinde getiriyor. Örneğin; büyük ve küçük format ekranları içeren digital signage teknolojilerinin konumlandırımlarında farklı adımlar atılıyor. LED duvarlar ve dijital menü ekranları da bu konumlandırma yeniliklerinden payını alıyor. Farklı sektörlerde farklı şirketler bu adımla hem rekabette fark yaratabilmeyi hem de tüketici ilgisinde kesintisizlik sağlamayı hedefliyor.

## Etkileşimli mimari ve bulut etkisi

Pandemi döneminin etkisiyle öne çıkan temassız yapılar, interaktif formatta digital signage başlığında da öne çıkıyor. Misal tüketiciler ses ve hareket yöntemleriyle digital signage yapıları ile etkileşime geçebiliyor. Hızlı hizmet sunumunu esas alan restoran ve kafeler, bazı perakende mağazaları doğal olarak bu yapının da ilk kullanıcıları. Şu bir gerçek ki, sürekli bir değişim içinde olan tüketici davranışları, interaktif digital signage konseptini de sürekli yenileyecek, interaktif yapı da yönünü 'kişiden', 'kişinin mobil cihazı ile etkileşime' çevirecek. Digital signage yazılım platformlarının bir bölümü bu tarz etkileşimi destekliyor ve dahasının olacağı da aşikar.

Bulut teknolojilerinin gelişimi kaçınılmaz olarak digital signage yapısında da etkisini gösterecek. Birçok digital signage çözümünü anında ve güvenli biçimde bulut tabanlı yazılım kullanarak güncellemek mümkün. Bulut yazılımları, söz

konusu güncellemelerin tek tuşa basarak çoklu ekranlarda aynı anda görülebilmesini sağlıyor. Pandemi ile birlikte on-prem yapılarından buluta geçişin hızlanması da birçok sektörde bu

geçişe hız verecek. Dijital iş yükleri artarken, bunlara erişim ihtiyacı da internet bant genişliği ihtiyaçlarını artıracak, kablosuz erişim süreçlerine güç verecek.

## KOBİ'ler için kolaylık

Digital signage konseptinin popülaritesi ve faydaları artarken, bu başlıkta faaliyet gösteren yazılım ve donanım şirketleri de inovasyonlara imza atmayı sürdürecektir. Belirttiğimiz gibi, gelinen noktada pandemi etkisi küresel bazda geride kalmış gözükse de, markalar ve tüketiciler bu yapıyı hiç olmadığı kadar benimsedi. Bulutu da benimseyen kitlelerin bu eğilimi, digital signage başlığında bulut tabanlı yönetim konseptine de etki yapıyor. Çünkü bulut tabanlı digital signage sektörü pandemiye kadar geri plandaydı, ama pandemi döneminde öne çıkan farklı türde sınırlamalar ve yasaklarla birlikte güvenilir hizmetlerin sunumunda yetkin olduğunu net biçimde gösterdi. Bulut tabanlı digital signage çözümleri KOBİ'ler

ve girişimler için özellikle önemli bir pazarlama ve iletişim aracı olarak tanımlanıyor. Çok fazla teknik altyapı gerekmeden bulut tabanlı digital signage teknolojileri, bu ölçekteki kurumsal yapıların da ihtiyaçlarını görebilmesini sağlıyor. Bu gelişim aynı zamanda söz konusu ölçekteki şirketlerin yazılım geliştirici veya diğer teknik ekipleri istihdam ederek bilişim ve tanıtım maliyetlerinin artmasının önüne geçebiliyor. Söz konusu kullanıcılar kendi temel işlerine odaklanırken, digital signage başlığında asıl önemli konu olan 'içerik geliştirmeye' odaklanabiliyor. Pazarlama ve içerik geliştirme gibi iki temel alana odaklanma fırsatı, bulut tabanlı digital signage çözümleri ile mümkün oluyor.

## Otomasyon etkisini gösteriyor

Digital signage çözüm yapılarında otomasyon da önemini artırıyor. Bu otomasyon, ölçeklenebilirlik ve iş yüklerinin doğru dağıtımını beraberinde getiriyor. Bu otomasyon da doğal olarak veriye dayanıyor, ondan güç alıyor. Tekrar eden işlemlerin otomatize edilmesi veri odaklı digital signage yapısını kullanan şirketlere birçok başlıkta kolaylık sağlıyor. Otomasyon, öncelikle digital signage'in en karmaşık ve tekrar eden işlemlerinin kolaylaşmasını sağlıyor. Kod odaklı etkileşim burada önemli ve otomasyonu kullanmak da digital signage yazılımında esas gücü beraberinde getiriyor aslında. Bunu, perakende noktalarından fabrikalar gibi üretim merkezlerine kadar birçok farklı iş alanlarında verimli biçimde kullanabilmek mümkün.

Veritabanları bilgi depolamanın birincil adresi ve bu durum, onları içerik konusunda da vazgeçilmez hale getiriyor. Veriyi içerik olarak kullanmak önemli, çünkü daha az insan eli desteği istiyor. Yani ekranınız, takipçiler için en önemli ve güncel bilgiyi seçip gösterebiliyor. Digital signage ekranlarında kullanılacak veriler de çok çeşitli. Satış ve üretim rakamları gibi kurumsal veriler, hava durumu ve tahmin bilgileri, haber kaynaklarından içerikler, spor

karşılaşmalarına dair bilgiler, ürün ve fiyat bilgileri bu alanda ilk akla gelenler.

## Sahadaki çalışanlar için bağlantı noktası

İnovasyondaki kesintisizlik ve hız da digital signage büyümesinde önemli bir role sahip. Örneğin; digital signage yazılımları kolayca temel iş uygulamaları ile entegre olabiliyor. Bu da doğru zamanda doğru bilginin doğru hedef kitleye ulaşması demek. İş dünyasının bu tarz digital signage çözümlerini kullanabilmesinin temel gereklilikleri ise iş zekası uygulamaları ile entegrasyon, farklı içerik uygulamalarının ve Pdf gibi formatların desteklenebilmesi. Bu tabloda sahada görevli mobil çalışanlar da kendi lokal dijital ekranları ile ihtiyaç duydukları bilgiye ve veriye kolayca erişebilmeli. Kurumsal etkileşimi de artıran bu tarz çalışmalarda kurumsal bütünlük pekişiyor. Çünkü çalışan kişi, ofisten veya yönetim ekibinden uzak olsa bile akıllı mobil cihazı veya tableti ile iletişimin ve kurumsal bilgi güncellemelerinden payını alabiliyor. Hatta sahadaki mobil kullanıcılar, bizzat kurumsal içeriğin geliştirilmesinde ve ekiplere yayılmasında sorumluluk sahibi olabiliyor, bir uyarı veya başarı bilgisini digital signage kanalında paylaşmak herkes için mümkün oluyor.

**DOSYA:****Kurumsal İletişimde Entegre Mimari Digital Signage İle Tamamlanıyor****Pazarlamanın vazgeçilmezi oluyor!**

Şirketlerin kurumsal pazarlama stratejilerinde digital signage çözümlerinin yeri giderek sağlamlaşıyor, çünkü:

- Marka mesajı, çok daha etkili ve güçlü bir şekilde iletilabiliyor. Bu da izleyicinin hatırında kalması, aklında uzun süre yer etmesi demek.
- İzleyen üzerine etkisi büyük olduğu için digital signage çözümleri yeni ürün ve hizmetleri tanıtmakta önem kazanıyor.

- Digital signage çözümlerinin pazarlama aktivitelerinde, özellikle şirketi tanımlayan logo, renk gibi belirleyicilerle kullanılması, marka ve ürün veya hizmetlerinin daha hatırlanabilir olmasını sağlıyor.
- Digital signage çözümlerinin doğru bir strateji ile kullanımı, müşteriler tarafında güven ve sadakati doğru orantılı olarak artırır. Markanın da kurumsal hedeflerine ulaşmasını destekler.

**Yeni trendler, büyümeye destek veriyor**

**Video duvarları:** Bir video duvarı, daha büyük bir ekran oluşturmak için yan yana veya üst üste konulan birkaç monitörden oluşur. Görsel atraksiyonlar kullanılarak izleyicinin dikkatini etkili biçimde ve anında çeken bir sistem söz konusu. Yani, renkler, hareket veya içeriğin kendisini gözden kaçırmak veya unutmak çok zordur.

**Sosyal medya:** Tüm markaların takipçilerine ulaşmak için en yoğun kullandığı kanallardan biri sosyal medya. Ama sosyal medya kanallarının gelişimi, tüketici yaş gruplarının farklı beklentilerine markaların ve sosyal medya platformlarının yanıt verme çabası sosyal medya merkezli adımları giderek daha karmaşık hale getiriyor. Markaların hedefi; sosyal medya ile digital signage yapısına bağlanmak, markanın duruşunu güçlendirmek.

**Sağlık ve güvenlik hatırlatmaları:** Markalar, hem şirket içinde hem de müşterilerle iletişimde bir güvenlik algısı oluşturmak isteyecektir. Bu nedenle sağlık ve güvenlik hatırlatıcıları ile ilgili içerikler varlığını sürdürecektir. Amaç ise görsel açıdan çekici ve etkileşimli öğeleri anlamlı biçimde bir araya getirmek. Hedef kitleye ulaşmak

için en etkili yöntemlerden biri de bu.

**İç iletişim:** Sağlık ve güvenlik hatırlatmalarında olduğu gibi iç iletişimde de şirketler görsel-işitsel unsurları kullanıyor. Bu da insanlara erişimde daha etkili bir yöntem anlamına geliyor. Ayrıca aciliyeti olan kurumsal mesajların paylaşımı ve iletişimi söz konusu olduğunda digital signage çözümlerinin kullanımı da etkili bir yöntem olarak öne çıkıyor.

**Sanat sergileri:** Digital signage yapısının en önemli avantajı her alana uyum sağlaması. Yani istenen yer ve zamanda sanat sergisi yapılabilir. Ekranlar yoluyla dijital resimleri ve heykelleri göstermek, kısa filmlerin gösterimini ve benzer görsel-işitsel içeriklerin sunumunu yapmak mümkün. Bu da içeriği yaymak ve marka farkındalığı yaratmak için etkili bir rota demek. Ayrıca istediğiniz kadar çok ekran kullanılabilir, her birinde ne istiyorsanız onun gösterilmesini sağlayabilirsiniz.

**Oyunlaştırma ve etkileşim:** Oyunlar, yarışmalar ve etkileşimli içerikler, izleyenlerin kendilerini bir reklam kampanyasının parçası gibi hissetmesini sağlar. Örneğin; tüketicilere etkileşime geçebilecekleri sorular sorabilir, bulmacalar veya oyunlar sunabilirsiniz.

## DOSYA:

## Kurumsal İletişimde Entegre Mimari Digital Signage İle Tamamlanıyor

# Teknoloji ihracatında da hedefler büyük

Sistem 9'un önceliği; digital signage alanında üstlendiği pazar liderliğinin yanı sıra bilgi ve iletişim teknolojilerine de daha fazla odaklanmak.

Mağaza, restoran, banka, üretim tesisi, sinema, benzin istasyonu, kuaför veya çalışılan her kurumda, kısacası hayatın içinde her yerde artık karışımıza digital signage yapıları çıkıyor. Signage çözümleri başlangıçta orta ve yüksek ölçekte kurumların daha fazla tercih etmesi ile bilinir olsa da, günümüzde KOBİ ölçeğindeki şirketler için de kullanılabilir duruma geldi. Sistem 9 Yönetim Kurulu Başkanı S. Kaan Akın'a göre, bu değişime de gelişen yazılım endüstrisi ile birlikte teknolojiye sağlanan hızlı ilerlemenin ve düşen maliyetlerin zemin oluşturduğunu söyleyebiliriz.

Dijital signage çözümleri kurumsal iletişimi güçlendirip satışları artırmakla kalmıyor. S. Kaan Akın'ın belirttiği gibi, aynı zamanda alışılagelmiş maliyetleri firmalar için ortadan kaldırıp, hem marka hakkında hem de günlük hayata dair haber ve bilgiler veriyor. "Sistem 9, geliştirdiği uzaktan merkezi yönetim yazılımı, doğru içerik üretimi ile yönetimi ve üstün satış sonrası servis desteği ile kurumların tasarruf edeceği, çalışan bağlılığını güçlendirecekleri, satışlarını artıracakları ve müşteri memnuniyetini yükseltecekleri bir ürün sunuyor" bilgisini veren S. Kaan Akın, şu detayları da paylaştı:

"Lokasyona özel yayın kabiliyetine sahip bu sistemler ile tek tuşla istediğiniz kurumsal mesajınızı eş zamanlı yayımlayabiliyorsunuz. Sunulan tüm çözümlerin ise tek bir amacı var; insanların çalışma, yaşam alanlarındaki kargaşayı kaldırmak ve dijital ortamda onlara hızlı, güncel, eğlenceli veya bilgilendirici içerikler sunmak."

## 5G hızı hız katacak

IBM İş Değerleri Enstitüsü tarafından 20 ülke ve 22 sektörden 3 bin 800'ü aşkın üst düzey yöneticinin katılımıyla gerçekleşen "Covid-19 ve İş Dünyasının Geleceği" araştırmasının sonuçları, S. Kaan Akın'ın da belirttiği gibi, oldukça dikkat çekici. Araştırma, neredeyse kurumların



**Sistem 9 Yönetim Kurulu Başkanı**  
S. Kaan Akın

%60'ının Covid-19 sebebiyle dijitalleşme hızının arttığını gösteriyor. Aynı zamanda çalışanların da pandemi sonrası işyerinden bireysel beklentileri değişti. Burada çok fazla detaya girmeden ana başlıklar altında toplamak gerekirse, Akın'ın çalışanların beklentilerine dair çizdiği çerçeve çok net: Güvenlik, hibrit çalışma, esnek iş saatleri, iş-yaşam dengesi ve yenilenmiş avantajlar. S. Kaan Akın'a göre, digital signage, bu değişen dünyada önemini korumaya ve pazar payını artırarak, yeni iş modellerinin oluşmasına katkı sağlamaya devam edecek.

Dünya çok hızlı değişim gösteriyor. Dijital dönüşüm fark edemeyeceğimiz kadar dinamik bir sürece sahip. Bu tabloda Akın'ın dikkat çektiği gibi, göz açıp kapayıncaya kadar dünyada gerçekleşen veri akışı ise inanılmaz boyutta. "5G'nin getirdiği en önemli değişim veri transfer hızındaki gecikme süresinin 1 milisaniyeye kadar düşmesi" vurgusunu yapan S. Kaan Akın, bunu bir örnekle tanımladı: "Buna göre, insan göz kırpmaya hızının bundan 100 kat daha yavaş olduğunu söyleyebiliriz." Dolayısı ile S. Kaan Akın'ın da belirttiği gibi, digital signage yapılarının bu yönde gelişimine, hızına ve değişimine adapte olabilecek kurumlar ayakta kalabilecek. "Bunu sağlayamayan kurumlar ise maalesef gelecekte varlığını devam ettiremeyecek" vurgusunu yapan S. Kaan Akın, kurumsal hedef ve stratejilerini şöyle anlattı:

## İşlenmiş veriye sahip olmak zenginlik demek

"Güney Kore Bilim, Teknoloji ve Gelecek Planlama Bakanlığı tarafından hazırlanan plana göre, global pazarda digital signage'in payının 2014 yılında 15,1 milyar dolar olduğu ve bu rakamın 2020 yılında 31,4 milyar dolara yükseleceği belirtilmişti. Bu ivmenin küresel bazda önümüzdeki 7 yıl içinde de devam edeceği öngörüldü. Tabii ki bu yükselişe ülkemizin de kayıtsız kalmaması mümkün olmayacaktır. Sistem 9'un hedefi ise; 17 yıldır

faaliyet gösterdiği dijital yayın ve bilgilendirme ekranlarını kapsayan digital signage alanında üstlendiği pazar liderliğinin yanı sıra bilgi ve iletişim teknolojilerine daha fazla odaklanarak ilerlemek. Planlarımızı teknoloji ihraç eden bir şirket olmak üzere yapıyoruz. Günümüzde veri ölçümü ve analizi yaparak, "işlenmiş veriye" sahip olmanın önemi çok büyük. İşlenmiş veri ve yapay zekânın sağladığı bilgiler sayesinde birçok kurum ve kuruluşun hareket kabiliyeti, tartışmasız bir şekilde artar. Bu düşünce ile akıllı şehirler, akıllı duraklar ve otobüsler, akıllı park sistemleri, kişi-yüz tanıma sistemleri, kişi sayma sistemleri, operasyon ve görüntü merkezleri, dijital eğitim merkezleri, ev-bina-ofis otomasyon sistemleri, özel yazılımlar ve mobil uygulamalar alanlarında da kendimizi sürekli geliştiriyoruz. Tüm hizmetleri tek elden ve anahtar teslim sunuyoruz. 81 ilde profesyonel saha servisleri ve sistem kurulum ekipleri, yayın içerik yönetim ve üretimi ile uzaktan erişim sistem kontrol hizmeti veriyoruz."

## Sistem 9 signage çözümleri, kurumsal fayda sunuyor

- Kurumlara teknolojik kimlik kazandırıyor.
- Merkezi sistemle tek noktadan ve dünyada sınırsız lokasyona ayrı yayın gerçekleştirme olanağı sağlıyor.
- 7/24 kesintisiz iletişim ve ilgiyi devam ettiriyor.
- Anlık mesaj ve bilgilendirme yapmaya olanak sağlıyor.
- Matbaa, lojistik ve operasyonel giderleri ortadan kaldırıyor.
- Kurumsal iletişimi ve çalışan motivasyonunu üst seviyeye taşıyor.
- İş kazalarını azaltıyor.
- Satışları artırıyor.
- Eğitim aracı olarak kullanılıyor.



# Kurumsal dijital iletişimin çıkış noktası İşte Suit

Turkcell’li mühendisler tarafından geliştirilen, kurumsal müşterilere tek platform üzerinden uçtan uca dijital çözüm yönetimi sunan ‘İşte Suit’, kurumların iş süreçlerini yerli ve milli ekosistem üzerinden güvenli bir şekilde sürdürmesini sağlıyor. İşte Suit’le sunulan yerli dijital çözümler, yerli veri merkezlerinde konumlanan bulut servisleri sayesinde verileri güvenle saklamayı ve süreçleri tek noktadan yönetmeyi kolaylaştırıyor. İşte Suit çözümü Lifebox Business, Yaani Kurumsal Mail, BipMeet Business gibi yerli çözümleri bünyesinde barındırarak, dosya paylaşımı ve yedekleme, e-posta hizmetleri ve video konferans ihtiyaçlarına tek noktadan çözüm sunuyor. Turkcell Kurumsal Satıştan Sorumlu

Genel Müdür Yardımcısı Ceyhun Özata, “İşte Suit ile kurumların iş süreçlerinde oluşan verilerini ülke sınırları içinde tutuyor; güvenle koruyoruz. Amacımız sunduğumuz yerli ve milli çözümlerle, milli veriyi güvenle saklamak ve tek noktadan yönetebilmelerini sağlamak. Bu amaç doğrultusunda Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı’na bağlı Kalkınma Ajansları Genel Müdürlüğü ile ortak bir proje yürüttük. Genel Müdürlüğe bağlı 25 ajansı Turkcell Bulut sisteminde konumlanan tek bir altyapıyla birbirlerine bağlamış olduk. Projeyle tüm ajanslar, Turkcell çatısı altındaki donanımlarda birleştirilip Turkcell Bulut’a taşınacak, yani iş süreçleri de verileri de yerli ekosistem üzerinde ve güvende olacak. En önemli faydamız,



**Turkcell Kurumsal Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı**  
Ceyhun Özata

İşte Suit ile kurumun e-posta platformunu Yaani Mail altyapısına alarak yerli bir platforma taşımak oldu. Diğer bir önemli fayda ise her bir ajans mevcutta kendi dosya depolama sistemini kendisi satın alıp işletiyorken, İşte Suit sayesinde daha güvenli ve yalın bir şekilde yerli ve milli dosya yönetim servisimiz Lifebox çözümümüzü kullanmaya başladı. Video konferans ihtiyaçları için farklı yabancı çözümler yerine Turkcell BipMeet’e transfer etmiş olduk” dedi.

Kalkınma Ajansı Genel Müdürü Barış Yeniçeri de şunları söyledi: “Kalkınma ajanslarımızın bilgi işlem altyapılarını güvenli, sürdürülebilir ve maliyet etkin bir yapıya kavuşturacağımız bu iş birliğinin yerli ve milli bir ürünle hayata geçmesi memnuniyet verici. Bölgelerin kalkınması için proaktif



**Kalkınma Ajansı Genel Müdürü**  
Barış Yeniçeri

ve dinamik bir şekilde görev yapan kalkınma ajanslarımızın bilgi işlem altyapısının da yüksek standartlarda ve ajansların hizmetlerinde herhangi bir aksamaya neden olmayacak kalitede hizmet vermesini temin etmek istiyoruz. Bu süreçte Turkcell’in sunmuş olduğu çözüm önerileri, planlamalarımızı çok kısa sürede hayata geçirmemize imkan sağlıyor. Bu yerli altyapının kapsamını orta vadede genişletmeyi de öngörüyoruz.” İşte Suit’in yanı sıra Kalkınma Ajansları Genel Müdürlüğü’ne sağlanan çözümler arasında veri merkezi, internet hizmetleri, güvenlik duvarı, lisans hizmetleri ve işletim sistemleri de yer alıyor. Ürün konumlandırma fiziksel ürünler yerine sunulan sanal hizmetler kurumun dijitalleşmesine önemli katkı sağlıyor.

## Teknosa.com’da kiralama hizmeti başladı

**Teknosa Stratejik Büyüme Alanları Genel Müdür Yardımcısı**  
Doğa Oran



Müşteri odaklı dijital dönüşüm adımlarına bir yenisini ekleyen Teknosa,

tüketici elektroniğinde satın almak yerine kiralama imkânı sunan kiralabunu.com ile iş birliğine imza attı. Bu kapsamda Teknosa, kiralabunu.com’un kiralama seçeneklerine teknosa.com ürünlerini de dahil etti. Böylece teknoloji odaklı pazaryerine dönüşen teknosa.com üzerinden ürünlerini seçen tüketiciler, doğrudan kiralabunu.com sitesine yönlendirilerek akıllı telefon, kulaklık, saat, oyun ekipmanları gibi birçok ürünü kiralayabilecek.

Teknosa Stratejik Büyüme Alanları Genel Müdür Yardımcısı Doğa Oran, “Kiralabunu.com iş birliğiyle müşterilerimizin seçili ürünlerde alternatif bir ödeme yöntemi olan kiralama hizmetini kullanarak, teknolojik ürünlere zahmetsiz ve esnek ödeme seçenekleriyle ulaşmasını amaçlıyoruz. İş birliğimiz ilk aşamada teknosa.com üzerinden başladı. İlerleyen dönemlerde Teknosa mağazalarını da kiralama hizmetine dahil etmeyi planlıyoruz” dedi.

## Çevre dostu elektrikli araçlara kredi desteği

Aktif Bank’ın N Kolay Dijital Bankası, çevresel sürdürülebilirlik için gerçekleştirdiği kredi anlaşmasıyla çevre dostu elektrikli araçlara destek olacak. Dünyanın önde gelen ve yakın zamanda Türkiye pazarına giren elektrikli araç şirketi XEV Yoyo ile N Kolay arasında imzalanan anlaşma çerçevesinde, birkaç

dakikada tamamlanan kredi başvuru süreci ile müşteriler çevre dostu elektrikli XEV Yoyo araçları kolayca ve uygun şartlarda satın alabilecek. Aktif Bank Perakende Bankacılık Grup Başkanı Pınar Yılmaz, “Araç kredilerindeki deneyimimizi, sürdürülebilirlik politikalarımız çerçevesinde yenilikçi ve

vizyoner bir anlayışla güçlendirdik” dedi. XEV Türkiye Distribütörü Baha Tuzer, “Sürdürülebilir mobilitenin geleceğini şekillendirmek üzere çıktığımız yolda; çevre dostu, teknolojik, ulaşılabilir araçlar üretmek ve geniş bir tüketici kitlesi ile ürünlerimizi buluşturmak en önemli hedefimiz” dedi.

# Küresel fintech yatırımları hız kesti

KPMG, hazırladığı "Pulse of Fintech" raporunda 2022 yılının ilk yarısında küresel çapta fintech'lere yatırımları ele aldı. Rapora göre, fintech'lere yapılan toplam küresel yatırım miktarı ve fintech yatırımlarında işlem sayısı 2021 yılının ilk yarısı ile 2022'nin ikinci yarısı arasında düşüş kaydetti.

Fintech yatırımları Amerika ve EMEA bölgelerinde düşerken, Asya - Pasifik bölgesinde, özellikle Avustralya merkezli Afterpay'in Block tarafından 27,9 milyar dolara satın alınması da dahil olmak üzere birkaç büyük M&A işleminin sonucu olarak yeni bir rekor seviyeye ulaştı. 2022'nin ilk yarısında fintech yatırımlarında en büyük payı 43,6 milyar dolar ile ödemeler alanı oluştururken, bunu 14,2 milyar dolar ile kripto takip etti. KPMG Türkiye Dijital Finans ve Fintech Lideri ve Şirket Ortağı Sinem Cantürk, raporu şöyle değerlendirdi:

"2021 sonunda fintech piyasasındaki iyimserlik ortamı, 2022'nin ilk yarısında, Rusya - Ukrayna çatışması, devam eden tedarik zinciri zorlukları, yükselen enflasyon ve faiz oranlarıyla ilgili belirsizliklerin hem kamu hem özel şirketleri olumsuz etkilemesiyle hızla durgunluk endişelerinin ortaya çıktığı bir ortama dönüştü. Geçtiğimiz altı ay boyunca fintech sektöründe yaşananlara baktığımızda, özellikle bu yılın ilk ve ikinci çeyreğinde birçok ülkede yatırımların azaldığına şahit olduk. 2022 yılının ikinci yarısına girerken de yatırımcıların giderek daha fazla gelir artışına, kârlılığa ve nakit akışına odaklanmasıyla piyasadaki zorlukların devam etmesi bekleniyor. Ancak, olgun sektörlerin konsolidasyon görmesi ve değerlemeler üzerinde aşağı yönlü baskının olduğu ortamda yatırımcıların cazip fırsatlar araması nedeniyle birleşme ve satın alma faaliyetleri büyümek için iyi bir konumda."

**Asya-Pasifik bölgesi hareketli**  
Fintech'e yapılan küresel yatırım, 2021 yılının ilk yarısında 3 bin 372 işlem ile 111,2 milyar dolar seviyesinde iken, 2022 yılının ilk yarısında 2 bin 980 işlem ile 107,8 milyar dolara geriledi. Toplam fintech yatırımı ve işlem hacmi hem Amerika hem de EMEA bölgelerinde azalırken Asya - Pasifik bölgesinde işlem sayısındaki düşüşe rağmen, yeni bir yıllık fintech yatırımı rekoru kırdı.

Asya-Pasifik bölgesinin bu rekoru üç büyük M&A işleminden kaynaklandı: Avustralya merkezli Afterpay'in Block tarafından 27,9 milyar dolara satın alınması, Japonya merkezli Yayo'i'nin KKR tarafından 2,1 milyar dolara satın alınması ve Avustralya merkezli fintech'ler Superhero ve Swiftx'in 1 milyar dolara birleşmesi.

## Girişim sermayesi yatırımları işbaşında

Küresel çapta girişim sermayelerinin (VC) yatırımları geçen yılın ilk yarısında 66,5 milyar dolar iken, bu yılın ilk yarısında 52,6 milyar dolara gerilese de 2021 yılı hariç bırakıldığında gücünü korumaya devam ediyor.

Amerika kıtası 27,2 milyar dolar ile en büyük VC finansmanını çekerken, EMEA ise 2022'nin ilk yarısında dünyanın en büyük iki fintech turunun (Almanya merkezli Trade Republic'in 1,1 milyar dolarlık ve İngiltere merkezli Checkout.com'un 1 milyar dolarlık finansmanı) öncülüğünde 16,6 milyar dolar ile yeni bir rekor düzeyde finansman çekti. Asya - Pasifik bölgesindeki fintech odaklı VC yatırımları ise 8,7 milyar dolarla oldukça düşük seviyede kaldı.

## Kripto ve blok zincir cazibesini koruyor

Yatırımcılar 2022 yılının ilk yarısında ödemeler alanına yatırım yapmayı sürdürdü ve ödeme odaklı şirketlere 43,6



**KPMG Türkiye Dijital Finans ve Fintech Lideri ve Şirket Ortağı**

Sinem Cantürk

milyar dolar yatırım yaptı. Bununla birlikte artan makroekonomik zorluklar göz önüne alındığında, ödemeler alanındaki yatırımların, özellikle erken yatırım işlemleri açısından, bu yılın ikinci yarısında biraz azalabileceği öngörülüyor. Birleşme ve satın alma faaliyetlerinin ise ödeme şirketlerindeki konsolidasyonun

artması nedeniyle güçlü kalması bekleniyor. Kripto dünyası, 2022 yılının ilk yarısında önemli zorluklar yaşarken, kripto odaklı şirketler Haziran ayında Almanya merkezli Trade Republic'in aldığı 1,1 milyar dolarlık finansman da dahil olmak üzere 14,2 milyar dolarlık yatırım aldı.

## Geleneksel sigortacılık, insurtech ile güncelleniyor

Dijital girişimlere yapılan yatırımlar artarken insurtech sektörü de bu girişimler içerisinde ön sıralarda yer alıyor. Türkiye'deki insurtech yatırımlarının durumu hakkında bilgi veren KPMG Türkiye Sigorta Sektörü Lideri Tuğrul Uzun, şu değerlendirmeyi yaptı: "Son yıllarda kurulan kuluçka merkezleri, teknik üniversitelerin Ar-Ge merkezlerinde kurulan startup şirketleri, sigorta şirketlerinin teknolojik gelişimi ajandalarına daha fazla ön plana almaya başlamaları nedeniyle ülkemizde insurtech'in büyük bir gelişme potansiyeli olduğunu söyleyebiliriz. Sektörde artan insurtech faaliyetleri, etkinlikler ve farkındalıklar ile sürekli gündemde tutulmaya ve sektörel raporlara konu edilmeye de başlandı ve hızlanacaktır. Temelde insurtech'in hedefi; sigorta firmalarının ve bütün sigorta sektörünün faaliyetlerini geliştirecek yenilikçi teknolojik çözümler sunmak. Insurtech, geleneksel sigortacılıktan farklı olarak daha müşteri odaklı çözümler sağlıyor ve sabit maliyetlerin düşürülmesi için teknolojik çözümlerin geleneksel endüstriyle bütünleşmesini amaçlayarak yeni nesil sigortacılık anlayışını tasarlıyor."

Türkiye'deki insurtech sektörüne 2019 sonrasında Covid-19 etkisi ile en büyük katkının mobil bankacılık tarafından sağlandığını hatırlatan Uzun, "Büyük sigorta şirketlerinin insurtech de dahil olmak üzere startup'lara yatırım yapmak için belirli fonlar kurduklarını görüyoruz. Bu durum geleneksel sigorta şirketlerinin yapacakları stratejik yatırımların geleceğine de ışık tutuyor" dedi.

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



Buyrun, bizi aramışsınız..

Bilgi için:

man@m2s.com.tr

## Bu zirvede iş var

**Telekomünikasyon** alanında faaliyet gösteren İsrail şirketleri ile Türk şirketlerinin biraraya geldiği Türk- İsrail Telekomünikasyon Zirvesi'nde, iki ülke arasında yeni işbirliklerinin tohumları atıldı. Organizasyonunu Interpro A.Ş.'nin gerçekleştirdiği zirvede, 21 İsrail şirketi ve 75 Türk şirketinin katılımıyla 301 toplantı gerçekleştirildi. Şir-

ketler 2 gün boyunca işbirliği olanakları hakkında ikili görüşmeler yaparak, gelecekte birlikte kazanmanın ilk adımlarını attılar. Zirvede görüşmeler gerçekleştiren şirket temsilcileri, İsrail ve Türk şirketleri arasında ilk defa bu denli kapsamlı bir etkinliğin gerçekleştirilmesinden memnuniyet duyduklarını bildirdiler. Temsilciler, görüşmeler sonucunda oluşan işbirliklerinin kısa süre

sonra belirginleşeceğini ve iki ülke telekomünikasyon sektörlerine yansımalarının büyük olacağını kaydettiler.

Zirvenin açılış toplantısında görüşlerini aldığımız Türkiye'deki İsrail Büyükelçisi H.E.Uri Bar-Ner, Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne girmesinde en büyük etkenin bilgi teknolojileri ve telekomünikasyon alanındaki gelişmeler olacağını ve İsrail'in Türkiye'yi bu

konuda her zaman destekleyeceğini dile getirdi.

Bar-Ner sözlerine şöyle devam etti: "21.yy'da teknolojiyi, yatırımları ve ihracatı paylaşmak gerekiyor. Türkiye yüksek teknoloji ürünlerini her alanda kullanmaya başlamalı. Bizim bu konuda çok önemli deneyimlerimiz var. Sadece 7-8 yıl önce biz de Türkiye'nin bulunduğu yerdedik. İnanıyorum ki, Türkiye Avrupa Bir-

liği'ne girerek, geleneksel pazarın dışına çıkacaktır. Elektronik ortama açılma, Türkiye'ye AB'nin yollarını açacaktır".

Öte yandan toplantıda, iki ülke arasında adımlan atılan bu işbirliklerinin sadece telekomünikasyon alanında değil, özellikle yazılım başta olmak üzere diğer alanlarda da gerçekleştirileceği açıklandı.

> Sayfa 3

### Birinci yıl startup, ikinci yıl yazılım ihracatçısı

iki yıl içinde yazılım ihraç eden bir şirket haline gelen Veritek, 2001 yılında 5 milyon dolarlık gelir hedefliyor.

1998 yılının Ağustos ayında üç kişiyle faaliyetine başlayan Veritek, bugün ABD ve Hollanda ofislerini açmanın hazırlığı içerisinde. Veritek Genel Müdürü Özkan Erener, 2000 yılına 10 kişi ile girdiklerini, bugün ise çoğunluğunu mühendislerin oluşturduğu 45 kişilik

> Sayfa 36

### Sun gelecek 5 yıl vizyonunu açıkladı

2000 yılından itibaren önümüzdeki 5 yılda "Net Effect" adlı yeni bir stratejiyi benimseyeceğini açıklayan Sun Microsystems, stratejisini açıkladığı toplantıyla yeni ürünlerini de tanıttı.

Sun Microsystems, 27 Eylül günü New York'ta uluslararası basın, endüstri ve finans analistlerine açık bir toplantı düzenleyerek

> Sayfa 32

- 6 TT GSM rekabetine özel sektörle hazırlanıyor
- 14 Teknoloji Penceresi'nden E-İş Günleri ne
- 16 Ulaştırma dan TTYe rest
- 32 Teknoloji sevenler e-mania da buluşacak
- 40 Porcan yeni alanlara start-up larla girecek

### ISS'lerde sonbahar hareketliliği



Bilişim sektöründe en fazla hareketlilik ISS'ler arasında yaşanıyor. Geçtiğimiz hafta NetOne, Safron adlı bir yatırım şirketiyle ortaklığa gittiğini açıkladı. Türkport ise Alman teknoloji şirketi Pixelpark'la yeni bir şirket kuracağını belirtti.

> Sayfa 4

### HP, yeni ürünleriyle ev ofisleri şenlendirdi

Küçük ofislere ve ev ofislerine, baskı, faks, tarama, kopyalama ve iletişim yeteneklerine sahip, yeni hepsi-bir-arada ürün ailesi HP OfficeJet K Serisi'ni sunan HP, "Daha az baskı, daha fazla baskı" di-

Kurumsal ve bireysel kullanıcılar arasında baskı çözümleriyle, küçük ofis ve ev ofis kullanıcılarına yeni ve gelişmiş teknolojiler

TURKCELL'DEN HABERLER

Uni-mesajla tüm mesajlarınızı her zaman her yerde taşıyabilirsiniz.

TURKCELL

Çünkü iletişim çok şeyi değiştirir.

# Geliştiricilerden beklentiler arttıkça sorumluluklar çeşitleniyor

Kurumsal uygulamalar alanında veritabanı sağlayıcısı Couchbase, buluta geçiş ve dijital dönüşüm girişimlerini yürütme yarışında geliştirme ekiplerinin karşılaştığı zorlukları inceleyen sektör araştırmasında elde edilen bulguları açıkladı. Üst düzey küresel araştırma, geliştirme ekiplerinin baskı altında olduğunu ve yeterince desteklenmediğini gösterdi. Katılımcıların yüzde 88'i geliştirme ekiplerinin karşılaştığı zorlukların farkında. En önemli sorunlar arasında ise teslim tarihlerinin ve çeviklik gereksinimlerinin karşılanmasının zor olması (yüzde 42); çok az zamanda çok fazla şey yapmalarının istenmesi (yüzde

40) ya da ihtiyaç duydukları becerilere (yüzde 24) veya teknolojiye (yüzde 23) sahip olmamaları yer alıyor. Couchbase'in araştırması, geliştirme ekiplerinin dijital dönüşüm ve inovasyon girişimlerine yaptıkları kapsamlı katkılara rağmen, kaynak ve BT liderleriyle iletişim eksikliğinin etkilerine odaklandı. Çünkü bu sorun, işletmelerin potansiyellerini en iyi şekilde kullanmalarına ve daha hızlı hareket etmelerine engel oluyor. Araştırmada öne çıkan diğer bulgular şöyle:

- Katılımcıların yüzde 86'sı geliştirme ekiplerinin desteklenmesinde engeller

olduğunu bildiriyor. Bu işletmelerin bildirdiği temel sorunlar, gerektiğinde yeni projeler üzerinde çalışmak üzere geliştirme ekiplerini hızla yeniden konuşlandırmanın zorluğu (yüzde 32); geliştirme ekiplerinin her zaman doğru teknolojiye sahip olmasını sağlamak (yüzde 31) ve ekiplerin karşılaştığı sorunları tespit etmek ve çözmek (yüzde 31) yer alıyor.

- Dijital yatırımlar artarken, geliştirme ekiplerinin büyümesinde duraklama yaşandı. İşletmelerin 2022'de dijital dönüşüm harcamalarını yüzde 46 artırmayı planlamalarına rağmen, geliştirici ekipleri geçtiğimiz yıl yalnızca ortalama yüzde 3 büyüdü. Bu açığı kapatmak içinse kuruluşların ekiplerini büyütme ve mevcut ekipleri daha verimli hale getirmeye yatırım yapmaları gerekecek. Bu durum, BT liderlerinin yüzde 32'sinin neden özellikle geliştiricilerin işlerini kolaylaştıracak yeni teknolojilere yatırım yaptığını açıklayabilir.
- Geliştirici ekiplerini daha da güçlendirme fırsatı var. Katılımcıların yüzde 30'u pandeminin kendilerine geliştirme ekiplerini nasıl güçlendireceklerini

öğrettiğini söylüyor, ama yüzde 24'ü geliştirme ekiplerinin işlerine bağlı ve hevesli olup olmadıklarını ölçmekte zorlanıyor. Şu anki zorluk, geliştiricileri çalışmalarını konusunda nasıl heyecanlandırılacağını anlamak ve sonuçları göstermek. Örneğin; onlara istedikleri teknolojileri vermek ve istedikleri şekilde süratle inşa etmelerine izin vermek.

- Katılımcıların yüzde 34'ü, geliştiricilerin çevik geliştirme ve inovasyonu destekleme konusunda yaptığı baskının dijital dönüşüm projeleri için itici bir güç olduğunu söyledi ve bu da geliştiricilerin bir kuruluşun hareket etme hızı üzerindeki doğrudan etkisi olduğunu gösteriyor. Bununla birlikte yüzde 19'u, geliştirme ekiplerinin kendileri için belirlenen hedeflere ulaşamamasının, kurumlarının son 12 ay içinde yeni dijital dönüşüm projelerini takip etmesini engellediğini söyledi. BT liderleri ve geliştiriciler benzer bir hedefi paylaşıyor: harika uygulamalar oluşturmak. Şeffaflığı artırarak ve doğru destek ve teknolojileri sağlayarak, dijital dönüşüm girişimlerinde anlamlı bir ilerleme kaydetmek üzere birlikte çalışabilirler.

## İş Bankası, Pazarama yatırımını büyütüyor



Pazarama Genel Müdürü  
Serkan Uğraş Kaygalak

Türkiye İş Bankası, online alışveriş platformu Pazarama ile e-ticaretteki iddiasını artırarak devam ettiriyor. Banka, bu kapsamda, doğrudan iştiraki Trakya Yatırım Holding üzerinden Pazarama'daki yatırımını büyütme kararı aldı. İlk olarak Maximum Mobil uygulaması içerisinde yolculuğuna başlayan Pazarama, hem Maximum Mobil hem de pazarama.com internet sitesinde faaliyetine devam ediyor. Pazarama, milyonlarca ürüne kolayca ulaşılabilen online alışveriş özelliğinin yanı sıra kullanıcılarına araçtan inmeden akaryakıt ödemesine, online market siparişinden sinema bileti alımına ve ulaşım kartlarına para yüklenmesine kadar birçok hizmet sunuyor. Pazarama ekosisteminde ayrıca Pazarama Tatil markası üzerinden uçak bileti alımı ve otel rezervasyonu da yapılabiliyor. Pazarama'da çok geniş

bir yelpazede farklı ürünleri bulmak mümkün. Sadece ürün satışına değil, aynı zamanda hizmete ve marka işbirliklerine de odaklanan Pazarama, değer ve dayanışma odaklı, yerel üreticilere güç veren bir bakış açısıyla e-ticarete 360 derece bakan bir platform. Pazarama Genel Müdürü Serkan Uğraş Kaygalak, ekosistem anlayışı ile tüm paydaşları için yeni bir bakış açısı getiren dijital platform Pazarama'nın, kullanıcılarına sunduğu hizmetlere yenilerini eklerken, online alışveriş tarafındaki ürün sayısını, çeşidini ve hizmet kalitesini de artırarak kullanıcılarına sorunsuz online alışveriş deneyimi sunduklarını belirtti. Kaygalak, "Pazarama'daki iddiamızı gerçekleştirmek için tahsis edilecek kaynak ile hem ticari hem de bireysel kullanıcılarımızın memnuniyetini sağlayacak hizmetler ve çözümler sunmaya devam edeceğiz" dedi.

## Eçözüm Genel Müdürü İlknur Uzunoğlu oldu



Online tahsilat ve açık bankacılık ürünleri sunan Eçözüm'de Genel Müdürlük görevine İlknur Uzunoğlu getirildi. 1996 yılında ODTÜ İşletme (BA) Bölümü'nden mezun olan Uzunoğlu, kariyerinin ilk yıllarında pazarlama, ürün yönetimi ve

CRM proje yönetimi gibi farklı alanlarda görev aldıktan sonra kredi kartları ve ödeme hizmetleri sektörüne geçiş yaptı. Uzunoğlu, yaklaşık 21 yıl boyunca Yapı Kredi Bankası, QNB Finansbank, Akbank, Hepsiburada-Hepsipay gibi kurumların kredi kartları ve POS birimlerinde "Direktör", "Bölüm Başkanı", "Ticari Grup Başkanı" pozisyonlarında çalışmalarını sürdürdü. Ekim 2020'den bu yana Param Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı ve Eçözüm Satıştan Sorumlu İcra Kurulu Üyesi olarak görev yapan Uzunoğlu, yeni dönemde Eçözüm'ün hedeflerine ulaşmasına liderlik edecek.

## Girişimci Kurumlar Platformu Başkanı Ağırbaş oldu



"Türkiye Ekonomisi Girişimci Kurumlara Dönüşüyor" mottosuyla 2018 yılında faaliyete başlayan Girişimci Kurumlar Platformu, girişimci kültürünü yaygınlaştırarak daha iyi bir gelecek inşa etme adına yeni faydalar yaratıyor. Bu vizyonla girişimcilik dünyası ve kurumları bir araya getiren Girişimci Kurumlar Platformu'nun başkanlığını; girişimcilik vizyonuyla hareket ederek Anadolu Efes'in bu yoldaki dönüşümüne liderlik eden, kurumlar ile girişimleri kol kola yürümeye teşvik etmek üzere Danışma Kurulu üyesi olarak platformda aktif görev alan Tuğrul Ağırbaş üstlendi. Başkanlığını Ağırbaş'ın yaptığı Platform Danışma Kurulu'nda FarPlus Grup Yönetim Kurulu Başkanı Ahu Büyükkuşoğlu Serter, General Electric Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı Canan Özsoy, MEF Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Erhan Erkut, Özyeğin Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Esra Gençtürk, Türkiye İş Bankası Genel Müdürü Hakan Aran, Girişimci Kurumlar Platformu Kurucusu İhsan Elgin, Otokoç Otomotiv Genel Müdürü İnan Ekici, Fibabanka Genel Müdürü Ömer Mert, Teknosa Genel Müdürü Sitare Sezgin ve Softtech Ventures Yönetim Kurulu Üyesi Dr. Soner Canko yer alıyor. 30 yılı aşkın süre ile Türkiye, Rusya ve CIS ülkelerinde FMCG alanında değişik görevler alan Tuğrul Ağırbaş, son 20 yıldır Efes'in global marka olma, satın alma ve birleşme projeleri ve yeni pazarlara giriş projelerini yürüten ekipte, büyüme odaklı projelere liderlik yaptı.

## Dr. İhsan Uğur Delikanlı, Fimple Yönetim Kurulu Üyesi oldu

Global bir teknoloji şirketi olma vizyonuyla 2022'nin ilk aylarında faaliyetlerine başlayan ve kurucuları arasında finansal teknoloji sektörünün tecrübeli isimlerinden Dr. Mücahit Gündebahar ve Abdurrahman Çınar'ın yer aldığı Fimple, finansal fonksiyonların bulut sistemler üzerinden servis olarak sunulmasına yönelik çözümler üretiyor. Mayıs ayında APY Ventures liderliğinde gerçekleştirilen tohum öncesi yatırım turunda 2 milyon dolar yatırım alan şirkette bankacılık sektörünün deneyimli isimlerinden Dr. İhsan Uğur Delikanlı, Yönetim Kurulu Üyeliğine getirildi. Dr. İhsan Uğur Delikanlı, ODTÜ İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Kamu Yönetimi Bölümü'nden 1991'de mezun olup İngiltere'de University of Exeter'de Finansal Yönetim alanında MBA eğitimi aldı. Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü'nde İktisat Teorisi alanlarında yüksek lisansı da bulunan Delikanlı, kredi türevleri üzerine yaptığı çalışmalar ile Başkent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü'nden Muhasebe Finansman alanında doktora derecesi aldı. 30 yılı aşkın mesleki deneyimi bulunan Delikanlı; Aktif Bank, BDDK ve Karadeniz Ticaret ve Kalkınma Bankası gibi kuruluşlarda üst düzey görevlerde bulundu.

## Michelin Türkiye Genel Müdürlüğü'nde atama



Mobilite şirketlerden biri olan Michelin'de Türkiye Genel Müdürlüğü görevine Yann Guelorget getirildi. Uzun yıllar Michelin Grubu içinde çeşitli organizasyonlarda ve farklı pozisyonlarda görev alan Guelorget, bundan sonra tüm deneyimini Türkiye pazarı için kullanacak. Yann Guelorget, profesyonel kariyerine Eylül 1998'de başladı ve Michelin Grubu'nda 15 yılı üretim, 7 yılı Tedarik Zinciri olmak üzere toplam 24 yıl boyunca çeşitli görevlerde bulundu. Michelin Türkiye organizasyonuna katılmadan önce Guelorget, Michelin Grubu'nda B2B Satış Başkan Yardımcılığı görevini yürütüyordu.

## Veeam'in yeni CMO'su Jackson oldu



Veeam Yazılım, Rick Jackson'ı CMO (Chief Marketing Officer) olarak atadı. Deneyimli pazarlama lideri Jackson, daha önce Qlik, Rackspace ve VMware'de baş pazarlama rolleri üstlenmişti. Jackson bulut, sanal, fiziksel, hibrit, hizmet olarak yazılım (SaaS) ve Kubernetes ortamlarında Veeam'in küresel pazarlama organizasyonuna liderlik edecek. Jackson, küresel pazarlama organizasyonunu yönettiği ve şirketin uçtan uca bir veri ve analitik SaaS şirketine dönüşümüne liderlik eden ekibinin bir parçası olduğu Qlik'te sekiz

yıl geçirdikten sonra Veeam'e katıldı. Jackson ayrıca, CMO olarak görev yaptığı VMware'de sanallaştırmadan bulut altyapısına dönüşüm sürecine katkı sundu ve Yazılım Tanımlı Veri Merkezi (SDDC) girişimini başlattı. Jackson, California Eyalet Üniversitesi, Northridge'den bilgisayar bilimleri alanında lisans derecesine sahip.

## Yolda.com'un CFO'su Hakan Fidan oldu



Avrupa'nın lider lojistik girişimi olma hedefiyle yola çıkan Yolda.com, yönetim kadrosuna Hakan Fidan'ı dahil etti. Fidan, Yolda.com'da CFO'luk görevini yürütecek, aynı zamanda insan kaynakları ve hukuk departmanlarının yönetimini üstlenecek. Fidan, Hamburg Teknik Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü'nden mezun oldu ve doktorasını Almanya'da ekonomi alanında tamamladı. INSEAD ve

LSE'de çeşitli eğitimler aldı. 2007-2011 arasında HSH Nordbank'da Finans ve Risk departmanında görev alarak, uçak, gemi ve yatırım finansmanları ile ilgili modeller geliştirdi. 2011'de Tchibo Almanya Genel Merkezi'nde Finansal Kontrolör olarak çalışan Fidan, 2012'de Tchibo Türkiye'ye CFO olarak atandı. 2014'de Arvato Bertelsmann şirketler grubunun Türkiye CFO'su olarak çalışmaya başlayan Fidan, 2022'de ise Majorel Türkiye CFO'luğu ve Yönetim Kurulu Üyeliği görevine getirildi. Fidan, aynı zamanda sesli kitap şirketi Audioteka'nın kurucuları arasında ve Yönetim Kurulu Üyesi.

Etkinlikleriniz ile ilgili bilgileri [bthabersirketleri.com/EtkinlikDuyuru](https://bthabersirketleri.com/EtkinlikDuyuru) adresine girebilirsiniz.

Türkiye'nin Operatör Bağımsız Veri Merkezi



**Premier DC**  
Veri Merkezi

BThaber

# ETKİNLİK TAKVİM!

## ETKİNLİKLER

11 Ekim 2022

**Teknoloji Kaptanları 2022**  
İstanbul  
**AYRINTILI BİLGİ:**  
[www.bilisimzirvesi.com.tr](http://www.bilisimzirvesi.com.tr)

13 Ekim 2022

**CxO - Bursa Buluşması**  
Bursa  
**AYRINTILI BİLGİ:**  
[www.bilisimzirvesi.com.tr](http://www.bilisimzirvesi.com.tr)

18 Ekim 2022

**T.C. Gençlik ve Spor Bakanlığı**  
Ankara  
**AYRINTILI BİLGİ:**  
[www.bilisimzirvesi.com.tr](http://www.bilisimzirvesi.com.tr)

24 Kasım 2022

**Bilişim Zirvesi'22**  
İstanbul  
**AYRINTILI BİLGİ:**  
[www.bilisimzirvesi.com.tr](http://www.bilisimzirvesi.com.tr)

8 Aralık 2022

**BTvizyon Denizli 2022**  
Denizli  
**AYRINTILI BİLGİ:**  
[www.bilisimzirvesi.com.tr](http://www.bilisimzirvesi.com.tr)

## Kadın girişimcilere destekler

Merhaba,

Haftaya anlamlı bir marka-çalışan işbirliği haberi ile başlıyorum. Teknosa çalışanlarından oluşan Teknosa Gönüllüleri, Teknosa güvencesini taşıyan Preo ürünlerinden elde edilecek gelirin bir kısmını belirledikleri STK'lara bağlayacak. Böylece küçük ev aletlerinden kişisel bakım ürünlerine, TV'lerden oyun ve akıllı telefon aksesuarlarına kadar geniş bir ürün gamına sahip Preo ürünlerinin satışlarından elde edilecek gelirin belirli bir tutarı STK'lara bağlanacak. Projeyi sürdürülebilir hale getirmek isteyen Teknosa Gönüllüleri, her ay bir STK belirleyerek o kuruma bağış yapacak. Takibimizde olsun... Üç aşığı beş yukarı her evde bir Arzum ürünü vardır. Az değil, 55 yılı geride bırakmış bir markadan bahsediyoruz. Arzum, bu 55 yılı kutlamak için kutlamayı da 55 farklı tasarımcıyla gerçekleştirdiği sergi ile kutladı. 55 tasarımcının Arzum'dan aldığı ilhamla tasarladığı "Öteki Çağlarla Arzum'lu Yıllar" kitabı ile Galataport'ta nostaljik bir sergiye ev sahipliği yaptı. Arzum Yönetim Kurulu Başkanı Murat Kolbaşı, "Global bir marka olmak en büyük hedefimiz. Tasarım, teknoloji ve inovasyon en çok önem verdiğimiz kavramlar" demiş. Gençler ve yaratıcılıklarını pekiştirmeleri için yarışmalar var sırada. Turkcell'in Türkiye'nin özel yetenekli öğrencilerini teknoloji ile tanıştırmak ve onların yeteneklerini erken yaşta keşfedip geliştirmelerine katkıda bulunmak hedefiyle gerçekleştirdiği Zekathon'a başvurular başlamış.

Turkcell Zeka Gücü Projesi kapsamında düzenlenen ve Bilim Sanat Merkezleri'nde (BİLSEM) okuyan öğrencilerin katılımıyla Milli Eğitim Bakanlığı ile birlikte hazırlanan bir etkinlik olan Zekathon'da öğrenciler, yarışma boyunca online eğitimler alırken, mentorlarıyla haftalık toplantılara katılacak. 24 Ekim'e kadar zekagucu.turkcell.com.tr/zekathon/ sitesinden başvuru yapılabilir. Abdi İbrahim ise eczacılık sektörünün gelişimine katkı sunmak ve sektördeki nitelikli iş gücünü desteklemek amacıyla "İlaç Gibi Gelecek" programını hayata geçirmişti ve şimdi projede ikinci adıma geçildi. Eczacılık öğrencilerinin iş hayatına adaptasyonlarını kolaylaştırmak amacıyla başlatılan proje kapsamında İstanbul, Ankara ve İzmir'den 60'a yakın öğrenci gerekli mesleki eğitimlerini tamamlayarak sahaya çıktı. Toplam 5 ay sürecek "İlaç Gibi Gelecek" projesi çerçevesinde öğrenciler, Abdi İbrahim'e bağlı Abdimed ve İnoliva bünyesinde çalışarak; eczanelerde Tarım Bakanlığı Ruhsatlı ürünlerin tanıtımına çeşitli görevler üstlenecekler. Garanti BBVA'nın, Türkiye Kadın Girişimciler Derneği (KAGİDER) ve Ekonomist Dergisi iş birliğiyle bu yıl 16. kez düzenlediği Türkiye'nin Kadın Girişimcisi Yarışması için başvurular başladı. Adaylar, 30 Kasım'a kadar www.garantibbvakadingirisimci.com adresindeki formu doldurarak yarışmaya başvurabilecek. Şubat 2023'te gerçekleşecek jüri toplantısı sonrası ise kazananlar belirlenecek. Garanti BBVA Genel Müdür

Yardımcısı Sibel Kaya, "Yarışmamıza başvuran pek çok kadın girişimci, işini büyütürken, kadınların istihdamını destekledi, sosyal fayda sağladığı projelerle etki alanını genişletti" demiş. Süreç ve sonuçlar her zamanki gibi takibimizde. Böylece başarılarla gelsin sıra... Pozitif ayrımcılık hakkımı kullanarak 'kadınlar için en iyi işyerleri' sıralamasına geçiyorum. Great Place to Work Enstitüsü, kadın çalışanları için harika bir işyeri deneyimi sunan işverenleri belirlemiş ve 351 şirketin aday olduğu listede, kadın çalışan nezdinde fark yaratan 27 şirket yer almış. 31 Temmuz 2021 ile 31 Temmuz 2022 tarihleri arasında Great Place to Work Sertifikası almış şirketlerin katıldığı Great Place to Work Türkiye Best Workplaces for Women 2022 Listesi'nin 10-99 Çalışan Sayısı Kategorisi birincisi Peakup Information Technologies olurken, 100-249 Çalışan Sayısı Kategorisi birincisi de Sepaş Enerji. 250-499 Çalışan Sayısı Kategorisi birinciliğini Kariyer.Net alırken, 500+ Çalışan Sayısı Kategorisi birinciliğini Hilton elde etti. LinkedIn'in 2022 yılının yükselişte olan şirketlerini derlediği En İyi Startup'lar listesinde Funverse Games, 3. sıraya yerleşmiş. LinkedIn tarafından farklı büyüme ve talep unsurlarını ölçen ve özgün LinkedIn verileri ile desteklenerek oluşturulan, hatta Türkiye için ilk defa oluşturulan listeyi oluşturmak için dört temel alandaki LinkedIn verileri değerlendiriliyor. Bunlar büyüme, iş arayanların ilgisi, şirketin ve çalışanlarının üyeler ile etkileşimi ve bu şirketlerin "LinkedIn En İyi

Şirketler listesi"ndeki yetenekleri ne oranda çektiği. Funverse Games CEO'su Tolga Öztürk de, "Amacımız global alanda herkesin rekabet edebileceği Web3 oyunları yaratmak. 2023 yılında Unicorn adayları arasına girmek istiyoruz" demiş. 19 ülkede işlettiği 80'e yakın yolcu salonu ile sektörün liderleri arasında yer alan TAV İşletme Hizmetleri'nde sıra. Dünya Havayolu Ödülleri 2022 kazananları, havacılık sektöründe müşteri memnuniyetini değerlendiren ve tanıyan bağımsız bir kuruluş olan Skytrax tarafından açıklanmış. Yolcuların değerlendirmesi ile Muscat Uluslararası Havalimanı Primeclass Lounge, Dünyanın En İyi Bağımsız Havalimanı Lounge Ödülü'nü ikincilikle kazanmış. Yeni nesil çalışan esenliği platformu Wellbees, İngiltere merkezli Awarding & Consultancy International tarafından düzenlenen SaaS Awards'ta "En İyi İK Teknolojileri SaaS Ürünü" kategorisinin kazananı olmuş. Wellbees Kurucusu Melis Abacıoğlu, teknoloji ve bilim odağında geliştirdikleri ürünle, çalışan esenliğinde dünyada akla gelen ilk ürün olmayı hedeflediklerini söylemiş. Bu haftaki kitabım, Abdullah Erol Göksu'nun eseri "Nobel Ödüllü Edebiyatçılar" kitabı. Kitapta bu ödülün kriterlerine, adayların özelliklerine, ödül alan ve reddeden isimlere, iki yazara birden ödül verilen ya da hiç ödül verilmeyen yıllara yer veriliyor. Belgesel gibi bir kitap, edinelim.

Ve haftaya yine burada olalım,

## BThaber

Bilişim Zirvesi Etkinlik Organizasyon Ltd. Şti. adına Sahibi ve Sorumlu Yazışmaları Müdürü

Neslihan Aksun

neslihana@bthaber.com.tr

BThaber Grubu  
Yayın Koordinatörü

Ayhan Sevgi

ayhans@bthaber.com.tr

Ankara Temsilcisi

Sedef Özkan

sedefo@bthaber.com.tr

Editör

Handan Aybars

handana@bthaber.com.tr

Görsel Yönetmen

Sena Çakıroğlu

senac@bthaber.com.tr

BThaber Genel Müdürü  
Özlem Unan

İş Geliştirme ve Satış Müdürü  
Abdurrahman Koyuncu

Ankara İş Geliştirme ve Satış Sorumlusu  
Nürsen Lale Usta

Yönetim Yeri:  
Bilişim Zirvesi Etkinlik Organizasyon Limited Şirketi  
Workinton - İçerenköy Mah. Topçu İbrahim Sk.  
Quick Tower Sit. No: 8 10 D Ataşehir - İSTANBUL  
Telefon: (0216) 888 0 596

ISSN 1300-6495

Türkiye'nin en köklü bilişim teknolojileri yayını olan BThaber, 1995 yılından bu yana bilişim ve teknoloji dünyasındaki en son haberleri, yenilikleri ve bilgileri okuyucularına kesintisiz bir şekilde sunmaya devam ediyor. Her hafta yüzde 35'i BT, yüzde 65'i ise finans, otomotiv ve sağlık gibi farklı sektörlerde yer alan şirketlerin ve kamu kurumlarının yöneticilerinden oluşan 3500 kişiye ulaşmakta ve online platformlar üzerinden her hafta on binlerce kişiye erişim sağlamaktadır.

YIL 28

SAYI 1370

3 - 9 EKİM 2022

www.bthaber.com

www.linkedin.com/groups/BThaber

twitter.com/bthaber

www.facebook.com/BThaber

Abone ve Dağıtım  
btabone@bthaber.com.tr

Bültenlerinizi  
bulten@bthaber.com.tr  
adresine gönderebilirsiniz



## DEİK Digital Technologies Business Council was established

The Foreign Economic Relations Board (DEİK) has taken another important step to bring its power in commercial diplomacy and its global network together with Turkey's leading technology companies. DEİK Digital Technologies Business Council, which was established with the aim of making Turkey a new center for digital technologies, focused on increasing technology exports and adding new players from Turkey to the world's top 500 companies with its committees covering 9 prominent sub-sectors in this field.

With the DEİK/Digital Technologies Business Council, DEİK takes creating digital corridors with other countries among its strategic priorities for Turkish companies and aims to make DEİK a platform in the field of technology and digitalization. Focusing on the future of the digital economy in the fields of fintech, gaming, cyber security, venture capital, software technologies, innovative technologies, cloud technologies, mobile technologies and health technologies, DEİK will lead the emergence of new unicorns and decacorns from Turkey to the world.

### “We will open digital corridors with other countries”

DEİK President Nail Olpak said that: “We are going through a process where we live together green and digital transformation in terms of the global economy and talk about twin transformation. Especially with the pandemic, we see that artificial intelligence comes to the fore in all areas of life and all disciplines of digital technologies include us. Therefore, we have turned

our eyes to the concept of ‘Digital Economy’. We established our Digital Technologies Business Council. By including the leading and high potential companies of the sector in our council, we started our work with our committees that we established in 9 sub-sectors that stand out in the field of digital technologies. While making this important breakthrough, the Presidency Digital Transformation Office also provided us with invaluable support. We aim to open new doors abroad for our companies, entrepreneurs, start-ups and scale-ups in the field of digital technologies, and to launch new world brands from these lands. We want DEİK to be a platform in the field of technology and digitalization. We will also bring together the global network of our 151 Business Council, spread all over the world, with digital technology companies in our country. At this point, we aim to create digital corridors with other countries by using DEİK's power in commercial diplomacy and its global horizon. From cybersecurity to gaming, from cloud technology to software, we have enormous potential. While 6 of our companies from Turkey have succeeded in becoming unicorns, two of these companies reached a size of 10 billion USD and became decacorns. Our companies, which are among these unicorns among the members of our Business Council, are also with us. In the coming period, as DEİK, we aim to increase the venture capital in the sector both in terms of quantity and volume by establishing platforms that will bring together foreign venture capital funds and startup, scaleup and domestic venture capital funds in Turkey.”

### “Each committee has specific goals and a global roadmap”

DEİK Digital Technologies Business Council President Erdem Erkul pointed out that the Business Council will operate with a proactive and unique approach and explained its goals as:

“Our member structure consists mainly of Turkish technology startups. Companies that cooperate with the 10 largest technology companies in the world, and have partnerships with leading investors and venture capital. We have a member structure that can represent the Turkish technology ecosystem in the light of data such as high market valuations, number of employees and the number of countries to which they export. We started to work with 9 Committees, which cover the most important sub-sectors of digital technologies for the future of Turkey's exports in this field, in line with specific targets. We established our fintech, gaming, cyber security, venture capital, software technologies, innovative technologies, cloud technologies, mobile technologies and health technologies committees. We also determined our Committee Chairs and Executive Board members among our local and national companies. In line with the global vision of our country, we have set short, medium and long-term goals. We can list some of our goals as the list below:

- Taking an active role in at least 5 fintech companies to be included in the Fortune 500 list by 2030, thanks to their increasing export income.

- Making at least one of every 4 fintech players in the sector do international business by the end of 2025.
- Increasing the number of foreign venture capital investments in Turkey.
- Increasing the share of digital technology investments in total venture capital investments.
- Reaching the number of 50 technology companies exporting to at least 50 countries in the field of cloud computing.
- Ensuring that our country is among the top 10 countries producing quality and reliable software in the world.
- Increasing the number of game studios developing mobile games other than hypercasual games.
- Increasing the number of studios that develop AA or AAA games on consoles and PCs.
- Creating a Council-supported entrepreneurial ecosystem and success stories in the field of health technologies.
- Leading the development of competitive products in 5G and shaping 6G standards.
- Ensuring rapid growth in mobile broadband technologies in Turkey.
- In the field of cyber security, acting by taking into account the ‘balances of foreign markets’ with the understanding of commercial diplomacy and adding value to the national cyber security ecosystem.

In addition to these, we will be the biggest supporter of the Turkish private sector in this field in order to produce at least 2 more unicorns and 1 more decacorn in the long term.”

## MES & MOM Purchasing Guide has been published

After 4.5 months of work, Turkey's first MES & MOM Purchasing Guide was completed by the MES Committee. In the Production Execution and Management Systems Purchasing Guide, there are MES & MOM

manufacturers and solution partners operating in Turkey with the opinions of academicians, management consultants and experienced users, the preparations to be made before moving to MES & MOM, the points to

be considered during the selection and implementation. The guide also includes a comparative table that includes the features and functions of MES & MOM solutions for the first time in Turkey, and is a

complete reference for companies in search of MES & MOM software. MES & MOM Purchasing Guide is available for BThaber readers and can be downloaded from the PDFs section of our website for 1 month.

## TEKNOSAB collaborated with Mikrolink

Bursa with its qualified industrial zones, geographical location, logistics facilities and infrastructure; became the first city to be selected for TEKNOSABs, whose number is planned to increase as new generation, advanced technology industrial zones. Bursa TEKNOSAB, which will be implemented as an industrial center focused on advanced technology transformation; smart factory buildings, safe and

sustainable production model, technological infrastructure and renewable energy sources will guide efficient production. TEKNOSAB, where 11 different sectors will meet; it will be established on a total area of 8.5 million square meters and will house nearly 140 large-scale companies, the smallest of which is 15 thousand square meters. The global system integrator Mikrolink, which has established

telecom infrastructures in the international arena in the project in question, will also provide added value to TEKNOSAB with the solutions it produces. Mikrolink Deputy General Manager Taşkın Öktem said that: "TEKNOSAB is a special project that draws attention with the combination of technology, innovation, sustainable energy management and logistics opportunities. As Mikrolink, we are

involved in projects that will improve the future of the world with our experience of nearly a quarter of a century. TEKNOSAB will accelerate production and will be positioned as a center that exports products to all over the world. I have full faith that our involvement in such a critical project with our expertise, engineering power and technology will provide added value to the project."

## Ankara entrepreneurship ecosystem met at Bilkent CYBERPARK

Cerebrum Tech added another milestone to its goal of becoming an international technology hub by opening its own 'Web3, R&D and Innovation Center' in Bilkent CYBERPARK. The opening of the center was held simultaneously with 'Get in The Ring - GITR', one of the most prestigious and important global startup competitions in the world, on September 16. 'Get in The Ring'; in addition to the Bilkent CYBERPARK ecosystem, also brought together the Ankara entrepreneurship ecosystem. Cerebrum Tech Founder and Chairperson of the Board Dr. Erdem Erkul presented the opening ribbon of the 'Web3, R&D and Innovation Center', which was held simultaneously with 'Get in The Ring', among them the President of the Presidency Digital Transformation Office, Dr. Ali Taha Koç, Korean Ambassador Won Ik Lee, Bilkent CYBERPARK General Manager Faruk İnaltekin and Güven Hospital Chairperson of the Board Nükhet Küçükkel Ezberci. Pointing out that it is also meaningful to open the R&D center simultaneously with an international competition, Erkul said: "As Cerebrum Tech, we believe in the potential of young people. Every idea here is very valuable to

us. We believe that young people should have access to opportunities to implement their ideas. For this reason, we became the main sponsor of the GITR event. Some of the most valuable ideas will represent our country globally. Together we will contribute to the future of humanity. We aim for the champions in GITR to become champions in the international ring." After visiting the new center, the guests experienced Ceremeet, the communication and productivity platform of Cerebrum Tech, which can be customized in line with the needs of institutions and individuals in the metaverse. Avatars specially created for them were also presented to the invitees.

### "Web3 is a transformational opportunity"

In his speech at the opening, Faruk İnaltekin pointed out that Web3 should be supported and that the future is in Web3 and said: "We are together with our very valuable stakeholders. We want to come together and grow the ecosystem." Dr. Ali Taha Koç stated that: "Web3 is a transformation opportunity for us. Whoever produces on Web3 will also have control of what they produce. In the blockchain environment, intermediaries will disappear." At the 'Get in The Ring' organized in more

than 100 countries, entrepreneurs have the chance to compete with their ideas in a real ring, to represent their country in the 'Global Final', the ring winner of each country, and to meet with the world's leading investors. Dr. Ali Taha Koç, Dr. Erdem Erkul and Faruk İnaltekin, Bilkent University TTO Director Atilla Hakan Özdemir, ArkSigner Co-Founder Özlem Kahramaner, Limatek System General Manager Canan Okutanoğlu and KOSGEB Department Head Mehmet Görkem Gürbüz sit on the jury seat of Get in The Ring in Ankara. 8 teams have competed in the competition. The competition had Cerebrum Tech as the main partner, BilgeAdam as the gold sponsor, ArkSigner, Code2 and HOP as silver sponsors and innovative entrepreneurs based on certain metrics with commercialization potential were invited to the ring. The competition, which has hosted both thematically and entrepreneurs from all sectors until now, was held in the open field this year, as it was last year, and brought together the Ankara entrepreneurship ecosystem as well as the Bilkent CYBERPARK ecosystem.

### Wisersense won the first place

Eight companies working on various topics from Metaverse to health

technologies worked to impress the jury in the ring by answering ring questions including company introduction, team, business plan, achievements and financial issues within 30 seconds. In the competition where creative presentations were made, Mikroliz company, which develops bacteriophage treatments, which is an antibiotic alternative against super bacteria, and Wisersense, which produces hardware and software for Industry 4.0-based machine health monitoring systems, qualified for the finals. Wisersense was the first startup of Get in the Ring CYBERPARK 2022, which attracted the most attention of the jury members in the final presentation and was entitled to represent Turkey in the 'Global Final'. The winning team has the opportunity to introduce their product in the international market, as well as to meet the first teams selected from other countries, and to be introduced to the global network of investors and partners of the event. The 'Get in the Ring Global Final', where Wisersense company will meet with the representatives of participating countries and experience the excitement of coming back to the ring to become the best startup in the world, will be held in the selected country next year.



TEKNOLOJİ  
KAPTANLARI

# TEKNOLOJİYE ÖNCÜLÜK EDENLER, **YÖN VERENLER**

Kurumların Teknoloji ve Dijitalleşmeden Sorumlu Liderlerini  
**SİZ BELİRLEYİN**

**Projeleri İncele ve OY VER**

[www.teknolojikaptanlari.com](http://www.teknolojikaptanlari.com)

**Projeler  
YARIŞIYOR**  
sen de oy ver!

**Tören Sponsoru**



**XPODA**

**Teknoloji Kaptanları Ödül Töreni: 11 Ekim 2022, Salı**  
**Tören fijital olarak gerçekleştirilecek.**

Buzkıranlar buzla kaplı denizlerde gemilerin geçeceği kanalları açık tutmak, buza saplanan gemileri kurtarmak, başka yollarla ulaşamayan kutup bölgelerine malzeme taşımak için kullanılan gemilerdir. 3 metre kalınlığındaki buzda bile hareket edebilir ve buzu parçalayarak diğer gemiler için yol açarlar.

**BThaber**

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

FİŞEKHANE, ZEYTİNBURNU – İSTANBUL

**DÜNYA'YI TEKNOLOJİ KURTARACAK**

" l o t u s "

**ANA SPONSOR****SAP**

KATILIM İÇİN KAYIT GEREKLİDİR. KAYIT İÇİN

[www.BZetkinlik.com](http://www.BZetkinlik.com)SPONSORLUK FIRSATLARINDAN YARARLANMAK İÇİN: [sponsor@BilisimZirvesi.com.tr](mailto:sponsor@BilisimZirvesi.com.tr)