16 - 22 MAYIS 2022 SAYI: 1354 www.bthaber.com.tr

# BThaber

1995'ten beri...

HAFTALIK BİLİŞİM TEKNOLOJİLERİ VE EKONOMİSİ GAZETESİ

## Fidye yazılımlara karşı hodri meydan!

Tüm şirket ve kuruluşların korkulu rüyası haline gelen fidye yazılım saldırıları önlenemez yükselişini sürdürürken, veri yönetiminde kullanılan Zero Trust (Sıfır Güven) mimarisinin lider şirketi Rubrik'ten bu yükselişe "Dur" diyecek bir hamle geldi.

Bu hamlenin temelinde ise Rubrik'in koruma ve kurtarma temelli yedekleme çözümleri yer alıyor.

rubrik

# Rubrik fidyecilere meydan okuyor, 5 milyon dolara kadar kurtarma güvencesi veriyor!

*Koruma ve kurtarma temelli yedekleme çözümleriyle müşterilerine tam güvence sunan Rubrik, oyunun kurallarını değil kendisini değiştiriyor.*

**Rubrik Türkiye ve Bölge Müdürü**
Mehmet Gönüllü

Verinin önemi ve değeri her geçen gün yükselen bir ivmeyle artıyor. Para ile ölçülemeyecek bir boyuta ulaşan bu önem, kuşkusuz pek çok hacker'ın ve "hack" temelli kuruluşun ilgisini çekiyor. Dolayısıyla da özellikle fidye saldırıları konusunda her geçen gün artan sayıda haberlerle karşılaşıyoruz. Tabii bu arada, "itibarı" zedelenmesin diye uğradığı saldırıları duyurmayan birçok şirketin olduğunu da biliyoruz. Aslında saldırı tedirginliğini artık sadece BT birimleri değil, en üst yönetim kademesinden başlayarak tüm birimler yaşıyorlar. Rubrik Türkiye ve Bölge Müdürü Mehmet Gönüllü'nün paylaştığı bir araştırma sonucuna göre ise hack'lenen şirketlerin yüzde 80'i tekrar bu kabusu yaşıyorlar. "Peki en son savunma hattı olan veritabanı ve yedekleme tarafında neler yapılıyor?" yönündeki soruyu ise Mehmet Gönüllü şöyle açıklıyor.

"Saldırı sonrası veritabanına tekrar geri dönüş, daha önce alınmış olan yedekler üzerinden olacak. Ama son zamanlara baktığımızda karşımızdaki saldırı yapıları da kendilerini sürekli geliştiriyorlar, sürekli yeni yeni taktiklerle karşımıza çıkıyorlar. Şirketlerin sistemlerine girdikten sonra hemen harekete geçmiyorlar, verileri inceliyorlar, oradan elde edecekleri kazancı azami düzeye çıkartacak bilgileri topluyorlar. 'Hassas veri'leri belirliyorlar. Bu hassas veriler üzerinden şirketlere şantaj yapıyorlar. Onun için de olaylara baktığımızda sürekli yeni taktik ve zafiyetlerle karşılaşıyoruz."

Her yıl yüzde 150 büyüyen fidye yazılımı saldırılarına karşı koruma sağlamak için, veri yönetiminde kullanılan Zero Trust (Sıfır Güven) mimarisinin önde gelen şirketlerden Rubrik'in yedekleme konusundaki yaklaşımını sorduğumuz Mehmet Gönüllü, iki kavram üzerinde duruyor. Koruma ve Kurtarma.

Rubrik olarak olaylara sadece yedekleme açısından bakmadıklarının altını çizen Mehmet Gönüllü, şu bilgileri verdi:

"Koruma ve kurtarma konusunda önemli çalışmalar yapıyoruz ve bunları çözümlerimize entegre ediyoruz. Hassas verileri tespit ediyoruz. Koruma ve kurtarma temelli yaklaşımımız sayesinde şirketin ölçeği fark etmeksizin tüm sistemi çok kısa bir sürede ayağa kaldırabiliyoruz.

Kurumsal verilerin dolaşım süreci ve bu süreci destekleyen altyapı ve teknolojilerin tasarımını yapıyoruz. Felaketlere karşı en az iki lokasyonda kopyalanmasını önerdiğimiz verilere kolayca ulaşılmalı ve hızlı bir şekilde geri döndürülüp yeniden kullanıma sunulabilmeli. Rubrik bu alanda Gartner Magic Quadrant'ta listelenen liderlerin arasında yer alıyor.

Rubrik olarak amacımız bütün şirketlere tüm kurumlara bu konuda yardımcı olmak. Müşterimize diyoruz ki "Eğer siz Rubrik kullanıyorsanız ve yedekten dönemezseniz Rubrik size 5 milyon dolara kadar para ödeyecek." Kendimize ve çözümlerimize bu denli güveniyoruz. Sadece 2021'de bizim müşterilerimizden 136 tanesi fidye saldırısına uğradı ve hepsi, saldırganlara hiçbir para ödemeden saatler içinde yedekten geri dönüş yapabilme başarısını gösterdi."

GÜVENLİK 7

**Bu devirde tercih 'işi uzmanına bırakmak'**

Telcoset, siber güvenlik odaklı yetkinliğini kadro ve iş ortakları ağını genişleterek arttırıyor.

BİLİŞİM DÜNYASI 11

**Veriyi anlamlandırak içgörü üretin!**

Trendbox, geleneksel perakende kanalının gelişimine yönelik raporlar oluşturuyor.

GİRİŞİM 17

**Küresel girişimcilik ağı güç kazanıyor**

Arçelik, Garage Innovation Hub ile küresel girişimcilik hedeflerini yükseltti.



16 - 22 MAYIS 2022 SAYI: 1354 www.bthaber.com.tr

# BT haber

1995'ten beri...

HAFTALIK BİLİŞİM TEKNOLOJİLERİ VE EKONOMİSİ GAZETESİ



HCS
HES Cabling Systems
Connecting Networks™
Türkiye'nin Lider Bakır / Fiber Optik Network Kablo ve Aksesuarları Üreticisi
www.hescs.com


GÜNDEM 3

## Mobilite alanında 31 yeni proje desteklenecek

Kritik teknolojileri yerli ve milli imkânlarla geliştirmeyi hedefleyen 'Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı' ile mobilite alanında 31 yeni proje desteklenecek. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından yürütülen 'Hamle Programı'nın 'Mobilite Çağrısı'nın sonuçları açıklandı. İleri sürüş destek sisteminden akıllı kamera sistemine, elektrikli araçların batarya taşıyıcılarından yenilikçi teknolojiye sahip hafifletilmiş parçalara kadar pek çok ürünün yerli imkânlarla üretilmesi amaçlanıyor.

CxO 5

**Finans dünyasını artık müşteri şekillendiriyor**

Fibabanka Genel Müdür Yardımcısı Serdar Yılmaz

E-TOPLUM 4

### Yerli e-pasaport tasarım çalışmaları ve pilot üretimi tamamlandı

İçişleri Bakanı Süleyman Soylu, 10 Mayıs tarihinde, yerli üretim e-Pasaport ile yeni e-Sürücü belgesi ve e-Mavi kartın tanıtımını yaptı. Soylu, tasarım çalışmaları ve pilot üretimi başarıyla tamamlanan yerli pasaportun seri üretimi için son aşamaya gelindiğini açıkladı.

TEKNOLOJİ EĞİLİMLERİ 16

### Elektrikli ve hibrit araçlara ilgi hızla artıyor

EY'ın "Otomotiv Tüketicilerinin Satın Alma ve Kullanım Tercihleri" araştırması, Türkiye, Macaristan ve Çekya'da tüketicilerin araç satın alma süreçleri, araç kullanım alışkanlıkları ve otomotiv sektörünü dönüştüren yeni teknolojilere yönelik trendleri ortaya koyuyor.


Çevik İşletmeler İçin
Hızlı Ölçeklenebilir Bulut, Fiziksel, Hibrit Çözümler; Yönetilen Hizmetler...
Premier DC Veri Merkezi
PCI DSS
www.premierdc.com.tr
vmware | openstack | onapp

uzman posta
YERLİ E-POSTA SERVİSİ İLE
Şirketiniz KVKK Uyumlu Olsun
Türkiye Lokasyon
https://uzmanposta.com

hepsiburada

TÜRKİYE'NİN HEPSİBURADA'SINDAN

HERKESE BİR BİLGİSAYAR

INTEL işbirliğiyle

Ekonomik fiyatlar ve 12 taksit imkanı ile herkesin ihtiyacına göre bilgisayarlar şimdi burada.

intel

# Mobilite alanında 31 yeni proje desteklenecek

Kritik teknolojileri yerli ve milli imkânlarla geliştirmeyi hedefleyen 'Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı' ile mobilite alanında 31 yeni proje desteklenecek. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından yürütülen 'Hamle Programı'nın 'Mobilite Çağrısı'nın sonuçlarını 9 Mayıs tarihinde açıkladı. İleri sürüş destek sisteminden akıllı kamera sistemine, elektrikli araçların batarya taşıyıcılarından yenilikçi teknolojiye sahip hafifletilmiş parçalara kadar pek çok ürünün yerli imkânlarla üretilmesi amaçlanıyor.

Türkiye'nin teknoloji düzeyi yüksek alanlarda cari açık verdiği ürünleri yerlileştirme hedefiyle yola çıkan 'Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı'nda 2021 yılında açılan ilk çağrı olan 'Mobilite Çağrısı'nda değerlendirme süreci tamamlandı. '2023 Sanayi ve Teknoloji Stratejisi' ile '11'inci Kalkınma Planı' hedefleri doğrultusunda hazırlanan 'Mobilite Çağrısı'nda değerlendirme sürecinin ardından 102 proje için karar verildi. Bağımsız değerlendirme firmalarının yerinde ziyareti, komisyon ve komite incelemeleri sonrasında Ar-Ge ve üretime yönelik yatırım harcamaları içeren 31 projenin toplam büyüklüğü 3,6 milyar lira düzeyinde oluştu. Cumhurbaşkanı Erdoğan, 'MÜSİAD 32. Kuruluş Yıl Dönümü Programı ve Geleneksel MÜSİAD Türkiye'nin Gücü Ödülleri Töreni'nde 'Mobilite Çağrısı' kapsamında desteklenecek projelere ilişkin değerlendirmelerde bulundu.

**31 projeye 3,5 milyar lira sabit yatırımla 161 milyon lira Ar-Ge harcaması yapılacak**

Atatürk Kültür Merkezi'nde Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank'ın da katılımıyla düzenlenen törende konuşan Cumhurbaşkanı Erdoğan, "Türkiye'yi 2023 hedeflerine taşıyacak, 2053 vizyonuna kilitleyecek yolun katma değerli ve yenilik odaklı üretimden geçtiğinin çok iyi farkındayız. Ar-Ge'sini ve üretimini ülkemizde gerçekleştireceğimiz, diğer bir deyişle yerlileştireceğimiz 919 yüksek teknolojili ürün belirledik" açıklamasını yaptı. "Hamle Programı'nın 'Mobilite Çağrısı' kapsamında yapılan başvuruların değerlendirilmesi sonucunda, Türkiye'ye büyük kazanımlar sağlayacak 31 projenin desteklenmesine karar verildi" bilgisini paylaşan Erdoğan, "Bu projeler için 3,5 milyar lira sabit yatırımla 161 milyon lira Ar-Ge harcaması yapılacak. İleri sürüş destek sisteminden akıllı kamera sistemine, elektrikli araçların batarya taşıyıcılarından yenilikçi teknolojiye sahip hafifletilmiş parçalara kadar pek çok ürünü yerli imkânlarla üretmeyi hedefliyoruz" dedi.

**'Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı' ile destekler tek pencereden yönetiliyor**

Erdoğan, "Önümüzdeki dönemde bu kapsama kimya, eczacılık, elektronik gibi yüksek teknolojili diğer sektörleri de ekleyerek, 'Hamle Programı'mızı genişletmeyi sürdüreceğiz" ifadesini kullanarak "Böylece Türkiye'yi, kritik teknolojilerin pazarı yerine üreticisi haline getirme idealimizi sizlerin de desteğiyle adım adım gerçeğe dönüştüreceğiz" değerlendirmesini yaptı. Törende 9 kategoride verilen 'Türkiye'nin Gücü' ödülleri sahiplerini buldu. 'Türkiye'nin Gücü' ödülü MÜSİAD Başkanı Mahmut Asmalı tarafından Cumhurbaşkanı Erdoğan'a takdim edildi. Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank da 'Üretimin Gücü' ödülünü, Tosyalı Holding Yönetim Kurulu Başkanı Fuat Tosyalı'ya verdi. 'Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı'; teknoloji seviyesi yüksek veya yoğun dış ticaret açığı verilen ürünlerin yerli imkân ve kabiliyetlerle üretilmesi amacıyla hayata geçirildi. Katma değerli üretimin artırılmasını hedefleyen program ile Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile TÜBİTAK, KOSGEB gibi bağlı ve ilgili kuruluşlar tarafından verilen destekler tek pencereden yönetiliyor.

## Yatırımların merkezinde işbirliği var

Nokia, Türkiye'de 4G ve 5G baz istasyonlarını üretmek için Karel ile bir ortaklık anlaşması imzaladı. Şirketler, yerel piyasa için 4G baz istasyonlarının üretimine 2022 ortasına dek başlamayı planlıyor. 2023 yılında Türkiye'de ticari olması beklenen 5G ile birlikte de yerel üretimin 5G baz istasyonlarını da içermesi bekleniyor.

Nokia Türkiye Kıdemli Ülke Yöneticisi Özgür Erzincan, "Türkiye, Nokia için önemli bir pazar. Karel ile birlikte müşterilerimizden hem bugün hem de gelecekteki tüm yerli ürün taleplerini yerine getirebileceğiz" dedi. Karel Yönetim Kurulu Başkanı Sinan Tunaoğlu ise "Ar-Ge'miz, nitelikli üretim gücümüz, bilgi birikimi ve deneyimimizle teknoloji alanında küresel oyuncu olma vizyon ve hedefiyle ilerliyoruz. Nokia ile işbirliğinin uzun soluklu, gelişen ve değer katan bir güç birliği yaratacağına inanıyoruz" yorumunu yaptı.

# Yerli e-pasaport tasarım çalışmaları ve pilot üretimi tamamlandı

İçişleri Bakanı Süleyman Soylu, 10 Mayıs tarihinde, yerli üretim e-Pasaport ile yeni e-Sürücü belgesi ve e-Mavi kartın tanıtımını yaptı. Soylu, tasarım çalışmaları ve pilot üretimi başarıyla tamamlanan yerli pasaportun seri üretimi için son aşamaya gelindiğini açıkladı. Soylu, yeni yerli pasaportun, barındırdığı güvenlik özellikleri ve teknolojisiyle çok sayıda yenilik taşıdığını kaydetti. Süleyman Soylu, Nüfus ve Vatandaşlık İşleri Genel Müdürlüğü'nde düzenlenen toplantıda yerli üretim e-Pasaport ile yeni e-Sürücü belgesi ile e-Mavi kartın tanıtımını gerçekleştirdi. Hâlen yeni nesil çipli pasaportların 2018'den itibaren kullanıldığını hatırlatan Soylu, bu pasaportların Avrupa'daki bir firmadan temin edildiğini belirtti. Soylu, tasarım çalışmaları ve pilot üretimi başarıyla tamamlanan yerli pasaportun seri üretimi için son aşamaya gelindiğini açıkladı. Dünyada çip tedarik krizinin yaşandığını ifade eden Bakan Soylu, pasaportların alındığı firmanın da talepleri karşılamada sıkıntılar yaşadığını aktardı ve daha önceki tedarik edilen stoklarla bu konuda herhangi bir sıkıntı yaşanmaması için çaba gösterildiğini ifade etti.

**"Ağustos ayında kendi e-Pasaportumuzu kendimiz üreteceğiz"**

Çip tedariğindeki sıkıntılar nedeniyle Avrupa'daki birçok ülkenin eski pasaportlara geri döndüğünün altını çizen Soylu, "Nüfus ve Vatandaşlık İşleri Genel Müdürlüğü ile Hazine ve Maliye Bakanlığı Darphane ve Damga Matbaası Genel Müdürlüğünün çalışmasıyla yeni yerli e-Pasaport tasarım çalışmalarını ve pilot üretimini başarıyla tamamladık. Seri üretim için son aşamadayız. Ağustos ayında kendi e-Pasaportumuzu kendimiz üreteceğiz" açıklamasını yaptı. Birçok güvenlik kodunun pasaportlara yerleştirildiğini ifade eden Bakan Soylu, yeni yerli pasaportun, barındırdığı güvenlik özellikleri ve teknolojisiyle çok sayıda yenilik taşıdığını kaydetti. Soylu, "Yeni yerli e-Pasaportumuz TÜBİTAK AKİS işletim sistemli temassız çipe ve birçok yeni güvenlik öğesine sahip. Ayrıca yeni yerli e-Pasaportta Sayın Cumhurbaşkanımızın talimatlarıyla ilk kez 'Turkey' ifadesi yerine 'Türkiye' ifadesi yer alacak. Özgün bir tasarıma sahip. Pasaportun her sayfasında ülkemizin farklı şehirlerine ait tarihi, kültürel ve manevi değerlerine yönelik görseller yer alacak. Ayrıca yeni e-Pasaportlarda, daha önce 5 yıl olan yeşil pasaport geçerlilik süresi, yeni nesil yerli e-Pasaportla 10 yıla çıkıyor" açıklamasını yaptı.

**"Macaristan ile yedekleme konusunda görüşüyoruz"**

Sürücü belgelerinin de yeniden tasarlandığını aktaran Soylu, "Yeni e-Sürücü belgesi de temassız çip kullanılarak teknolojik yönden geliştirildi, güvenlik seviyesi en üst düzeye çıkarıldı" ifadesini kullandı. Ehliyette yer alan otomobil logosunun 'TOGG' olacağını kaydeden Soylu, sürücü belgelerinin güvenliğinin yüksek seviyeye getirildiğini vurguladı. Bakan Soylu, "Herkes ehliyetini hemen değiştirmek zorunda değil, diğer ehliyet süreleri bittiği anda değiştirilebilir. B sınıfı ehliyetlerde 10 yıl, ağır vasıtada 5 yıl bir süreç var. Bittiği zaman ve yeni alınan ehliyetlerde bu ehliyet Türkiye'nin yeni ehliyeti olarak kullanılmış olacak" şeklinde konuştu. Soylu, doğumla Türk vatandaşı olup sonradan çeşitli nedenlerle vatandaşlıktan çıkanlara ve bu kişilerin üçüncü dereceye kadar olan yakınlarına 'kağıt malzeme' ile yapılan mavi kartın da biyometrik verileri barındıran, temassız çipe sahip, yüksek güvenlikli e-Mavi karta dönüştürüleceğini dile getirdi. Soylu, kimlik kartlarındaki çip değişiminin de darphane, TÜBİTAK ile Nüfus ve Vatandaşlık İşleri Genel Müdürlüğünce sağlanacağını aktardı. Macaristan ile pasaport basımı konusunda bir sözleşme imzalanacağını kaydeden Bakan Soylu, "Macaristan ile yedekleme konusunda görüşüyoruz. Burada pasaport basma merkezlerinde herhangi bir sıkıntı olduğunda ya da onlarınkinde olduğunda, biz onların pasaportunu onlar da bizim pasaportumuzu basabilme kabiliyetine sahip olunacak. Macaristan ile uzun zamandan beri çalışıyoruz" açıklamasında bulundu. Soylu, daha sonra pasaportların, ehliyetlerin ve kimliklerin basıldığı yerleri inceledi.

## Ankara'da batarya üretim tesisi kuruluyor

**Ankara Ticaret Odası (ATO) Yönetim Kurulu Başkanı**
Gürsel Baran

Ankara Ticaret Odası (ATO) Yönetim Kurulu Başkanı Gürsel Baran, Koç Holding'in Ford Motor ve Güney Koreli batarya üreticisi SK On ile birlikte Ankara'da kuracağı batarya üretim tesisi yatırımı hakkında değerlendirme yaptı.

Gürsel Baran, Başkent'te özellikle son yıllarda yüksek teknolojiye dayalı sanayi üretimine yönelik yatırımların arttığına dikkat çekerek Koç Holding'in kurmayı planladığı batarya üretim tesisinin Başkent ekonomisine ve istihdamına önemli katkılar sağlayacağını kaydetti. Baran, "Otomotivde elektrikli araçlara dönüşümün hız kazandığı bu süreçte Koç Holding'in batarya üretimine yönelik yaptığı bu yatırım hem ülkemiz hem de Başkentimiz için çok kıymetli. Avrupa'da satılan üç otomobilden biri elektrikli modellerden oluşuyor. Başkentimizin ihracatını da istihdamını da ülkemizin küresel rekabet gücünü de artıracak bir yatırım" açıklamasında bulundu.

**Yüksek teknolojiye dayalı sanayi yatırımlarıyla dünyanın üssü haline gelebiliriz**

Pandemi ve ardından yaşanan Rusya ve Ukrayna Savaşı'nın ülkelerin ekonomik olarak kendi kendine yetebilmesinin önemini daha fazla ortaya çıkardığını vurgulayan Baran, Türkiye'nin yaptığı yatırımlarla, dinamik üretim kabiliyetiyle ve genç nüfusuyla avantajlı olduğunun altını çizdi. Baran, "Son yıllarda yaşanan gelişmeler Türkiye'nin dünyanın üretim, tedarik ve lojistik merkezi olarak konumlanabileceğini gösterdi. Bu süreçte savunma ve medikal sanayi başta olmak üzere yüksek teknolojiye dayalı sanayi yatırımlarıyla dünyanın üssü haline gelebiliriz" değerlendirmesinde bulundu.

# Finans dünyasını artık müşteri şekillendiriyor

Geleneksel bankacılık, teknolojik gelişmelerle ortaya çıkan yeni tehditleri avantaja çevirmeye çalışırken, kullanıcı deneyimi bu süreçte önemli bir unsur haline geldi.

Ayhan Sevgi

Finans sektörü her zaman bilişim teknolojilerinin en ileri seviyede kullanıcıları arasında oldu. Her dönem değişim ve gelişim süreci içinde olan finans dünyası, özellikle de bankalar, yine teknolojinin getirdiği avantajları kullanarak yeni bir sürece giriyor. Tabii bu dönemde teknoloji, geleneksel bankacılığı da önemli ölçüde tehdit ediyor. Bu tehditlerin avantaja dönüştürülmesi konusunda Fibabanka Genel Müdür Yardımcısı Serdar Yılmaz, sorularımızı yanıtladı.

**Teknoloji dünyası çok hızlı ilerliyor ve bu dünyanın en ileri uygulayıcıları olan finans sektörü nasıl bir değişim sergiliyor?**
Özellikle Endüstri 4.0 ile gelen, onun altında saydığımız dijitalleşme, siber güvenlik, yapay zeka, analitik IoT gibi konuların yer aldığı bir dalganın içerisindeyiz. Yakın zamana kadar yeni icatlar teknoloji ya da finansal teknolojiyi şekillendirirken, 10 – 15 yıldır kullanıcı ihtiyaçları teknolojiyi şekillendirir hale geldi. Bu gelişim artarak devam ediyor. Kullanıcı deneyimi konusu, özellikle de finansal alandaki teknolojiyi şekillendiriyor. Bu durum Türkiye'de de dünyada da böyle. Hatta Türkiye Avrupa ve Amerika'nın bazı yerlerinden daha önde. Bu anlamda en büyük şekillendirici 'kullanıcı' halini aldı. Kullanıcılar artık bu konuda finans sektörüne meydan okur hale geldi. Sürtünmesiz finans, görünmez bankacılık ya da gömülü bankacılık kavramı ortaya çıktı. Ben 'görünmez bankacılık' terimini kullanıyorum. Kullanıcılar, bir e-ticaret alışverişinde ya da herhangi bir finansmana ihtiyaç duyduğunda, banka çok ön plana çıkmıyor. Kullanıcı "Bana finansman lazım" dediğinde hemen arkada servis bankacılığı yöntemleriyle, görünmez bankacılıkla bu hizmeti en sürtünmesiz, en hızlı ve kolay şekilde sunabilecek şekle doğru gidiyor teknoloji.

**Peki müşteriyi bu konuma banka mı yoksa teknoloji mi getirdi?**
Özellikle akıllı telefonlarla birlikte gelen dünya, insanlara yepyeni bir kullanıcı deneyimi yaşattığı için bu noktaya doğru gelindi. Biraz daha geleceğe baktığımızda da tehditler ve fırsatlar var. Bir bankayı iki tane anahtar kelime ile tarif edersiniz. Birincisi para yani finansman, ikincisi de güven. Bu iki konu tamamen tehdit altında. Para dediğimiz konu tamamen kripto dünyası ve dijital paralarla tehdit altında. Güven de Blockchain teknolojileriyle tehdit altında. Eskiden kurumların merkeziyetçi kontrolü ve güven yapıları vardı. Şimdi Blockchain bunu öyle bir dağıtık yapı haline getirdi ki tıkır tıkır işleyen, hile hurda yapılamayan, tamamen şeffaf bir yapı geldi. Bu artık o güvenin de yerini alabilecek güçte. Bu iki faktör ile bankalar avantajlarını kaybedecekleri için bir şekilde bu dünyaların içine girmek zorundalar. Zaten bu dönüşüm de başlamış durumda. Önümüzdeki 5-10 yıl içerisinde ben bu konunun daha da ağırlık kazanacağını düşünüyorum. Metaverse'ler, bu Blockchain dünyalarının üzerlerine kurulmaya başlandı. Böyle baktığınız zaman da yine kullanıcı deneyimi ön plana çıkıyor. Bir para transferi dünya üzerinde SWIFT ağını kullanır. Zor ve maliyetli olan bu ağın yerini, kullanıcı deneyiminin güçlendiği Blockchain alabilecek durumda.

**Fibabanka Genel Müdür Yardımcısı**
Serdar Yılmaz

Önümüzdeki dönemde bunu daha da çok göreceğiz. Blockchain üzerinde kurulan alanlardan birisi de alışveriş. Gerçi şu anda kredi kartı dünyası çok olgunlaştığı için bu alanda alışveriş çok popüler hale gelmedi ama buradaki sorunlar giderildikçe, kullanıcı deneyimi iyileştirildikçe Blockchain'in etkisi artacak. Zaten ondan sonra da 'merkeziyetçi olmayan finans' olarak adlandırılan DeFi kavramı hayatımıza girecek. DeFi ağlarında şu anda 230 milyar doların üzerinde hacmin olduğu belirtiliyor. Bu gerçekten çok büyük bir rakam. Önümüzdeki dönem finansal olarak büyük bankaları tehdit edecek ama bir şekilde de onların bu dünyaya entegre olacakları bir dönem bekliyor bizleri.

**Bu tehditler yeni fırsatları da doğuracak diyorsunuz.**
Bankalar bunları görüyor. Şu anda bu konular üzerinde çalışmayan banka yok. Bir taraftan kendi tekelleri yıkılıyor. Artık geleneksel anlamdaki bir bankaya ihtiyaç minimuma düşüyor ama regülasyonlar ile birlikte yeni bir dünyanın kurulacağı gözüküyor.

**Fibabanka olarak bu gelişmeleri nasıl değerlendiriyorsunuz?**
Bizlerin de buradan çıkardığımız iki sonuç var. Birincisi yeni fırsatlar doğuyor. İkincisi de artık yönlendirmeyi müşteri yapıyor. Fibabanka olarak bu konuları çok iyi takip ediyoruz. Müşteriyi dinliyoruz, onların gereksinimlerini öğreniyoruz. Müşterilerden gelen geri dönüşler bizim için çok kıymetli.

**Teknoloji birimi olarak tabii bir de sizin iç müşterileriniz var. Oradaki ilişkiler de artık değişiyor, değil mi?**
Banka içine baktığımızda burası tamamen bir start-up havasına bürünüyor. Ofis ortamında oturarak, gelen dokümanları inceleyerek ürün geliştirme dönemi bitiyor. Müşteriye odaklı çalışan, onların ihtiyaçlarını

⇨

anlayabilen kullanıcı deneyimleri ekipleri artık iş başında.

**Fintek dediğimiz kuruluşlar artık sizlerin Ar-Ge merkezi gibi çalışıyorlar. Bu dünyanın etkisini nasıl değerlendiriyorsunuz?**
Ben fintekleri mahallenin delikanlıları gibi düşünüyorum. Bankalar da mahallenin ağır abileri. Bu benzetme hoşuma gidiyor gerçekten. Çok uzun süre bankalar bu fintekleri rakip olarak gördüler ve desteklemediler. Kullanıcı deneyimi, kullanıcı ihtiyaçlarının belirlenmesi konusundaki esnekliğe bankaların ayak uydurması mümkün değildi. Fintekler bunu çok iyi yapıyorlar. Çünkü küçükler, çok esnek olabiliyorlar. Geçmişten gelen önyargıları yok. Müşteriyi daha iyi dinleyebiliyorlar. Fintekler en az 10 kat daha iyi bu anlamda. Ama onların da güçleri çok az ve belli limitlere kadar ilerleyebiliyorlar. Artık finteksiz bir dünya düşünemiyorum. Fibabanka olarak biz de fintekleşmeye başladık.

**Burada Fibabanka'nın yaklaşımını açabilir miyiz?**
Bu bakış açısını iyi yakalamış kurumlardan birisiyiz. Buradaki en önemli gücümüz de tamamen Fibabanka iştiraki olan Finberg. Finberg'i bir yatırımcı, girişimci sermayesi olarak düşünebilirsiniz. Özellikle finteklere yönelmiş durumdayız. İki türlü çalışıyoruz. Birincisi, yatırımcı olarak faaliyet gösteriyoruz. İkinci yöntemimiz ise onlarla ortak çözüm geliştirme yönünde. Finberg bu konuda oldukça başarılı. Şu ana kadar 20 civarında girişime yatırım yapmış durumda ve dünyada 34 milyon dolardan fazla bir yatırımı yaptı. Ama yatırımın da ötesinde, birlikte çalışmayı çok değerli buluyorum.

**Sizin yatırım yaptığınız fintekler rakiplerinize de hizmet sunabiliyorlar hatta yurtdışına da açılıyorlar.**
Bir bankanın birlikteliğinden çıkan sinerji bir anda o ekosistemde yayılıp toplumsal anlamda da katkı sağlamış oluyor gerçekten. Finberg vasıtasıyla yaptığımız bu yatırımlar, şirketlerin özellikle Avrupa'dan başlayıp birçok yerde ofislerini açıp büyümelerine de vesile oluyor. 4-5 girişim şu anda bütün dünyaya yayılmış durumda. Bu gelişme, teknoloji ihracatı anlamında çok önemli.

**Fibabanka olarak geleceğe dönük teknoloji projeleri içinde neler var? Neler planlıyorsunuz?**
Fibabanka olarak mottomuz, müşterilerimize ve ekosisteme değer yaratmak. Burada bir ekosistem bankacılığından bahsetmek lazım. Tamamen dijital dünyadan bahsediyoruz. Burada neobank kavramına da biraz dokunmak istiyorum. Neobank diye tarifledikimiz bankalar, tamamen dijital bankalar. Hiç fiziksel varlıkları olmayan, tamamen dijital dünyada yaşayan, 'startup vari çok dinamik banka' diyebileceğimiz bir kavram. Neobankların avantajı, fiziksel varlıkları olmadığı için maliyetlerini çok minimumda tutabiliyorlar. Maliyet kalemlerini minimumda tuttuklarında müşterilerine çok agresif fiyatlamalar yapabiliyorlar. Komisyon, masraf gibi birtakım şeyleri sıfıra indirebiliyorlar. Bu avantajlarını da çok iyi kullanıyorlar. Ama neobanklar dijital dünyada oldukları ve fiziksel varlıkları olmadığından güven kavramı ile birlikte ana banka olamıyorlar genellikle. Bir müşteri, bir ihtiyacı olduğunda neobanka da avantajlı fiyatlama için geliyor. İhtiyacı bittiğinde ana bankasına geri dönüyor. Fibabanka olarak neobank ile konvansiyonel bankacılık arasındaki gri bölgede durduğumuzu düşünüyorum. Bizim şube sayımız az, 45 şubemiz var. Aynı zamanda Fibabanka; kimliği, kurucuları ve fiziksel varlığıyla da geleneksel bankaların sunduğu güveni sunabiliyor. Böyle baktığınızda, bir neobank gibi çalışabilen ama konvansiyonel bankaların avantajlarını da kullanabilen bir yapımız var. Bunların üzerine, ekosistem bankacılığı ile de inanılmaz bir avantaj yaratıyoruz. Gömülü bankacılıkta özellikle e-ticaret sitelerindeki finansmanda çok sık yer alıyoruz. Dediğim gibi 45 şubemiz var, ama pek çok fiziksel mağaza zincirlerinde yer aldığımız için 8 binden fazla noktadan müşterilerimize hizmet sunabiliyoruz. Bu rakam yılsonuna kadar 12 bine kadar çıkacak. Bu çok büyük bir avantaj.

**Buralarda regülasyonlar sizi ne kadar etkiliyor?**
Regülasyonlar 2020'ye kadar bizi zorluyordu. Ekosistem bankacılığı yapmak, arka taraftaki sözleşmeler, fiziksel ıslak imzalı dokümanlar, gerçekten bizi zorlayan alanlardı. Bunlar kullanıcı deneyimini zorlayan şeylerdi. Ama 2020 ile beraber BDDK tarafındaki bakış açısı da bu dijitalleşmeyi çok destekler hale geldi. Bilgi sistemleri ve elektronik bankacılık tarafındaki yönetmelik yenilendi. Hemen ardından video bankacılık, fiziksel olarak şubeye gitmeden müşteri olabilme gibi yöntemler devreye alındı. Dijital bankacılık, açık bankacılık, bulut bilişim, ayrıca bunları tanımladı regülasyonlar. Servis bankacılığı ve dijital bankacılık kavramları tanımlandı. En başından beri konuştuğumuz müşteri ihtiyacını, kullanıcı deneyimini kolaylaştırmaya yönelik her türlü destek gelmeye başladı regülasyon dünyasından. Ben bu açıdan çok memnunum, özellikle son 2 yıldır çıkan şeyler hem bizi motive ediyor hem işimizi kolaylaştırıyor. Özellikle BDDK da işbirliğine çok açık. Görüşlerimizi iletiyoruz, onlar da değerlendiriyor. Gerekiyorsa regülasyonlarda, yönetmeliklerde değişiklikler yapılıyor ve bizim de gerçekten fikrimiz soruluyor. Yönetmelikler çıkmadan önce çalıştaylar yapıldı, bir sürü fikir toplandı. Bu alan çok iyi gidiyor. Önümüzdeki dönemde de benzer hızla devam edeceğini düşünüyorum.

**2020'de bir taraftan pandemi geldi. Bir taraftan da pek çok yeni teknolojiyi konuşmaya başladık. E-ticaret çok farklı boyutlara gitti. İş süreçleri değişti. Kısacası çok hızlı bir dönem geçirdik. Bu durumlardan hem bir banka hem de bir teknolojist ve bilişimci olarak ne tür dersler çıkardınız?**
Pandemiyi bir savaş olarak gördüm hep. Gerçekten bitiyor diye umut ediyoruz. Artık pandemiden çıkıyoruz diye düşünüyoruz. İki yıllık bir savaştı. Dünyanın başına gelmiş diğer savaşlar gibi her şeyi hızlandırdı. Acı yanının ötesinde pozitif tarafı ise olabilecek şeyi de hızlandırma konusu oldu. Hem teknolojik anlamda hem de insanların bakış açısının gelişmesi anlamında da çok etkisi oldu. O kısmı daha değerli bence. 5-10 yıldan önce gelemeyeceğimiz bakış açılarına 1-2 yıl içerisinde geldik. Sizin ofiste olmamanız, her yerden bu çalışmaların yapılabilmesi gibi bakış açıları, büyük kurumlarda tartışmaya bile açık değildi. Bu teknolojiler hep vardı, ama bu kadar hızlı hayatımıza giremiyordu. Bu değişimler istatistiklere de yansımış durumda. Fibabanka olarak 2021'de dijital müşteri sayımız 3.5 kat arttı. 2022'de 2 katın üzerinde artış bekliyoruz. Hem organizasyonel hem de insan kaynakları anlamında bir olgunlaşma ve farklı bakış açıları oluştu. Kısacası pandemi ile birlikte sadece teknoloji eğilimleri değil, pek çok şey evrim geçirdi. Konunun bu kısmı da çok önemli bence.

# Bu devirde tercih ‘işi uzmanına bırakmak’ halini alıyor

Yönetilen hizmetler ekibini genişleten Telcoset, siber güvenlik odaklı yetkinliğini de kadro ve iş ortakları ağını genişleterek arttırıyor.

Handan Aybars

Pandemi ve kurdaki dalgalanmalar paralelinde her sektörden her ölçekte firma BT yatırımlarını yeniden değerlendirme noktasına geldi. Bu adımlar, ‘yönetilen hizmetler’ tarafına yönelimi öne çıkarttı. Bu arada, etkisi biraz olsun azalsa da varlığını hissettirmeyi sürdüren pandeminin sonucu olarak yeni normal ile öne çıkan hibrit iş hayatı, kurumsal bilgi güvenliğini ve iş sürekliliğini de yatırımların merkezine taşıyor. Uzaktan çalışma ve son kullanıcı güvenliği ile ilgili yatırımların, siber güvenlik ürünlerine ilgiyi artırdığı gerçeğine dikkat çeken Telcoset CTO’su Serdar Balık’ın belirttiği gibi, operasyonları sadeleştirmek ve kolaylaştırmak için firmalar veri merkezlerini de özel buluta taşıdı. Gelinen noktada yatırımlarda öncelik, sadece zorunlu alımları yapma yönünde bir eğilimi beraberinde getiriyor. Ancak, Serdar Balık’ın hatırlattığı üzere, aynı anda global çip krizi sebebi ile ürün tedarik süreleri de uzamış durumda. Bu nedenle oluşacak ihtiyaçları artık çok daha önce belirleme ihtiyacı ortaya çıktı. “Birçok firma sene sonunda yapmayı planladıkları yatırımlar için şu anda siparişlerini vermek zorunda kalıyorlar” saptamasını yapan Serdar Balık, önemli bir gerçeğe işaret etti. Buna göre, global çip krizi maalesef tüm BT üreticilerinin tedarik zincirini ciddi şekilde etkiliyor ve donanım tedariği de birçok projenin en kritik konusu haline geldi. Bu şartlar karşısında, “Müşterilerimizin ihtiyaçlarını belirlerken, tedarik süresi göreceli olarak daha kısa olan çözümlere ya da bulut platformlarına yönlendirmeye çalışıyoruz” yorumunu yapan Serdar Balık, sorularımızı yanıtladı:

**Yönetilen hizmetlere yönelik ilgide nasıl bir gelişim var? Her sektörde her ölçekte şirket bu tarz bir desteği almaya nasıl bakıyor?**

2020’den bu yana özellikle pandeminin de etkisiyle yönetilen hizmetler tarafında ciddi bir müşteri ilgisini görüyoruz. Hem rakip firmalarda hem bizde belli bir yoğunlaşma oluştu, hizmet kalitesi ve yönetimi, teknik operasyonlar anlamında belirli bir seviyede servis alma isteği müşterilerden geliyor. Dolayısı ile biz de kendimizde hem yönetilen hizmetler organizasyonumuzda hem süreçlerimizde bir takım güncellemeler yaptık. Talep kesinlikle arttı. 2010’larda başlayan süreç, pandemi ve uzaktan çalışma sisteminin oturması ve işlerliğinin anlaşılması ile firmalarda BT tarafında bu tarz yatırımları arttırdı ve hızlandırdı. Bir de Türkiye’ye özel olarak kaynak eksikliği durumu söz konusu oldu. Yani firmalardan ayrılanlar, yurtdışına gidenler sebebiyle yedeklilik sağlamanın hali hazırda zor olduğu ortamda firmaların da en azından günlük BT operasyonlarını, yönetilen hizmetler olarak entegratörlere devretmeleri sürecini başlattı. Kendileri daha çok kontak yönetimi, kapasite yönetimi ve projeler noktasında aktif olup, günlük operasyonlarını ise belirli KPI’lar üzerinden takip edilmek üzere bizim ekiplerimize teslim ettiler.

**Lokal regülasyonlara rağmen bulut projelerine olan ilgiyi nasıl açıklayabilirsiniz?**

Lokal regülasyonlara rağmen kurumsal pazarda müşteriler özellikle e-posta, yedekleme servisleri, yazılım geliştirme servisleri gibi iş ihtiyaçlarını buluttan karşılamaya başladılar. Pandemi süreci, çalışma şartlarından yaşam standartlarına her şeyi değiştirdi. Pandemi, sanayinin yavaşlamasına ve talebin ani artışı ile birlikte teknolojik ürünlerde çip talebinin karşılanamamasına yol açtı. İş dünyası ise çareyi bulut sistemlerinde buldu. Pandeminin etkileri ile birlikte uzaktan çalışma, kalıcı bir trend haline geldi. Sağlık tedbirleri nedeniyle bir arada çalışmanın getirdiği risk, koşulların yeniden düzenlenmesi ihtiyacını doğurdu. Fiziki olarak yan yana bulunmak giderek zorlaşırken; iş dünyası çalışmanın ve üretimin sürdürülebilirliği için çözüm arayışına girişti. Dijital dönüşümde bulut bilişim teknolojileri şirketlerin imdadına yetişerek, işlerin devam etmesinde önemli rol oynadı. Çalışma düzenine esneklik getiren ve verimliliği maksimize eden bulut çözümleri, pandemi döneminde şirketlerin göz bebeği olmayı sürdürüyor.

Telcoset CTO’su
Serdar Balık

**Uzaktan çalışma ile birlikte siber güvenlik gerekliliklerı de değişerek arttı, değil mi?**

Piyasada, özellikle network ve sistem tarafında belirli bir hacim vardı, güvenlik tarafının daha fazla arttığını görüyoruz. Güvenlikte çok farklı üreticiler ve farklı çözümler var. Türkiye’de, bu çözümleri tek elden verebilen, bütün bunların arasındaki ilişkileri entegrasyonları bilip, günlük operasyonları yönetebilecek firma eksikliği var. Biz ise bu tarafta konsantreyiz, bir güvenlik operasyon merkezi (SOC) açmadık ama SOC’lar ile entegre şekilde çalışarak, onlardan gelen kayıtları müşterinin sistemlerinde ve ilgili entegre sistemlerde güncelleyerek, uçtan uca bir çözüm sunuyoruz. Müşterilerde bunun ilgi çektiğini de görüyoruz. Bu sebeple bu taraftaki konsantrasyonumuz da devam edecek. Farklı bileşenler; IPS, firewall, web uygulaması güvenlik duvarı (WAF), DDoS, ağ erişim kontrolü (NAC), veri kaybı önleme yazılımı (DLP), ayrıcalıklı erişim yönetimi (PAM), güvenli giriş katmanı (SSL) gibi birçok yapı tek bir yerden yönetiliyor. Bu da geliştirdiğimiz ve daha de büyüteceğimiz stratejik bir alan olarak duruyor.

**Önceliklerinizi neler?**

Telcoset olarak müşterilerimize sunduğumuz hizmetlerimizi de oluşan yeni ihtiyaçlara karşılık verebilmesi için geliştiriyoruz ve yeni hizmet modelleri oluşturuyoruz. Servis, siber güvenlik ve veri merkezi altyapı tarafında sunduğumuz hizmetleri günümüz ihtiyaçlarına göre güncellemeye ve müşterilerimize sunmaya devam ediyoruz. Bu amaçla yönetilen hizmetler ekibimizi genişlettik, siber güvenlik alanındaki yetkinliğimizi de uzman kadromuzu ve iş ortakları ağımızı genişleterek arttırıyoruz.

# OBJEKTİFİME TAKILANLAR

Cem Kıvırcık
Instagram | Twitter | Facebook
@cemkivircik

## KANDURALI AMCA İLE SOHBET

Ramazan Bayramı'nın ardından tekrar merhabalar...

Sıkça gittiğim ve eski, dar sokaklarının arasında kaybolmayı çok sevdiğim Gaziantep'te, Pişirici Kasteli civarında gezinirken rastladım bu amcaya. Üzerinde beyaz "kandura"sıyla mescitten çıkıyordu. Sonra neşeli bir sohbete başladık. İstanbullu olduğumu öğrenince, yıllar önce bir süreliğine İstanbul'da yaşadığını anlattı. Bir kebapçıda çıraklık yapmış önceleri. Çok zorluk çekmiş anlattığına göre. Sonra memlekete, Gaziantep'e dönerek hayatına devam etmiş. Gülerek sordu bana: "Siz, İstanbul'da nasıl yaşıyorsunuz? O şehir insanı çürütür..." Açıkçası ne diyeceğimi bilemedim. Nasıl anlatsım ki, içimdeki İstanbul sevgisini... Onca ihanetimize, çirkinleştirmeye çalışmamıza rağmen hala güzelliğinden ve sadakatinden bir şey kaybetmemiş olduğunu...

"Peki" dedim, "Gaziantep'in nesi güzel?" dedim. Güldü. "Önce havası" dedi ve devam etti: "Havası kurudur, İstanbul gibi nemli değildir. Bu nedenle burada baklava da, kebap da daha lezzetli olur. Mesela al buradaki aynı malzemeleri, baklavayı, kebabı İstanbul'da pişir, aynı lezzeti alamazsın..." Dedim, "O zaman sendeki bu Gaziantep sevgisini ölümsüzleştirelim ağam." İşte bu ifade kanduralı amcamızın Gaziantep sevgisinin fotoğrafıdır.

## Sayaçlar uzaktan okunacak

İBB, sayaçları uzaktan okuyacak teknolojiyi hayata geçiriyor. İSKİ, pilot bölgelerde başlayacak uygulamayla Haziran ayından itibaren sayaç verilerine kablosuz haberleşme yöntemiyle ulaşacak. Fiziksel sayaç okumalarda yaşanan sorunlar ortadan kalkacak. Su aboneleri için başlayacak uygulamaya, testlerin ardından doğalgaz sayaçları da dahil edilecek.

Fiziksel sayaç okumadaki sorunların aşılması için akıllı sayaçları gündemine alan İstanbul Büyükşehir Belediyesi (İBB), pilot bölgelerde ilk uygulamalara başlıyor. Pilot bölge olarak belirlenen Esenler ilçesi 15 Temmuz Mahallesi'ndeki TOKİ Konutları ile Beykoz ilçesi Riva Mahallesi'nde Düşler Vadisi Riva Konut Projesi'ndeki faturalar artık uzaktan okunacak. Esenler'de 2 bin 124, Beykoz'da bin 500 konutta Haziran ayından itibaren projeye başlanacak. Sistemin devreye girmesiyle birlikte İBB personel ve maliyet açısından tasarruf ve verimlilik sağlayacak.

İSKİ Genel Müdürü Raif Mermutlu, 2022 yılında toplam 20 bin adet akıllı sayaca geçiş hedefine dikkat çekerken, İstanbul genelinde belirli noktalarda test çalışmaları yaptıklarını aktardı. Mermutlu, "Akıllı sayaç projesiyle her ay abonenin konutuna giderek gerçekleştirdiğimiz okuma işlemlerini uzaktan yapabileceğiz. Açma-kapama gibi işlemleri de uzaktan gerçekleştirebileceğiz. Ayrıca İstanbullulara tüketim değerleri ile ilgili de anlık bilgi sunabileceğiz. Bütün bunları gerçekleştirirken hem zamandan hem maliyetlerden ciddi tasarruf sağlayacağız. Şu an test aşamasındayız. Verimli olması halinde İstanbul geneline yayılmasını hedefliyoruz" dedi.

İBB iştiraki İSTTELKOM'un telekomünikasyon altyapı kısmını üstlendiği projede, LoRaWAN teknolojisi kullanılıyor. 'LoRaWAN' haberleşme sistemi ile sayaç okuma, açma, kapama gibi işlemlerin uzaktan kontrollü bir şekilde yapılacağını aktaran İSTTELKOM AŞ Genel Müdürü Yücel Karadeniz, proje sayesinde saha iş gücü maliyetlerinde tasarruf elde ederek ekonomik katkılar sağlamayı hedeflediklerini söyledi.

## ***Tenable.sc*** *ile BT risklerinizi anlayın ve hangi güvenlik açıklarına öncelik vereceğinizi tespit edin.*

BT altyapınızda, en kritik varlıklarınızı ve güvenlik açıklarınızı hızla belirlemek, araştırmak ve öncelik sırasına koymak büyük önem taşıyor. Risk tabanlı görünüm sunan Tenable.sc, "on-premise" yönetiliyor ve Nessus teknolojisiyle destekleniyor.

Sektör lideri Tenable'ın sunduğu üst düzey güvenlik açığı çözümü ile ağınızı gerçek zamanlı ve sürekli olarak takip edin, uçtan uca güvenliğinizi yönetin.

## GÜVENLİK AÇIĞI YÖNETİMİNDE LİDER

**#1**
CVE KAPSAMINDA

170.000 PLUGIN İLE DEĞERLENDİRİLEN
**69 Bin**
GÜVENLİK AÇIĞI

**#1**
SIFIR GÜN AÇIĞI ARAŞTIRMASINDA

OCAK 2019'DAN BERİ AÇIKLANAN
**392**
GÜVENLİK AÇIĞI

**#1**
ZAAFİYET YÖNETİMİNDE

**24 Sa.**
KISA BİR SÜREDE YÜKSEK PROFİLLİ SORUNLARA MÜDAHALE

*E-Data Teknoloji Pazarlama A.Ş., Tenable Inc. Türkiye tek distribütörüdür.*

# İhtiyaç ve öncelikler bulut çözümlerini şekillendiriyor

Dijitalleşme hızlanırken bulut bilişim çözümlerine ihtiyaç artıyor. 2030 yılına kadar pazarın 3 katı büyüyerek 1,5 trilyon dolara ulaşması bekleniyor. Bulut bilişimdeki hızlı büyümenin arkasında ise sağladığı esneklik ve verimlilik var. Bulut altyapısına geçen şirketler değişen iş yüklerini desteklemek için istek üzerine bulut çözümlerini ölçeklendirebiliyor. Güvenlik gereksinimlerine ve diğer unsurlara bağlı olarak özel veya hibrit depolama ürünlerini seçebiliyorlar. Bulut tabanlı uygulamalara ve verilere, internete bağlı herhangi bir aygıtla sanal olarak erişebiliyorlar. Veri güvenliğini en üst seviyede tutmayı sağlayan bulut çözümleri sayesinde donanım arızaları, ağ içindeki yedeklemeler nedeniyle veri kaybıyla sonuçlanmıyor. Bulut bilişim uzak kaynakları kullandığı için kuruluşlar, sunucu ve diğer ekipman maliyetlerinden kurtuluyor. Amaca uygun ödeme yapısı da kullanıcıların yalnızca kullandıkları kaynaklar için ödeme yapmasını mümkün kılıyor. Bulut hizmeti sağlayıcıları temeldeki altyapıyı yöneterek kuruluşların uygulama geliştirmeye ve diğer önceliklere odaklanmasını sağlıyor. Buluttaki verilere dünyanın her yerinden erişim olanağı, şirketlere operasyonel konfor sunarken, daha çevik hareket etmelerine destek oluyor.

Şirketlerin ihtiyaçlarına özgün bulut teknolojilerinin distribütörlüğünde öne çıkan Redington Türkiye'nin Genel Müdürü Cem Borhan, özellikle son yıllarda artan dijitalleşmeyle birlikte bulut bilişime ilginin de arttığını belirtti. Bulut bilişim çözümlerinin şirketlerin operasyonel güvenliğine ve verimliliğine önemli katkı sağladığını ifade eden Borhan, şöyle devam etti:

**CloudQuarks platformu fark yaratacak**

"Şirketler sunucu, depolama, veri tabanı, ağ, yazılım, analiz ve makine zekası dahil birçok bilgi teknolojileri hizmetini bulut teknolojilerine taşıyarak maliyet, hız, verimlilik, güvenilirlik ve performans açısından sayısız faydaya erişebiliyor. Birçok kritik bilginin bulutta yedeklenmesi şirketlerin, uğradıkları siber saldırılar karşısında hem maddi hem itibar kaybı yaşamalarını engelliyor. Altyapı maliyeti olmadan, bakım konusunda herhangi bir endişe yaşamadan bu hizmetleri rahatlıkla kullanabiliyorlar. Tüm bunlar bulut bilişim çözümlerinin başta KOBİ'ler olmak üzere her ölçekten şirketlerin en son teknolojiyi en avantajlı koşullarda kullanmalarına fırsat tanıyor. Redington Türkiye bulutta birçok çözüm sunuyor. Örneğin; açık kaynak işletim sistemi olan Red Hat Enterprise, işletmelerin buluttaki uygulamalarını ölçeklendirmeleri, sanal, konteyner ve tüm bulut ortamlarında yeni gelişen teknolojileri uygulamaları için temel oluşturuyor. Açık Kaynak Sanallaştırma çözümümüzle de şirketlerin inovasyon hızını ihtiyaçlarına uygun olarak ayarlamalarını sağlıyoruz. Red Hat OpenShift, hibrit bulut, çoklu-bulut ve uç uygulamaları yönetmek için tam katmanlı otomatik operasyonlarla hazır hale getirilen bir Kubernetes konteyner platformu. Bu platform da geliştirici verimliliğini artırırken inovasyonu destekliyor. Redington Türkiye, tüm bulut çözümlerini bulut bilişim pazar yeri olan CloudQuarks'ta topluyor. CloudQuarks üzerinden bulut bazlı çözümleri Redington iş ortaklarına sunacağız. Bu platform aynı zamanda hem Türkiye hem çevre ülkelerde hızlı büyüyen yazılım ve servis şirketlerinin hizmetlerinin önce Türkiye pazarına sonra bölge ülkelere satılabileceği çok yönlü bir adres de olacak. CloudQuarks'ı, Redington Grup'un yeni hizmet tanımı olan servis olarak distribütörlük yaklaşımını hayata geçirmesinin önemli adımlarından biri olarak görüyoruz."

## Nepal Havayolları'nda Hitit'le gelen dönüşüm

**Hitit Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı**
Nevra Onursal Karaağaç

Küresel havayolu ve seyahat sektörünün teknoloji sağlayıcısı Hitit'in en yeni partneri Nepal Havayolları oldu. Hitit'in ödüllü ve küresel çapta bilinirliği yüksek yolcu hizmet sistem çözümlerini kullanacak olan Nepal Havayolları, böylece pandeminin zorunluluk haline getirdiği dijital dönüşümü Hitit ile hayata geçirdi.

Sistem geçişinin hızlı bir şekilde tamamlanması sonrasında 6 Mayıs 2022 tarihi itibariyle Nepal Havayolları, Hitit'in yolcu hizmet sistemi ve gelir muhasebesi çözümlerini kullanmaya başladı. Hitit'in rezervasyon, envanter ve kalkış kontrol sistemleri ve sınıfının en iyisi yerleşik sadakat sistemi kapasitesine sahip web tabanlı bir yolcu hizmetleri sistemi olan Crane PSS (Rezervasyon ve Biletleme) çözümleri ve havayolunun yolcu gelir akışlarını tam olarak görmesini ve kârını maksimize etmesini sağlayacak Crane RA (Gelir Muhasebesi) çözümü sayesinde, Nepal Havayolları bu alanlarda dijitalleşme sürecini tamamlayarak operasyona başladı.

Hitit Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Nevra Onursal Karaağaç, "Hitit'in son iki yıldır yakaladığı büyüme ivmesi, havacılık çözümlerinin altyapısı ve kalitesi kadar partner olarak gördüğümüz müşterilerimizle olan yakın çalışmalarımızdan da ileri geliyor. Yeni müşteriler, teknolojimizin yeni ülkelere girmesi ve ihracat rotamızı çeşitlendirmemiz anlamına geliyor. Hitit'in bağımsız teknoloji çözümleri satışlarını güçlendirmenin yanı sıra, seyahat acente çözümlerini yeni bir odak sahası olarak konumlandırma planları için de olumlu bir adım olacak" değerlendirmesini yaptı.

# Veriyi anlamlandırak içgörü üretin!

Trendbox, alışveriş alışkanlıklarının değiştiği günümüzde geleneksel perakende kanalının gelişimine yönelik raporlar oluşturuyor.

Ayhan Sevgi

Sürekli yoğun bir rekabetin yaşandığı perakende sektöründe "Veri" en önemli unsur olma özelliğini artırarak koruyor. Online alışveriş miktarları ne kadar yükselse de geleneksel perakendecilik de gücünden pek fazla bir şey kaybetmiyor. Trendbox bu noktada perakende kanalının gelişimine yardımcı olurken, markaların da satış noktalarındaki ürünlerinin performansını gerçek zamanlı olarak takip edebilmelerini sağlıyor. Geleneksel kanalın konumunu ve gelişimine yönelik Trendbox CEO'su Ozan Tezer, sorularımızı yanıtladı.

**Perakende sektörünün gelişimini nasıl değerlendiriyorsunuz? Bu gelişimde teknolojinin ve özellikle de verinin önemi nasıl artıyor?**

Pandemiyle birlikte değişen yaşam koşullarımız alışveriş alışkanlıklarımızı da beraberinde değiştirdi. E-ticaretin hacmi arttı. Öte yandan sokağa çıkma yasakları ya da kısıtları nedeniyle alışverişleri mahalle bakkalından marketinden daha çok yapar olduk. Bu süreçte geleneksel kanala olan ilginin artışı markaların bu kanallardaki varlığını güçlendirmeye yönelik yatırımlarını daha da hızlandırdı. Trendbox olarak alışveriş trendlerinin hızla değiştiği bu dönemde biz de üretimden dağıtıma, pazarlamadan satışa kadar her noktanın verimini artıracak akıllı raporlar üretmeyi hedefledik.

Data bugünün dünyasında en değerli maden niteliğinde. Dolayısıyla bu verilerin güvenilir bir şekilde tutulmasının yanı sıra detaylı ve gerçek zamanlı bir şekilde raporlanıyor ve analiz ediliyor olması günümüzde şirketler için her zamankinden daha önemli. Hızlı, kolay ve ihtiyaca yönelik detaylı analizlerle taktik planlarını geliştirmeye imkân sunan çözümler rekabetin arttığı bu yeni süreçte çok daha değerli olacak.

**TrendBox bu konuda perakende şirketlerine nasıl hizmetler sunuyor?**

Trendbox, 2014 yılında Foriba çatısı altında şirketleşme projeksiyonu olan bir iş modeli olarak hızlı tüketimin gerçek zamanlı veri analizini yapmak amacıyla kuruldu. 2019 yılında kurumdan ayrılarak şirket olarak hayatına devam etti. Perakende sektöründe hızlı tüketim alanında ölçümlenemeyen bakkal, büfe ve küçük marketlerden oluşan ismi geleneksel olarak ifade edilen bir pazar söz konusu. Biz de bu alanı gerçek zamanlı ölçümlemek ve analiz etmek üzere yola çıktık. Hazırladığımız bu iş modeli 2014 yılında SAP Startup Focus programına dahil oldu ve Orlando'da (ABD) finale kaldı. 2015 yılında ise IoT için Türkiye ve dünyada patent başvurularını yaptık. 2017'de IoT tasarım, üretim ve cloud yazılım altyapısını kurduk.

**Topladığınız ve rapor haline getirdiğiniz verileri ne tür araçlar kullanarak müşterilerinize rapor olarak sunuyorsunuz?**

Bizim en büyük aracımız veri. Veriyi anlamlandırarak içgörü üretiyoruz. Bunun için de verilerimizi yol, hava durumu gibi farklı verilerle destekleyip veri havuzu oluşturuyoruz. Amacımız "geleneksel kanalı" korumak ve büyümesine yardımcı olmakla birlikte markaların da satış noktalarındaki ürünlerinin performansını gerçek zamanlı olarak takip edebilmelerini sağlamak. Hazırladığımız raporlarla her iki tarafın da planlamalarına fayda sunuyoruz. Trendbox Market sayesinde geleneksel kanal sahipleri mevcut finansal durumlarını dijital ortamda kolay ve hızlı bir şekilde yönetebiliyorlar. Finansal yönetimin kolaylaşması ciro artmasına katkı sağlıyor. Yazılımımız sayesinde gerçek zamanlı olarak detaylı satış raporlarına anlık ulaşıyorlar. Bu raporlara göre alım yaparak doğru planlama ile satışlarını artırıyorlar.

Trendbox CEO'su
Ozan Tezer

Satış noktaları, Trendbox sayesinde gerçek zamanlı olarak aldıkları raporlarla stoklarını güncel tutarken gerek üreticiler gerekse distribütörlerden doğru alım yapıyorlar. Trendbox uygulamasıyla üreticilerin yayılımını sağladığı noktalarda kullanıcının belirlediği minimum stok seviyesi uyarıları sayesinde, hem yüksek stok maliyetine katlanmak zorunda kalmıyor, hem de distribütörlerin sipariş toplama operasyon maliyetleri çok düşüyor.

Kısaca; satış noktaları kendini ölçebildiği için sipariş, satın alma, stoklama, satış döngüsünü çok net görebiliyor. Daha az stokla ve daha az finans ihtiyacıyla daha yüksek kâr elde ediyor.

Diğer taraftan markalar ise hazırladığımız raporlar sayesinde satış noktalarındaki satış performanslarını gerçek zamanlı olarak takip edebiliyor. Hangi noktanın hangi zaman diliminde daha verimli olduğu bilgisinden hareketle satış, pazarlama ve kampanya taktiklerini tasarlayabiliyorlar ya da kampanya sürecinde çeşitli değişiklikler yapmak için sahadan hızlı bir şekilde veri toplayabiliyorlar.

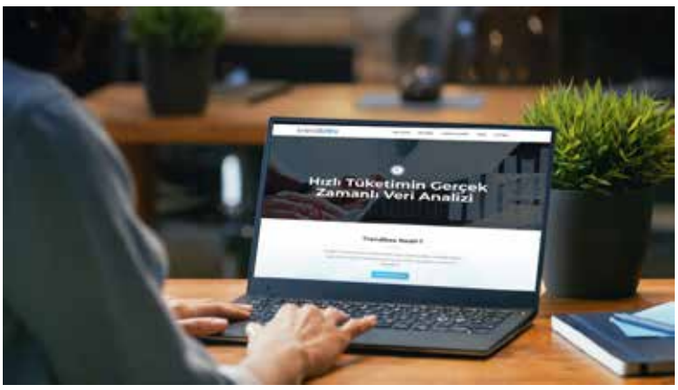
**Bu konuda teknoloji altyapınız hakkında bilgi verebilir misiniz? Örneğin yapay zekâ bu konuda nasıl bir rol üstleniyor?**

Verileri takip ettiğimiz donanım ve yazılımımızı kendi mühendislerimizle geliştirdik. Patentli ürünlerimizi, satış kanallarında bulunan barkod tarayıcı ve yazar kasa arasına entegre ediyoruz. Yapay zekâ sayesinde sisteme düşen yeni barkodların kategorilerini görebiliyoruz. Bundan yola çıkarak satış tahminleri yapabildiğimiz gibi ayrıca bulunduğumuz noktaların bölge

# Yapay zekâ geliştirme ve eğitimi sürecinde öncelik hız!

Hewlett Packard Enterprise, yeni HPE Makine Öğrenimi Geliştirme Sistemi (HPE Machine Learning Development System) ile işletmelerin uygun ölçekte makine öğrenimi modellerini kolayca oluşturup değere daha hızlı ulaşmalarını hedefliyor. HPE'nin yeni sistemi, yapay zekâ modellerini daha hızlı ve uygun ölçekte geliştirmek ve eğitmek için tasarlandı. Bu amaçla makine öğrenimi yazılım platformu, sunucular, hızlandırıcılar ve ağ bileşenlerinin entegrasyonundan oluşan uçtan uca bir çözüm sunuyor.
HPE, makine öğrenimi (ML) platformunu, kendi yapay zekâ ve bilgi işlem (HPC) sunucuları ile bir araya getirmek üzere HPE'nin Determined AI stratejik yatırımını temel alıyor. Yeni HPE Makine Öğrenimi Geliştirme Sistemi ile kullanıcılar, makine öğrenimi modellerini oluşturmak ve eğitmek için daha önce uzun zaman gerektiren değere ulaşma sürecini sadece günler içinde gerçekleştirebiliyorlar.
HPE Makine Öğrenimi Geliştirme Sistemi, yazılımlar, hızlandırıcılar, ağ iletişimi ve hizmetleri bir araya getiren bir çözüm olarak, işletmelerin yapay zekâ altyapısını benimserken karmaşayı ortadan kaldırmalarına yardımcı oluyor. Böylece işletmelerin optimize edilmiş makine öğrenimi modellerini verimli bir şekilde oluşturmalarına ve hemen eğitmeye başlamalarına olanak tanıyor.

**Yetkinlik, tek bir entegre sistemde**
HPE Makine Öğrenimi Geliştirme Sistemi, 32 GPU'luk küçük bir yapılandırmadan 256 GPU'luk daha büyük bir yapılandırmaya uzanan çeşitli iş yükleri için modelleri verimli bir şekilde ölçeklendirmek üzere optimize edilmiş bilgi işlem, hızlandırılmış bilgi işlem ve ara bağlantı sunuyor. HPE Makine Öğrenimi Geliştirme Sistemi, anahtar teslimi model geliştirme ve geniş ölçekte eğitim için yapay zekâ altyapısı sağlayan tek bir entegre çözüm olarak sunuluyor. Çözümün bir parçası olan HPE Pointnext Hizmetleri, yerinde kurulum ve yazılım kurulumu hizmetleri sağlayarak kullanıcıların verilerinden daha hızlı ve daha doğru öngörüler elde etmek için makine öğrenimi modellerini hemen uygulamasına ve eğitmesine olanak tanıyor.
HPE Makine Öğrenimi Geliştirme Sistemi, ölçeklendirme seçenekleriyle birlikte küçük bir yapılandırmadan başlayarak sunuluyor.
HPE, uçlarda yer alan veya farklı lokasyonları bulunan BT ortamları için gizliliği koruma odaklı, merkezi olmayan makine öğrenimi çözümü HPE Swarm Learning'in lansmanı da dahil olmak üzere ek yapay zekâ ürünlerini duyurdu. HPE Swarm Learning ile sağlık, bankacılık, finansal hizmetler ve üretim gibi bir dizi sektörden şirketler gerçek verileri paylaşmadan içgörüleri geliştirmek için yapay zekâ modellerinden öğrendiklerini diğer kuruluşlarla paylaşabiliyor.
HPE, ölçeklenmiş yapay zekâ sonuçları sağlayan heterojen sistem mimarilerini desteklemek üzere gelişmiş çözümler sunmak için Qualcomm Technologies ile iş birliğini de güçlendirdi. HPE, veri merkezleri ve uçta sonuç sağlamak için Qualcomm® Cloud AI 100 hızlandırıcı ile veri merkezi dışındaki zorlu ortamlar için optimize edilmiş kompakt, sağlamlaştırılmış uç bilgi işlem çözümleri olan HPE Edgeline EL8000 Converged Edge sistemlerini sunacak. Çözümler Ağustos 2022'de genel kullanıma sunulacak. Detaylar için adres: https://www.hpe.com/us/en/solutions/artificial-intelligence.html




bazlı satış davranış şekillerini de tahmin edebiliyoruz. IoT teknolojisi aracılığıyla ulaştığımız veriyi, markaların satış ve pazarlama faaliyetlerine destek olabilecek şekilde ve ihtiyaçları doğrultusunda analiz ediyoruz. Böylelikle geliştirdiğimiz bu sistemle tüketici tercihlerini ortaya koyuyoruz. Markaların yanı sıra araştırma şirketleri ve reklam ajanslarına da satış verisi toplama ve analiz hizmeti sunuyoruz.

**Veri toplama alanlarınız nereler, sadece Türkiye içinde mi yoksa daha geniş bölgelerden de veri toplayabiliyorsunuz?**
Sunduğumuz hizmetle geleneksel kanalın büyümesini ve gelişmesini de amaçlıyoruz. Satış noktası, sattığı ürün ve markaların satış performansını takip edebiliyor. En çok ya da en az hangi ürün satılıyor, hangi saat ve günde satış ne oranda gerçekleşiyor, hangi markalar tercih ediliyor gibi datalara ulaşabiliyor. Günlük, haftalık, aylık olarak stok takibi yapabiliyor ve böylelikle doğru zamanda doğru ürünü alma avantajına sahip oluyor. Diğer yandan özellikle sigara, alkol ve gazlı içecek kategorilerinde hâlâ üreticiler için gri alanlar mevcut. Bu ürün kategorileri önemli bir pazar. Trendbox sayesinde elde edilen raporlarla bu kategorilerdeki gri alanları netleştirmeye çalışırken, önemli bir boşluğu dolduruyoruz.
Data ölçümü yaptığımız noktalarımızdan herhangi bir ücret almıyor ya da bir ücret ödemiyoruz. Aksine finansal süreçlerini yönetebildikleri ve stok planlamalarını yapabildikleri yazılımımızla hayatlarını kolaylaştırıyoruz.
Bugün Adana, Ankara, Bursa, Denizli, İstanbul, İzmir, Kocaeli, Kayseri ve Kütahya başta olmak üzere Türkiye'de 25-30 farklı ilde 2.500'e yakın geleneksel satış noktasından satış verilerini gerçek zamanlı olarak alıyor ve verilerin analizini yapıyoruz. Öncelikli hedefimiz Türkiye'deki nokta sayımızı artırmak. Bu kapsamda 2022 yılında Türkiye'nin 50 ilinde olmayı hedefliyoruz.

**TrendBox'ın farklı ülkelere de açılma gibi hedefleri var mı?**
Global pazarlar her zaman radarımızda. Gerekli pazar araştırmalarını titizlikle yapıyoruz. Trendbox olarak Türkiye'deki ve yurtdışındaki yeni girişimlerimiz ve yatırımlarımızla yeni müşteriler edinerek başarılı projelere imza atacağımıza inanıyoruz. Bu kapsamda ilk açılımımızı Kıbrıs'a gerçekleştirmiştik. Şimdi ise MENA bölgesi ve Türki Cumhuriyetler için görüşmelerimiz devam ediyor. İlerleyen dönemde Doğu Avrupa ve Orta Asya pazarına açılmak da hedeflerimiz arasında yer alıyor.

# Verinin esas katma değeri analitikte saklı

Büyüme hızı katlanarak artan veriyi doğru depolamak, en anlamlı entegrasyonla birbirine bağlamak ve kurumsal devamlılık odaklı kararlar almak için analitikten yararlanmak elzem.

Karmaşık iş süreçlerinin yönetilmesi doğru analizleri gerekli hale getirirken, rotanın temelinde ise veri ve analitik var. Sınırsız büyüyen veriyi yönetmek, hızlı karar alıp hayata geçirme noktasında çevikliği yakalamak kurumsal devamlılık için şart. Veriyi depolamak artık bir standart. Asıl önemli olan ise analitik desteğiyle analizleri hızlı yaparak, en doğru kararları en hızlı biçimde alabilmek. Teoride herkesin hemfikir olduğu bu yol haritasını pratikte kurgulamak dikkatli adımları, doğru yatırımları, kurumsal ihtiyaç ve gereklilikleri iyi anlayabilmeyi, şirket bütününde bu felsefeyi konumlandırmayı gerektiriyor. Kolay değil, ama imkansız da değil. BTvizyon Dijital'in düzenlediği "Büyük Veri ve Analitik Teknolojiler" dijital etkinliği bu alanda başarı hikayelerine imza atanların yorum ve önerilerini katılımcılarla buluşturdu. Dell Technologies ve Intel'in Tema sponsoru, Consult Saga ve portvMind'ın sponsor olarak yer aldığı dijital etkinlikte açılışı Me Consultancy Kurucusu Murat Erdör, "Hayatımızın Gerçeği Büyük Veri" başlıklı sunumuyla yaptı. Pandemi dönemi ile herkesin hayatında artan iniş ve çıkışlara işaret eden Murat Erdör, önemli bir gerçeğe dikkat çekti: İnsanlar, pandemi döneminde 'dijital' denen bir dünya olduğunu fark ettiler. Çünkü fiziki mağazalar kapanıp, sokağa çıkma yasakları ve kısıtlamalar olunca, evlerine kapanan insanlar hayatlarını nasıl devam ettireceklerinin derdine düştü. Yıllar boyu dijital dönüşümü, online çalışmayı anlattıklarını vurgulayan Murat Erdör'e göre, bu dönüşümde özellikle e-ticaret tarafı büyüdü. Yeni ekonomi dönemi ile birlikte tüketicinin

de artık eski tüketici olmadığı, hele de pandemi sonrasında açıkça görüldü. Bu vurguyu yapan Murat Erdör'e göre, hem psikolojiler değişti hem de dijitale alışan bir tüketici kitlesi oluştu. Yeni kuşağın aşina olduğu dijital dünyaya bu süreçte yaşı büyük insanlar da alıştı. Bu kadar çok insanın dijitale adapte olması milyonlarca veri, beraberinde verinin de etkin kullanılmasının gerekliliği demek. Yeni ekonominin bu noktada çoklu kanalları, sosyal medyadan fiziki ve online kanallara uzanan yapıda tam entegrasyonu gerektirdiği gerçeğine dikkat çeken Murat Erdör'ün belirttiği gibi, tüm bu kanalların entegrasyonu ile verilerin birleştirilmesi artık şart. Erdör, süreci ve beklentilerini şöyle anlattı:

"Müşteri karşılaştırıyor. Müşteri fiyat odaklı ve eskisi gibi sadık da değil. Veri ise çok büyük. KVKK gibi bu anlamda çok büyük yasalar çıktı. Veriyi kullanırsan, doğru kişiye, doğru zamanda, doğru mesajı gönderirsen kralsın. Ama doğru kişiye, doğru zamanda, doğru mesajı gönderemediğiniz sürece yok olmaya mahkumsunuz. Hepimiz için geçerli bu. Yeni müşteri elde etme maliyetleri çok yüksek. Çok rakip, çok kanal var. Alışveriş verisine ve alışveriş sıklığına göre VIP müşteriye daha farklı mesaj göndermek, belki de aramak lazım. Veri olmadan hiçbir şey olmaz. Fiziki mağazalarda e-ticaret mağazası açmayan kalmadı. Artık verinin tekilleştirmesi başladı. Mağazadaki Leyla hanımla, online'daki Leyla hanıma farklı farklı hizmetler vermemek gerekiyor. Bunlarda aynı mesajı vermek artık çok önemli. Bu çok çok değerli. Bilişim sistemleri gelişiyor ve bu anlamda da veriyi çok çok iyi analiz etmek yetmiyor. Buradan çıkan sonuçlara göre aksiyon almak lazım. Aksiyon alınmazsa, o veri çöp dostlar, o yüzden veriyi iyi kullanacağız."

**Verinin değerini bilin!**

Dell Technologies MERAT Bölgesi Çözüm Mimarı Ebru Özgen, "Yapay Zeka Uygulamalarında Donanım Tercihlerinin Önemi Ne Olabilir?" başlıklı sunumuyla yeni teknolojiler ve bunların yenilediği donanım odaklı yeniliklere değindi. Sahip olunan büyük veri ve bunun üzerinde yapılan analitik çalışmalar, donanım tercihlerinin de yapılmasını gerektiriyor. En baştan hakim olması gereken bu bakış açısı zaman ve para kazandırırken, riskleri de minimize eder. "Veri eşittir para" diyen Ebru Özgen, doğru seçimlerin altyapı odağında önemine dikkat çekti. "Genelde veri ilk üretildiğinde çok değerlidir ve ondan üreteceğiniz şey çok değerlidir" vurgusunu yapan Ebru Özgen, şu bilgileri paylaştı:

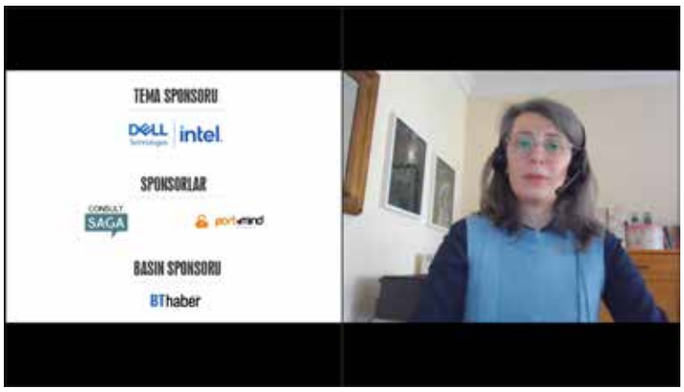
"Bu değer zaman içinde azalabilir. Ama daha fazla zaman geçtiğinde bu eğri yine yukarı doğru çıkar. Çünkü belki 6 ay veya 1 yıl içinde düşünmediğiniz iş fikriyle veya bir mecburiyetle karşılaşırsınız ve geriye dönük modelleme yapmak istersiniz. Veri yine sizin için çok önemlidir ve verinin durduğu yer kritiktir. Bu 'zaman' ekseniydi. Diğer iki ekseni de şöyle düşünelim. Verinin yapısal olması yani veritabanına konulabilecek veriniz olabilir. Bir adım öteye geçtiğinizde, artık sadece veritabanlarında değil görsel, işitsel de olabilir. Dosyaların içinde duracak yapısal olmayan verilerinizi işlemek için yüzlerce petabaytlardan, yüzlerce CPU'dan bahsedeceğiz. Bir sonraki adımda da doğal dil işleme yapacaksınız, artık yapay zekaya ve makine öğrenmesine gittiniz. O zaman veriniz de, ihtiyacınız olan donanım kapasitesi de uçtu. Bu açılardan baktığınız zaman ilk önce bir iş problemimiz var. Sonra bu problemimi çözmek için veriyi, onu işlemekle ilgili bir probleme çevirebilirim ve bunun çözümünü çıkarırım, analitiğini yaparım. Buraya kadar çok güzel işliyor hatta bulut tedarikçilerinde de çok güzel servisler var iş zekasına ve analitiğe yönelik. Uç noktalardan başlayıp, veri merkezine ve buluta giden dünyada ihtiyaçlara yönelik altyapı çözümleri oluşturmaktan mutluluk duyuyoruz. Bunlarla ilgili analiz yapabilen bir ekibimiz

de var. Analize baktığımızda, veriniz hangi kanallardan size akıyor, bu veri nerede toplanıyor, toplandıktan sonra bir transformasyona uğruyor mu, bu veriler üzerinden ne gibi raporlamalar yapılıyor? Bu gibi soruları uçtan uca sizlerle konuştuğumuz, buradaki zorlukları ya da fırsatları ortaya çıkardığımız hizmetlerimiz de var. Bir verinin durduğu, bizim 'veri havuzu' dediğimiz mod mod büyüyen donanımlarımız, bunların kendilerine özgü siber güvenlik çözümü var. Burada duran veriyi, kendine benzer bir ortama, kendi kontrolünde kopyalıyor. Bunu öyle yapıyor ki, orijinal veriye bir şey olsa bile bunun ayakta kalmasını sağlıyor. İkincisi verinin yedeğinin alınması. Çok kritik verilerinizi belirleyip yedeğini aldığınız cihaz da bir donanım ve sizin iki kartla erişebileceğiniz kapalı bir ortam yarattınız. Bu ortamdaki benzer bir cihaz buna erişiyor. Buradaki bazı sunucular da veriyi tekrar inceliyor ve internete bağlanmadan acaba üzerinde kötücül bir yazılım var mı diye bakıyor. En temelde siber güvenlik çözümlerimiz bu şekilde oluyor. Kötü adamların içeri girememesi için her şeyi yapalım. Ama girdiklerinde de buna hazırlıklı olmamız lazım."

**Verimlilik için doğru adımlar!**

"Çağrı Merkezi Stratejisinde Veriye Dayalı Kararlar ve Dijital Çözümler" başlıklı sohbet, Consult Saga Kurucu Ortakları Can Demirağ ve Fergül Guyard'ı bir araya getirdi. Çağrı merkezi analitiği ve analitik araçlarının ele alındığı sohbette, önemli bir gerçeğe dikkat çekildi: Çağrı merkezini başarılı olarak yönetmenin arkasında yatan şeylerden bir tanesi veriyi doğru kullanabilmek ve doğru gözlemleyebilmek. Yaptıkları çalışmalarda danışmanlık kapsamında çağrı merkezlerinin önemli bir yer aldığını belirten Can Demirağ, şöyle devam etti:

"Verimlilik çalışmalarının içerisinde veri gerçekten çok önemli. Çağrı merkezi yöneticilerinin yapması gereken şey, çağrı merkezlerine stratejik anlamda başarılı olabilmesi ve iyi bir şekilde yönetilebilmesi




için diğer çağrı merkezlerine göre, diğer örneklerimize göre bir fark yaratabilmek. Bu fark yaratabilmek de veri ile, veri analitiği ve büyük veri ile sağlanabiliyor. Çağrı merkezi tarafında da çok fazla, analiz edebildiğimiz ve edemediğimiz birçok veri var. Çağrı merkezlerinde verinin kullanılmasını dört adımda anlatmaya çalışıyoruz. Bir tanesi toplayabildiğimiz kadar çok veriyi toplamak. Bu veriyi topladık, ama topladığımız veriyi analiz etmezsek hiçbir işimize yaramayacak. Bunların güzel bir şekilde analiz edilmesi ve yorumlanması gerekiyor. Bu analizimizin sonucunda bazı sonuçlara vardık. Bu sonuçlar için kullanım alanlarının belirlenmesi gerekiyor. Bundan sonra bunu nerede kullanabiliriz, bizim arama listelerimize bunu indirebilir ya da farklı bir iş ortağından faydalanabiliriz. Nerede kullanabileceğimizi detaylı araştırmak gerekiyor. Aksiyona geçmek son madde olarak söylenebilir. Buradakilerin birini yapmadığımızda hiçbir şey yapmamış oluyoruz. Bunların dördünü birden yapmak önemli. Doğru kişiyi aramak veriyle yapabileceğimiz bir şey. Çağrı merkezi tarafından veriler çok fazla sayıda ve bunları kullanmak bizler için çok önemli. Çağrı merkezi tarafında bu tür danışmanlıklara baktığımızda, bizler özellikle yaptığımız çalışmalarda bu verileri kullanarak, veri odaklı gidiyoruz. Veriyi doğru kullanmak adına önce veriyi güzel bir şekilde topluyor, verileri analiz etmeye çalışıyoruz. Analiz ettiğimiz verilerden birtakım potansiyel olanaklar yaratmaya, mesela çağrı süresini kısaltacak, performansı artıracak öneriler çıkarmaya çalışıyoruz. Bunların sonunda da çağrı merkezinde verimliliği artırıyoruz. Çağrı merkezinin aynı kişi sayısıyla daha fazla çağrı bakabilir, daha fazla dış arama yapabilir hale gelmesini sağlıyoruz. Çağrı merkezleri de bu tür çalışmalar yaptığında kendi kendini finanse eden danışmanlık hizmetleri haline gelebiliyor. Veriler çağrı merkezleri için gerçekten çok önemli. Bu verileri doğru toplamak, doğru analiz etmek, doğru yorumlamak ve bunları kullanım alanlarında da doğru bir şekilde kullanmak şart. Özellikle yeni teknolojileri burada dikkate almak ve yenilikleri takip etmek gerek."

**Müşterinizi iyi tanıyın**

Çağrı merkezi kanalıyla alınabilecek çok fazla veri var. Bir süreç olarak işlenmesi gereken süreç ise net: Bunları toparlayabilmek, ikincisi bunu analiz edebilmek, analiz ettikten sonra aksiyona dökebilmek, kullanım alanlarını ve potansiyelleri belirleyip, hatta onların fizibilitesini yapıp aksiyona geçebilmek. Fergül Guyard, bu noktada hangi verileri toparlayabilmek gerektiğinin esas soru olduğunu belirterek, bunun veri okunabilirliğini ortaya çıkardığına işaret etti. Veri okuma ve tasnif sürecinde bazı teknolojilerden de yararlanılıyor. İnsanların o anki duygu durumlarını ortaya koyan teknolojileri örnek gösteren Fergül Guyard, "Burada elde edilen veriler somut aksiyona dönebiliyor. Mesela bir çağrı başladı, ama sonlara doğru sinir seviyesinde yükselme var. Tabii ki bu müşterinin şikayetle dönme potansiyeli çok yüksek" örneğini de verdi.

Başarılı çağrı merkezleri belirli bir standarttaki kaliteyi sağlamak durumunda. "Bizler de yaptığımız danışmanlıklarda buna beş perspektiften bakıyoruz" diyen Guyard, detayları şöyle anlattı:

"Bunlar; teknoloji boyutu, işin dijitallik boyutu, çalışan boyutu, ortam ve verimlilik. Verimlilik çok önemli, çünkü verimliliğe girdi olan birtakım veriler var. Bu verileri doğru kullanırsak, verileri çok iyi bir şekilde yönetip gerçekten maliyet tarafında ciddi bir avantaj sağlayabiliriz. Maliyette avantaj sağladığımız zaman rekabet avantajı da yaratabiliyoruz. İşi doğru yapmak çok önemli ama bazen de doğru işi mi yapıyoruz diye sormak gerek. Burada gelen çağrılardaki alt detaylar, çağrıların tipleri, talep detayları gibi analizleri de yaptığımızda, gerçekten o çağrı, çağrı merkezine gelmeli mi? Biz daha o gelmeden bunu elemine edebilir miyiz? 1000 çağrı geliyorsa, bunları çok verimli bir şekilde yönetebiliriz. Bunu 5 dakikadan 3 dakikaya çekebiliriz ama aynı zamanda o bin çağrıyı 800'e çekmek, doğru çağrıların gelmesini sağlamak da bir başarı. Rakiplerini verinin gücüyle belirliyorsun. Yeni müşteri edinimden çok, var olan müşteriyi çok iyi tanımak ve ona odaklı bir şeyler yapmak, onun ihtiyacını anlayabilmek şart."

Dijital etkinlik, "Veride Çeviklik" başlıklı panelle tamamlandı. BThaber Gazetesi yazarı Jülide Marangoz'un yönettiği panelin katılımcıları ise İTÜ Araştırma Dekanı Prof. Dr. Altan Çakır, Eren Holding Kağıt Grubu Bilgi Teknolojileri Direktörü Baran Korukluoğlu, vMind Danışma Kurulu Üyesi ve Satış Direktörü Ergun Akın ve İntercity Filo Kiralama Bilgi Teknolojileri Direktörü Ethem Topgül oldu. Verinin doğru toplanması, doğru tutulması ve doğru kullanılması gerektiğine odaklanan katılımcılar, bunun güçlü ve yetkin bir altyapı ile desteklenmesinin önemine işaret etti. Panelistler, bu mimaride güvenliğin kritik bir görevi olduğunun da altını çizdi.

# NBN Bilişim Tecrübesi ile IBM Cloud'u Keşfedin!

NBN Bilişim uzmanlığı ve IBM Cloud ile felaket kurtarma, yedekleme ve obje tabanlı depolama alanıyla verileriniz koruma altında!

## Yedekleme ve Felaket Kurtarma

Yedekleme ve felaket kurtarma arasında önemli bir fark vardır. Yedekleme, verilerin fazladan bir kopyasını (veya birden çok kopyasını) yapma işlemidir. Yanlışlıkla silme, veri tabanı bozulması veya yazılım yükseltmesiyle ilgili bir sorunla karşılaşırsanız, yedekleme verilerini geri yüklemeniz gerekebilir. Felaket kurtarma ise bir kesintiden sonra uygulamalara, verilere ve BT kaynaklarına hızlı bir şekilde yeniden erişim sağlamak için plan ve süreçleri ifade eder. Bu plan, birincil veri merkeziniz tekrar işlevsel olana kadar yedekli bir dizi sunucu ve depolama sistemine geçmeyi içerebilir.

## IBM Cloud

Verileri, konteynerleri, yapay zekayı, nesnelerin internetini ve blockchain'i kapsayan 170'i aşkın ürün ve hizmetle eksiksiz bir bulut platformu.

**Yapay Zeka**

**Tüm Uygulamalarla Tam Uyum**

**Güvenlik**

**Özel Konumlandırma**

Standartlaştırılmış, özel VMware sanal veri merkezi dağıtımları elde edin.

**İş Yüklerini Taşıyın ve Dağıtın**

VMware iş yüklerini IBM tarafından barındırılan VMware altyapısında devreye alın.

**Belirli Bileşenleri Seçin**

Gerektiğinde belirli vCPU, depolama, vRAM, ağ ve IP arasından seçim yapın.

**Maliyetlerden Tasarruf Edin**

Maliyet verimliliği için işlem kaynaklarını yukarı veya aşağı ölçeklendirin.

| Bulut Altyapısı | Bulut Entegrasyonu | | Bilişsel Mikro Servisler | | | DevOps Araçları | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Ağ | Güvenlik | Çekirdek Altyapı | Bilişsel Sistem | Sanal Sunucular | Nesne Depolama | Dosya Depolama |

Kritik bilgi teknolojileri sistemleri için, bulut yedekleme ve olağanüstü durum kurtarmayı içeren iş sürekliliği planınızı **NBN Bilişim uzmanlığı ile beraber oluşturalım!**

NBN Bilişim ile IBM Cloud yolculuğuna çıkan **ilk 10 müşterimize 500 USD kredi** ve sonrasında özel fiyat imkanı.

NBN

www.nbn.com.tr info@nbn.com.tr

Daha Fazla Bilgi

# Elektrikli ve hibrit araçlara ilgi hızla artıyor

Uluslararası denetim ve danışmanlık şirketi EY'ın (Ernst & Young) "Otomotiv Tüketicilerinin Satın Alma ve Kullanım Tercihleri" başlıklı araştırması, Türkiye, Macaristan ve Çekya'da tüketicilerin sıfır ve ikinci el araç satın alma süreçleri, araç kullanım alışkanlıkları ve otomotiv sektörünü dönüştüren yeni teknolojilere yönelik fikir ve tercihleri ile ilgili trendleri ortaya koyuyor. Altı yıldır düzenlenen araştırmaya 2020'den itibaren Türkiye de dahil edildi. Sonuçların değerlendirilmesinde ise sadece daha önce araç satın almış olan ya da gelecek beş yıl içerisinde araç satın almayı planlayan katılımcılar dikkate alındı. EY Türkiye Danışmanlık Bölümü Şirket Ortağı ve İleri Üretim Sektörü Lideri Arda Karaçelebi, şu değerlendirmeyi yaptı:

"Otomotiv sektörü dünyada olduğu gibi Türkiye'de de büyük bir dönüşüm geçiriyor ve bu dönüşümün etkileri tüketici tercihlerine de güçlü bir şekilde yansıyor. Ülkemizle birlikte toplam üç ülkede gerçekleştirilen araştırmamız, tüketicinin hem yeni teknolojiler hem araç satın alma seçenekleri ile ilgili öncelikli tercih ve beklentilerine ışık tutuyor. Araştırmanın bu yılki en dikkat çekici bulgularından biri, elektrikli ve hibrit araçlara yönelik tüketici ilgisinin birçok faktörün etkisiyle ülkemizde daha önce hiç olmadığı kadar yükselmiş olması. Araç satın almayı planlayan tüketicilerin, vergi indirimi ve teşviklerin elektrikli araç satışlarını artırabileceği yönündeki beklentileri de önemli."

**Şarj altyapısı ve araç fiyatları soru işareti**

Araştırma, Türkiye'de tüketicilerin elektrikli ve hibrit araçlara ilgisinin arttığını gösteriyor. Bir sonraki satın alacakları aracın hibrit ya da elektrikli olacağını söyleyen Türk tüketicilerin oranı geçen yıla kıyasla 11 puan artışla %27 oldu. Gelecekte kesinlikle elektrikli ve hibrit araç alabileceklerini belirten Türk tüketicilerin oranı %29 iken, bu oran fiyat teklifinin yeterince cazip olması durumunda %90'a yükseliyor.

**EY Türkiye Danışmanlık Bölümü Şirket Ortağı ve İleri Üretim Sektörü Lideri**
Arda Karaçelebi

Araştırmaya göre, Türk tüketicilerin elektrikli araçlara ilgisinin öncelikli sebebi bu araçların çevreye daha az zarar vermesi. Tüketiciyi elektrikli araçlardan uzaklaştıran başlıca etkenler ise yetersiz şarj altyapısı ve araç fiyatlarının yüksek olması.

Elektrikli araç satın almaya yönelik ilgi ve talebin hangi koşullarda artabileceği yönündeki soruya verilen yanıtlarda katılımcıların %56'sı 'vergi indirimleri', %50'si satın alma fiyatı üzerinden verilecek teşvikleri öncelik olarak gösterdi. Şarj altyapısının yaygınlaştırılması seçeneği ise geçen yıla kıyasla 19 puanlık artışla %47 oranı ile üçüncü sırada.

## Çip ve tedarik krizi tüketicilerin de gündeminde

Araştırmada dizel araç seçeneği 2020'ye kıyasla 17 puanlık düşüşe rağmen %31 ile hâlâ ilk tercih konumunda. Özellikle mazot fiyatlarının eski rekabetçiliğini yitirmesi, birçok markanın gelecekte dizel motor seçeneğini sunmama yönünde karar alması veya benzinli araçlarla olan fiyat farkının yüksekliği gibi nedenlerle dizel araçlara ilginin azaldığı görülüyor.

Otomotiv sektöründe çip krizi ve tedarik zincirinde yaşanan aksaklıklara bağlı olarak teslimat süreleri de uzuyor. Teslimat sürelerindeki aksamaların tüketicilerin araç marka tercihlerini nasıl etkileyebileceğine de odaklanan araştırmaya göre, Türkiye'deki anket katılımcılarının %26'sı 9-12 ay beklemeleri gerektiği yönünde bir yanıt alırlarsa, tercih ettikleri marka yerine başka bir araç markasına yöneleceklerini belirtiyor. Katılımcıların %24'ü daha fazla beklemektense donanım seçeneklerinden feragat ederek aynı markanın baz modelini tercih edebileceklerini, %23'ü 9-12 ay beklemeyi kabul edebileceklerini, %22'si ise beklemeyi ancak fiyatta indirim veya ödeme kolaylığı yapılması durumunda kabullenebileceğini belirtiyor.

Araştırma kapsamında, katılımcılara bir sonraki araçlarını internet üzerinden alıp almayacakları sorusu da yöneltildi. Bu konuda Türk katılımcılar %35'lik oran ile olumlu yaklaşım sergiliyor. Hiçbir koşulda internetten araç satın almayacaklarını belirten Türk katılımcıların oranı geçen seneye kıyasla 8 puan azalarak %12 oldu. Online kanallar üzerinden araç satın almak istemeyen Türk katılımcıların çekinceleri, fiyatta pazarlık yapılamayabileceği (%44), online kanaldan yüksek miktarda ödeme yapmaktan çekinebileceği (%39) ve satış sürecinde temsilcilerden yeterince destek alamayabileceği (%36) olarak sıralandı.

Araç almayı planlayan Türk tüketicilerin %66'sı sıfır araç almayı planlıyor. Araç tercihlerinde güvenlik, fiyat ve yakıt ekonomisi ilk üç sırada. Dördüncü sıradaki 'satış sonrası hizmet kalitesinin' geçen yıla kıyasla 19 puan arttığı görülüyor. Türk tüketiciler geçen yıla kıyasla araç satın alırken kendi kaynaklarıyla finansman sağlamayı daha çok tercih ediyor. Ek finansmana ihtiyaç duymadan kendi kaynaklarıyla finansman sağlamayı tercih eden Türk tüketicilerin oranı geçen yıla kıyasla 7 puan artarak %47 seviyesine ulaştı.

Türk tüketiciler ikinci el araç alırken %61 oranla en çok 'aracın çıkış yeri' ve kilometre garantisine dikkat ediyor. Bunu %59 ile aracın siciline (kaza bilgileri, geçmiş araç sahipleri, vb.) şeffaf erişim olanağı ve %49 ile ikinci el araç satan yerlerde sunulan seçenek çeşitliliği izliyor.

Türk tüketiciler ikinci el araç satın alırken genellikle oto pazarlarını ve yetkili satıcıların sertifikalı ikinci el araç satış hizmetlerini tercih ediyor. Türk tüketicisi sıfır araç almadan önce de en az 5 kere bayi ziyareti yapıyor.

# Küresel girişimcilik ağı güç kazanıyor

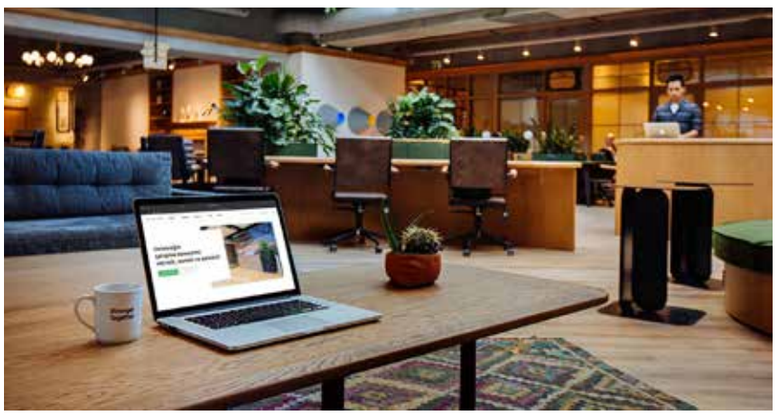
**Arçelik Strateji ve Dijitalleşmeden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı**
Utku Barış Pazar

Türkiye'de açık inovasyon kültürünün yaygınlaşmasına odaklanan Arçelik, Garage Innovation Hub ile bu başlıkta küresel liderliği hedefliyor. Kurulduğu 2017 yılından bu yana 2 binden fazla partner ile etkileşim kuran Arçelik Garage Innovation Hub, bugüne kadar 274 girişimciye eğitim ve mentorluk desteği vererek, 40 girişimciye 8 milyon TL hibe desteğine erişim sağladı ve kuluçka faaliyetleriyle de 80'den fazla startup'ın iş fikri geliştirmesine destek oldu. Açık inovasyon alanında küresel liderlik hedefi ile ekosistemin gelişimine katkı sağlamayı hedefleyen Garage Innovation Hub, bu yıl ilkini düzenlediği Açık İnovasyon Günü'nde dünyanın her yerinden inovasyon düşünürlerini, şirketleri, startup'ları ve yatırımcıları bir araya getirdi. Açık İnovasyon Günü'nün ekosistemin önemli aktörlerinin katılımıyla ufuk açıcı tartışmaların yapıldığı bir platform olduğunu belirten Arçelik Strateji ve Dijitalleşmeden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Utku Barış Pazar, şunları söyledi:
"5 yıl gibi kısa bir sürede üniversiteler, STK'lar, tüm dünyadan inovasyona destek veren kurum ve kuruluşlarla birlikte Türkiye'nin en büyük açık inovasyon platformlarından biri olmayı başardık. Küresel partnerlerle çalışmaya başladık. İnovasyon tek başına bir kuruma ya da fonksiyona ait bir süreç değil. Garage Innovation Hub gibi açık inovasyon platformları fikirlerin hayata geçmesine olanak sağlayarak insanlığa faydalı inovasyonların önünü açabilir. Startup iş birliklerimizi geliştirmek için girişim dostu uygulamalar geliştirmeye başladık. "Cesaret et, Etkileşim Kur, Değer Yarat" diyoruz. Hedefimiz; faaliyet gösterdiğimiz 146 ülkenin her birinde startup'lara destek olmak. Küresel ölçekte lider, açık inovasyon platformlarından biri olmak üzere, BIGG3 gibi programlarla girişimcilerin hibe desteklerine ulaşmasına destek vermeyi sürdürüyoruz. Garage Innovation Hub, girişimcilere sermaye desteği sağlamak üzere bir adım daha atarak, girişim sermayesi fonlarına da partner oldu. Bu doğrultuda dünyanın önde gelen fonlarından 500 Startups, Avrupa'nın ilk 10 fonu arasında yer alan Hoxton Ventures'ın partnerleri arasına katıldık. Bu ortaklıklar bizi dünya çapında doğru startup'larla bir araya getirirken, küresel inovasyon ekosisteminde daha fazla söz sahibi olmamızı da sağlayacak."

## Teknoloji üretmenin de zamanı geldi

**Kolektif House Kurucu Ortağı ve CEO'su**
Ahmet Onur

Geliştirdiği inovatif çözümlerle çalışma hayatını şekillendiren ve yaygın lokasyon ağı sunan Kolektif House, teknoloji odaklı yatırımlarını sürdürüyor. Bir süre önce yazılım ve dijital dönüşüm şirketi Thinkerfox ve UX tasarım stüdyosu Spectailor'u bünyesine katan Kolektif House, yazılım üretip, veri odaklı çözümler sunuyor. Kolektif House Kurucu Ortağı ve CEO'su Ahmet Onur, bu yeni yatırımla birlikte Kolektif House'un sadece ofis çözüm ortağı olmaktan çıkıp, teknoloji üreten bir şirket olarak konumlanacağını vurguladı. Alanında uzman yazılım, veri ve deneyim tasarımı uzmanlarını da ekibe kattıklarını belirten Ahmet Onur, kullanıcıları merkeze alarak dijital servis ağını genişleteceklerini, bu kapsamda iş kuran ve işini büyütmek isteyenlerin önünü açacak teknolojiler geliştireceklerini söyledi. Ahmet Onur, şöyle konuştu:
"Web sitemizi güncelledik ve otonom, baştan sona dijital bir deneyim sunan e-ticaret altyapısı oluşturduk. Esnek çalışma çözümlerimiz artık herhangi bir e-ticaret platformunda olduğu gibi online olarak satın alınabilecek. Online satın alım yapan kullanıcılar üyeliklerini de online olarak yönetebilecek ve ek günlük girişler ya da toplantı odası kullanımı satın alabilecek. Kısa bir süre sonra kullanıcılarımıza teknoloji altyapısıyla dünyada örneği olmayan bir ofis deneyimi de sunmaya başlayacağız. "Kullandığın kadar öde" sistemi üzerine inşa ettiğimiz yeni modelde kullanıcılar ihtiyacı olan her şeyi mobil telefonlarındaki uygulama sayesinde yönetebilecek. Merkeze teknolojiyi aldığımız inovatif çözümlerimizle iş hayatının geleceğini tasarlamaya devam edeceğiz."



Ömer Ekinci

# "Biz her işi yaparız, ne iş olsa yaparız" devrinin sonu...

Her şirketin bir formasyonu olmalı. Sektör deyince hep bir futbol sahası gelir gözümün önüne. Sektörün oyuncuları da sahaya dağılmış oyuncular. Kimi kalede, kimi defansta, kimi orta sahada. Peki gerçekten de herkes sahada kendi bölgesinde mi? Gerçekten takım oyunu oynuyor muyuz?

İnsanın yaşı ilerledikçe artık sorulara daha az net cevap vermeye yahut daha az soruya çok net cevap vermeye başlıyor. Ama bu yukarıda sorduğum sorunun cevabı hala emin olduklarımdan. Sektörümüz takım oyunu oynamıyor. Bir bakıyorsunuz ithalatçı son kullanıcıya satış yapıyor. Bir bakıyorsunuz ürünün internetteki tüm fiyatları bayinin alış fiyatının altında.

Bunun elbette sosyoekonomik bir gerekçesi var. Şirketlerimizin özsermaye problemi var. İşinden ayrılıp "ben bu işi kendi başıma da yaparım, vadeli alır, peşin satar, bir şekilde idare ederim" diyerek açılmış teknoloji şirketleri var her yerde. Sadece Perpa'ya girin bakın aynı işi yapan kaç şirket var. Tek bir Perpa'daki güvenlik kamera ya da personel devam kontrol sistemleri (PDKS) firmaları sayısı birçok ülkedeki toplam o işi yapan şirket sayısına eşittir muhtemelen. Belki de fazlasıdır. Bu kadar tedarikçi arzı, tedarik arzını doğuruyor. Doğuruyor ama arkası ve altı boş, çünkü bu tedarikçilerin çoğunun finansal altyapısı zayıf. Ürüne yatırım yapan, satış öncesine, satış sonrası desteğine yatırım yapan sayısı belki de yüzde 5'in altında.

Buradan şu olumlu sonucu da çıkarmalıyız, işini iyi yapan şirketler için teknoloji sektörü halen çok bakir.

Bir örnekle açmak istiyorum konuyu. Bizim Desnet operasyonunda kimi zaman gelen müşteri çağrılarına denk geliyorum. Müşteri x bir el terminali markasını ya da y barkod okuyucu ürününü soruyor. Ben de cevap veriyorum "Ne için kullanacaksınız?". Müşteri cevap veriyor: "Depo otomasyonu kurmak istiyoruz, orada lazım". Ben merakla soruyorum. "Ne oldu da bu arayışa girdiniz, ne krizi yaşadınız, nasıl bir problem patlak verdi?" Müşteri şaşırıyor ve çoğunlukla tepkisi şu oluyor: "Ömer bey belki 10 firmayla görüştüm, kiminle görüşsem bana ürün fiyatı verdi, siz ise o ürünü nerede kullanacağımızı sordunuz."

Gerçekten de böyle basit bir barkod okuyucu için arayan müşterilere depo otomasyonu sattığımız çok olmuştur. Çünkü müşteri her şeyi bilmez, hatta çoğu zaman sadece kendi problemini, sorununu bilir.

Ona doğru soruları sormanız gereken tedarikçi ya da çözümcü olarak sizsiniz. Eğer sizin de altyapınız, sektörel tecrübeniz çok yüksek değilse, ya da sizin firma sahibi olarak yüksek olsa da müşteriyle görüştürdüğünüz ekip arkadaşınızın bu konuda deneyimi düşükse müşteriye sadece barkod okuyucu teklifi verip geçersiniz.

Evet, bu olumlu parantezi kapattıktan sonra gelelim tekrar sorunlu alana. Sahada bireysel çalımlarla kendi kalesinden topu alıp karşı kaleye kadar çalımlaya çalımlaya ilerleyip golü atmaya çalışan şirketlerimiz. Ya da karşı kale önünde iken topu kendi kalecisine atanlar. Distribütör distribütörlüğünü iyi yapmalı. Adı üstünde, en iyi şekilde dağıtmalı ürünü, stoğunu güçlü tutmalı, finansal gücünü yüksek tutmalı, bayilerini en iyi şekilde besleyip geliştirmeli. Maalesef ekonomik zorluklar, rekabet, satışların düşüşü, maliyetlerin artışı distribütörleri normalde yapmak istemedikleri bir yere sürüklüyor. "Müşteriye satış yapmak, fatura kesmek". İşte bu da sektör içi muazzam bir güvensizlik bombardımanına sebebiyet veriyor. Birbirine güvenmeyen bir takım olabilir mi? "Pas versem o da bana pas verir mi, ya da pas versem dönüp kendi kaleme gol atar mı" endişeleri yaşarken gol atabilir misiniz?

Ben kendi adıma şöyle bir çözüm buldum, geçen yılın başından beri distribütörlük kültürüne sahip olmayan, işin inceliklerine dikkat etmeyen distribütörlerle artık çalışmıyorum. Ürünlerini de satmıyorum.

Bir şekilde ayırabilmeliyiz değerli sektördaşlar. Doğru yapanla yanlış yapanı ayırmalıyız. Duruşumuzu göstermezsek, sadece satış yapabilmek uğruna işini yanlış yapana prim vermeye devam edersek bu işin sonu gelir mi? Duruşumuzu göstermeliyiz. Çalıştığımız firmalardan tutup okuduğumuz yazara, dinlediğimiz sanatçıdan takip ettiğimiz youtube kanalına, iyiyle kötüyü ayırt etmeliyiz. Tabii gerçekten iyinin hakim olmasını, kötünün hatasının farkına varmasını istiyorsak. Bu çözüm işe yaradı mı derseniz, çalışmayı bıraktığım distribütörlerden biri bir şirket içi çalıştay düzenleyip hatasını fark edip bu yolda düzelme kaydetmeye başladığını beyan etti. Ancak henüz yeniden denemedim. Bu da hatanın bedellerinden biri, hata yaptığınızda gözünden düştüğünüz bir müşteriniz ya da bayinizin sizi bir daha ne zaman deneyeceğini bilemezsiniz. Eğer inatçı bir müşteriyse ya da bayiyse onu tümüyle kaybetmiş bile olabilirsiniz.

İçinde bulunduğum el terminali sektöründe bu yazıda şikayetçi olduğum konu çok fazla yaşanıyor. Ama elbette bilgisayar, sunucu, dizüstü bilgisayar hatta akıllı telefon gibi daha son kullanıcı ürünlerinde bu yazdıklarımın kat be kat fazlasının olduğundan da şüphem yok.

Bu yazılarda hep bahsettiğim bir konu var. Tekrar altını çizmek istiyorum. Sadece bu yazıları yazan bizler değil, sektörün her bir oyuncusunun sektörü daha iyiye götürme görevi var. "Bana ne, neme lazım" demeden sektörde gördüğü yanlışları düzeltmeye gitmeli. Yoksa daha iyiye gidemeyiz.

**Hatanın bedellerinden biri, hata yaptığınızda gözünden düştüğünüz bir müşteriniz ya da bayinizin sizi bir daha ne zaman deneyeceğini bilemezsiniz.**
**Eğer inatçı bir müşteriyse ya da bayiyse onu tümüyle kaybetmiş bile olabilirsiniz.**

e-data TEKNOLOJİ | NGX STORAGE

# **NGX Storage** ile üstün **All-Flash Array (AFA)** performansına ulaşın.

Yeni nesil veri merkezleri için bütünleşik çözümler sunan **NGX Storage** ile işletmenizi geleceğe taşıyın.

## OTONOM, ESNEK, MALİYET ETKİN, OLAĞANÜSTÜ PERFORMANS.

**%99.9999**' a varan erişilebilirlik **10M IOPS** ve **840 Gb'** a kadar **bağlantı hızını destekleyen yenilikçi çözümler.**

- Sanallaştırma
- Veri tabanları
- Bulut Bilişim
- İş Sürekliliği
- Hizmet olarak depolama
- Felaketten Kurtarma

e-data.com.tr

*Websitemizi ziyaret edebilir veya **kodu tarayarak** başvuru sayfasına erişebilirsiniz.*

interpro

# BThaber

www.bthaber.com.tr

Haftalık Bilişim Teknolojileri Gazetesi

Sayı 268 ● 15-21 Mayıs 2000

# Yatırımcının yeni gözdesi

**Dünya,** teknoloji şirketlerinin yer aldığı Nasdaq borsası ile çalkalanırken Türkiye'de de durum pek farklı değil. Tüm bilişim şirketlerinin Borsa'daki başarısı göz dolduruyor. Bu arada bilişim şirketleri, yabancı yatırımcıların da dikkatini çekiyor.

Geçtiğimiz hafta Superonline'ın yüzde 49.9'unun, Mobicom'un da yüzde 9.99 hissesinin 2 milyon dolara Lehman Brothers International'a satılması ve Logo Business Solutions'un (LBS) halka açılmasının ardından en çok işlem gören ilk 5 hisse arasında yer alması, yatırımcının yeni gözdesinin bilişim şirketleri olduğunu gösteriyor. Kısacası LBS, yerli Nasdaq hareketini ateşleyen bir rol üstlendi.

İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'nın ilk "yeni teknoloji" şirketi LBS, yatırımcısının yüzünü güldürdü. 35 milyarlık sermayesini 805 milyara çıkarmaya karar verdikten sonra, 1-2 Mayıs 2000 tarihleri arasında artırılan sermayenin yüzde 15'ini temsil eden 121 milyar TL nominal değerli hisse senetlerini sabit fiyat toplama yöntemiyle halka arz eden LBS, 8 Mayıs itibariyle İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'nda işlem görmeye başladı. Halka arzdaki yüksek talebin, arz sonrası da devam etmesi hissenin kısa sürede yüzde 100'lere yakın prim yapmasını sağladı.

Ata Yatırım'ın konsorsiyum liderliğinde 29 bin liradan halka arz edilen LBS hisseleri, gösterilen aşırı talep doğrultusunda kısa sürede 57 binli seviyelere kadar yükselerek, yatırımcısının yüzünü güldürdü. Dünya borsalarında, teknoloji hisselerindeki çılgın yükseliş furyası sırasında İMKB'de gerçek teknoloji hissesi bulunmadığını ifade eden uzmanlar, LBS hisselerinin prim yapmasını, geç de olsa bu furyanın etkilerinin hissedilmeye başlamasına bağlıyorlar.

İMKB'nin ilk teknoloji hissesi olan LBS'nin borsada bir alternatifinin bulunmamasının da hissenin prim yapmasında büyük rol oynadığı vurgulanıyor.

Bu arada gerek dünyadaki trend, gerekse Türkiye'deki iletişim ve GSM'in ön plana çıkmasıyla daha önce Borsa'ya açılan Netaş ve Alcatel'in de bu hareketlilikten nasibini aldığını söyleyebiliriz.

Teknoloji şirketlerinin önümüzdeki yıllarda pazar paylarının büyüyeceği, satışlarının,

▷ Sayfa 3

## Bilginin bakanlığı şekilleniyor

*TBMM Bilgi ve Bilgi Teknolojileri Kurulu, son toplantısında Bilgi ve Bilgi Teknolojileri Bakanlığı Yasa Tasarısı Taslağı'nı tartışmaya açtı. Bakanlığın kurulmasına genelde olumlu bakılıyor.*

**Yasa** tasarısı taslağı çeşitli eleştiriler alsa da genel anlamda bu alanda bir bakanlığın kurulmasına olumlu yaklaşıldı.

▷ Sayfa 6

## TTGV'den risk sermayesi fonu için 7 milyon dolar

*Yeni bir risk sermayesi girişimi başlatan TTGV, Türkiye'de en az iki adet risk sermayesi fonunun oluşumuna destek sağlamayı amaçlıyor.*

**ABD'nin** bilişim teknolojilerinde nasıl lider olduğu artık sır değil. Çoğu KOBİ'ler ya da öğrencilerden oluşan girişimcileri sürekli destekleyen ülke, yeni fikirlere

▷ Sayfa 10

## Eğitim Dosyası

*BThaber Özel Dosyası*

20 *Sahte ürünlerle savaşa hız verildi*

34 *Armada, Lucent EN dağıtıcısı oldu*

44 *Ofset baskı teknolojisi, ofislerde*

## Ericsson artık sadece IP tabanlı çözümler üretecek

*Ericsson'un, Roma'da gerçekleştirdiği get insp(w)ired mili'roadshow'da, yeni telekom dünyasının trendleri; özgürlük, mobilite ve basitlik olduğuna dikkat çekildi.*

▷ Sayfa 46

## Telekomünikasyonun geleceği Türkiye'de tartışılıyor

*135 yıl sonra ilk defa Cenevre'nin dışına çıkarak İstanbul'da gerçekleştirilen Dünya Radyokomünikasyon Konferansı (WRC2000), 14 ülkeden 2 bin 400 kişinin katılımıyla başladı.*

**Mevcut** radyokomünikasyon sistemlerinin planlaması, yaygınlaşması ve uygulamaya konulmasını desteklemekle ilgili ko

▷ Sayfa 12

TARİHTE BU HAFTA

Bu sayının tüm sayfalarına www.bthaber.com.tr'den ulaşabilirsiniz.

# Bu Projeyi Niye Yapıyoruz?

**Mustafa Dönmez**
Bilgi Teknolojileri Derneği (BiTekDer)
Yönetim Kurulu Üyesi
mustafa.donmez@bitekder.org.tr

Kurumsal hayatta çalışan profesyoneller için kurumlarda yapılan işler temelde iki kategoriden birine girer: operasyon veya proje. Operasyonel işler hemen her gün aynı şekilde yapılan, rutin ve pek az değişiklikle ilerleyen işlerdir: çağrı merkezinde müşterileri arayarak bir ürün pazarlamak, kullanıcı yardım masasında iletilen sorunlara çözüm bulmak, her gün sonunda sunucuların yedeklerinin almak, işletim sistemlerinin yamalarını yüklemek gibi. Proje işleri ise yeni bir ürün, hizmet, servis üretmek için yapılan başı ve sonu belli olan işlerdir. Projenin ne kadar süreceğinin bir tarifi yoktur; bir proje 3 ay da sürebilir 3 sene de. Süresi değişkendir, ortaya çıkardığı ürün farklıdır, ama her projenin bir başlangıcı ve bir bitişi vardır, elbette bir de amacı.

Bu yazımda projeler için önemli olduğunu düşündüğüm bir konuyu gündeme getireceğim; projelerin yapılma amacını... Her proje bir ekip çalışmasına ihtiyaç duyar ve proje ekipleri projenin amacına ulaşmak için bir araya gelir. Peki yapılan projelerde çalışan ekipler bu projenin neyi amaçladığını ve proje tamamlandığında ortaya nasıl bir fayda çıkacağını yeterince bilmekte midir? Yaklaşık 20 yıldır proje yönetimi konusu üzerinde çalışan ve çok sayıda irili ufaklı proje tecrübesi yaşamış biri olarak bence bunun cevabı çoğu zaman "hayır, bilmemekte" veya "kısmen bilmekte" şeklinde. Oysaki bir projede yer alan proje ekibinin tamamının o projeyi ne amaçla yaptığını ve o proje bittiğinde ne fayda sağlayacağını kesin ve net olarak bilmesi gerekiyor.

Bazı projelerin sonucunda ortaya çıkacak olan ürün çok net şekilde tarifli ve bellidir ve bu projeyi yapan ekip çalıştığı proje tamamlandığında ortaya çıkacak olan sonucu projeyi yaparken somut olarak da görür. Örnek vermek gerekirse bir köprü veya tünel inşaatı, bir web sitesi geliştirme projesi, veya bir veri merkezi inşaatı projesinde çalışan proje ekip üyeleri projenin tamamlandığında ortaya çıkacak olan ürünü bilirler ve yaptıkları çalışmalar sonucunda da adım adım görürler. Bir köprü inşaatı yaptığınızı düşünün, köprünün temelinin kazıldığını görür ve yaşarsınız, ayaklarının yükseldiğini görürsünüz, sonrasında iki köprü ayağı arasında tabliyelerin yerleştirildiğini, asfaltın döküldüğünü, çizgilerin çekildiğini zaman ilerledikçe görürsünüz. Tabii ki bu tip projelerde proje sponsorunu ve sahibini gidişatla ilgili yanıltmak da zordur. 2 senede tamamlanacağını söylediğiniz proje, başladıktan 18 ay sonra henüz yarısına gelmedi ise sizin "her şey yolunda" deme imkanınız da olmayacaktır :)

Yazılım projelerinde ise çıktıları görmek ve proje ekibini projeyi ne amaçla yaptığı hakkında bilgilendirmek yukarıda anlattığım kadar kolay olmayabiliyor. Sonuçta bir web sitesi veya uygulama üreteceksiniz projeyi niye yaptığınızı anlamak ve anlatmak kolay; ama bazı projeler var ki varolan sistem üzerinde birtakım değişiklikler veya düzenlemeler yapıyorsunuz ve ortaya yeni bir ürün de çıkmıyor. Öyleyse bu projeyi niye yapıyoruz? Sebepleri şunlardan biri olabilir:

- Yasal bir zorunluluk (yönetmelik, tebliğ, düzenleme, kanun vb)
- Mimari sadeleştirme, yalınlaştırma
- Süreç iyileştirme
- Tasarruf (insan gücü, malzeme veya techizat tasarrufu)
- Otomasyon (insan gücü ile yapılan bazı işleri otomatize etmek ve sistemsel hale getirmek)

Peki projede görev yapan ekip üyesinin performansını artırmanın yolu nereden geçiyor? Bu konuda farklı motivasyon teorileri var. Başlı başına ayrı bir yazı konusu olan ekip motivasyonu ile ilgili merak edenler linkedin'de bu konuda yazdığım makaleye göz atabilir. En bilinen motivasyon teorisi Maslow'un ihtiyaçlar hiyerarşisidir, hani temelde "güvenlik" en üst basamakta ise "kendini gerçekleştirme" olan piramit modeli. Benim en çok beğendiğim ve inandığım motivasyon teorisi ise Victor Vroom'un oldukça basit ancak net olan teorisi. Motivasyon teorisyeni Vroom'un teorisine göre iş hayatında insanlar temelde iki şeyden motive olur :

1. Yaptıkları işin veya projenin başarılı olacağına ve sonunda ortaya gurur duyulacak bir ürün ortaya çıkacağına inanıyorlarsa
2. Yaptıkları işin kendisine bir katkısı olacağına, ödül getireceğine inanıyorlarsa

Profesyonel iş hayatımda çalışmayı en sevdiğim projeler, şirkette gözbebeği olan, üst yönetimin ilgisini çeken, bittiğinde haber değeri olacak olan projeler olmuştur. Geliştirmesinde yer aldığınız bir projenin tamamlanmasının ardından televizyonda reklamının, gazetede tam sayfa ilanının, gezindiğiniz internet video sitesinde müziğinin çıktığını düşünsenize… Heyecanlanmaz mısınız? Veya ailenize ve arkadaşlarınıza "bu projeyi biz yaptık, benim çalıştığım proje" demenin gururunu yaşamaz mısınız? İşte proje başarıyla tamamlandığında yaşayacağınız bu heyecanı ve gururu proje devam ederken de ekibe doğru anlatırsanız ekibin motivasyonu ve verimliliği de mutlaka artacaktır. Deneyin, sonucu göreceksiniz :)

Biraz daha zor olan ise, yukarıdaki paragrafta anlatıldığı tarzda "gözde" ve "görünür" olmayan projeler için ekibi bilgilendirmek ve motive etmek. Bu "yıldız proje" kategorisine girmeyen projelerde herhangi bir ekip üyesine "bu projeyi neden yapıyoruz bilgin var mı?" sorusunu sorduğunuzda net bir cevap alamıyorsanız bir problem var demektir. Sebepsiz yere proje yapılmaz, her projenin bir amacı ve sağlayacağı bir fayda vardır. Ama proje ekibi bunu biliyor ve ortak amaca doğru hareket ediyor mu? Projenin ona bir faydası olacak mı? Önemli olan bunları doğru anlamak ve anlatmak…

Hepinize sorunsuz, zamanında biten, çıktıları ile tüm paydaşlarını mutlu eden keyifli projeler diliyorum.

Sevgi ve saygılarımla…

**Bir projede yer alan proje ekibinin tamamının o projeyi ne amaçla yaptığını ve o proje bittiğinde ne fayda sağlayacağını kesin ve net olarak bilmesi gerekiyor.**

## TurkNet üst yönetiminde yeni isimler

TurkNet, üst yönetim kadrosuna 5 yeni atama gerçekleştirdi. Buna göre; Burçak Pak Yılmaz Müşteri Operasyonundan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olurken, Ersin Özdemir Üründen Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı oldu. Esra Eseroğlu Günay İnsan ve Kültürden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı görevine getirilirken, İrfan Gürvardar Büyümeden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı, Muhittin Sayın ise Ağdan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak görevlendirildi.

## Netaş Ar-Ge'si Ersin Öztürk'te

Netaş'ta Ar-Ge'nin yeni Genel Müdürü Ersin Öztürk oldu. 23 yıldan bu yana Netaş ArGe'sinde farklı pozisyonlarda görev olan Ersin Öztürk, 12 Kasım 2021 tarihinden bu yana ArGe Genel Müdürlüğü görevini vekaleten sürdürüyordu. Ersin Öztürk, 1995'de Yıldız Teknik Üniversitesi Elektronik ve Haberleşme Mühendisliği Bölümü'nde lisans eğitimini tamamladı. 1998'de İstanbul Teknik Üniversitesi Elektronik ve Haberleşme Mühendisliği Bölümü'nden Yüksek Lisans derecesini alan Öztürk, 2019'da ise İstanbul Teknik Üniversitesi Telekomünikasyon Mühendisliği bölümünden doktora derecesini aldı. İş hayatına 1995'de Donanım Tasarım Mühendisi olarak başlayan Ersin Öztürk, 1999'da Netaş Ar-Ge ekibine katıldı.

## Paycell'in Genel Müdürü Serhat Dolaz oldu

Yeni nesil dijital ödeme platformu Paycell'in Genel Müdürlüğüne Serhat Dolaz atandı. 2009'dan itibaren telekomünikasyon, teknoloji ve fintech alanlarında çeşitli idari sorumluluklar üstlenen Dolaz, 2010'da Yıldız Teknik Üniversitesi Elektronik ve Haberleşme Mühendisliği Bölümü'nde lisans eğitimini, 2015 yılında Bahçeşehir Üniversitesi'nde MBA programını tamamladı. İş hayatına 2009'da Turkcell'de İş Zekası Çözümleri Veri Raporlama Uzmanı olarak başlayan Dolaz, 2010'da Kampanya Operasyon Uzmanı, 2011'de Servis, Tarife ve Kampanya İş Analisti, 2016'da Akıllı Cihaz Teklifleri Müdürü, 2018'de Paycell Kartlı Ödeme, POS ve Fintech CRM Çözümleri Müdürü, 2020'de ise Paycell Üye İşyeri Ödeme Teknoloji Çözümleri Kıdemli Müdürü görevlerini üstlendi. 1 Şubat itibarıyla Paycell Teknoloji Direktörlüğü görevini üstlenen Serhat Dolaz, 4 Mart'tan beri de Paycell Genel Müdürlüğü görevini vekaleten yürütüyordu.

## Mehmet Yılmaz'a yeni global sorumluluk

2017 yılı Aralık ayından beri Zyxel Networks Türkiye Perakende Satış Müdürü olarak görev alan Mehmet Yılmaz'ın bölgesel sorumluluğu arttı. Bu kapsamda Yılmaz, Türkiye'ye ek olarak Yunanistan ve Orta Doğu bölgesinin de Perakende ve E-Ticaret satış operasyonlarını yönetecek. Yaklaşık 15 yıllık profesyonel iş yaşamına 2006'da Xerox Türkiye bünyesinde Bayi Kanalı Satış Yöneticisi olarak başlayan Mehmet Yılmaz, 2011'de Airties'da Distribütör ve Perakende Kanallarından Sorumlu Satış Müdürü olarak görev yaptı. Yılmaz, 2017 yılında Zyxel Networks Türkiye'de Perakende Kanalı Satış Müdürü olarak çalışmaya başladı.

## PayTR'ın yeni COO'su Ercüment Demir oldu

PayTR'da COO görevine Ercüment Demir atandı. PayTR bünyesinde yürütülen tüm destek operasyonlarının yönetiminde yer alacak olan Demir, operasyon ekiplerinin büyütülmesi, operasyonel planlama ve süreçlerin geliştirilmesi konusunda aktif rol oynayacak. Demir ayrıca, 15 yılı aşkın süredir kartlı ödeme sistemleri sektöründe edindiği tecrübesini sahtecilik (fraud) inceleme süreçlerinin geliştirilmesinde de kullanacak. Demir, 15 yılı aşkın süredir kartlı ödeme sistemleri sektöründe çalışıyor.

## SoftwareONE'ın CTO'su Saraçoğlu oldu

SoftwareONE Turkey'de CTO görevine Murat Saraçoğlu getirildi. Sektörde 30 yılı geride bırakan Saraçoğlu, Bilkent Üniversitesi'nden Bilgisayar Teknolojileri ve Programlama lisansına, Yeditepe Üniversitesi'nden MBA yüksek lisansına sahip. Yönetilen hizmetler, dijital dönüşüm projeleri, bulut ve veri merkezi çözümleri gibi pek çok alanda tecrübesi bulunan Saraçoğlu, son olarak Avrupa Otoyolu'nda 2,5 yıl boyunca CIO'luk görevini üstlendi.

## DNSSense & Roksit'te yeni görevlendirme

DNSSense & Roksit'te siber güvenlik ve bilgi güvenliği sektöründe 12 yılı aşkın tecrübeye sahip Osman Karan, yeni Global Satış ve Kanal Presales yöneticisi oldu. İTÜ Haberleşme Mühendisliği alanında yüksek lisans çalışmaları yapan, birçok dijital dergi ve sosyal kanallarda siber güvenlik üzerine makalelere sahip olan Kavi, Nebula Bilişim ve Innovera'da Satış Öncesi Çözümler Danışmanlığı ve Cyberwise'da Satış Öncesi Çözümler Müdürü olarak görev almıştı.

## Veeam'de CRO John Jester oldu

Veeam® Software, John Jester'ı Chief Revenue Officer (CRO) olarak atadı. Jester, Veeam'in pazar büyüme stratejisine liderlik edecek ve Veeam'in bulut, sanal, fiziksel, hibrit, SaaS ve Kubernetes'i kapsayan modern veri koruma çözümleri sağlayıcısı konumunu güçlendirmeye yardımcı olacak. Jester, Müşteri Deneyimi organizasyondaki liderliği ile pazara açılma organizasyonunun oluşturulmasına yardımcı olduğu Google Cloud'daki görev süresinin ardından Veeam'e katıldı. Jester, Google'dan önce Microsoft'un önde gelen satış organizasyonlarında 20 yıl geçirdi ve müşteri yaşam döngüsü boyunca GTM'yi yeniden tasarladı. Jester, kariyeri boyunca iş ortaklarıyla yakın bir şekilde çalıştı.

## Vertiv'de yeni görevlendirme

Vertiv'de Vicente Chiralt, EMEA Bölgesi Pazarlama Başkan Yardımcısı olarak atandı. Chiralt, şirkette dört yıl çalıştıktan sonra bu pozisyona terfi etti. Daha önce bölge için saha ve kanal pazarlama ekiplerinin kıdemli direktörlüğünü yapan Chiralt, kanal geliştirme ve marka bilinirliği programlarının yürütülmesine liderlik yaptı. Chiralt yeni görevinde, bölgedeki tüm pazarlama ekiplerine liderlik edecek. Vicente Chiralt, Vertiv'den önce ilk olarak APC'de, ardından Schneider Electric'te yerel, bölgesel ve küresel yönetim pozisyonlarında üst düzey satış, pazarlama ve iletişim yönetimi pozisyonlarında görev aldı.

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

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

# ETKİNLİK TAKV!M!

## ETKİNLİKLER

**17 Mayıs 2022**
**Hibrit Bulut**
Dijital Etkinlik
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

**24 Mayıs 2022**
**Veri Yönetim Teknolojileri Platformu**
Ankara, BTK
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

**Mayıs 2022**
**CxO - İzmir**
La Cigale Alsancak
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

**Mayıs 2022**
**CxO - Pera'da 5 Çayı Buluşması**
Pera Palas Otel
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

**26-28 Mayıs 2022**
**GESS TÜRKİYE EĞİTİM TEKNOLOJİLERİ VE ÇÖZÜMLERİ FUARI ve TÜRKİYE EĞİTİM TEKNOLOJİLERİ ZİRVESİ**
Lütfi Kırdar Kongre ve Sergi Sarayı
AYRINTILI BİLGİ:
www.gess-turkiye.com

**26 Mayıs 2022**
**Hibrit Çalışma Modeli ve Teknolojileri**
Dijital Etkinlik
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

**31 Mayıs 2022**
**Müşteri Deneyimi Yönetimi**
Dijital Etkinlik
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

**2 Haziran 2022**
**Ağ Teknolojileri**
Dijital Etkinlik
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

**Haziran 2022**
**CxO - İstanbul Avrupa**
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

**9 Haziran 2022**
**BTvizyon 2022 Bursa**
Bursa
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

MEKTUP

## Plastik, Akdeniz'den uzak olsun!

Merhaba,
Giyilebilir teknoloji ürünleri artık herkesin gündemi. Bluetooth ile çalışan takip cihazlarından akıllı saat ve aksesuarlarına, sanal gerçeklik gözlüklerinden giyilebilir sağlık ve spor cihazlarına kadar geniş bir yelpazede sunulan ürünlere yönelik ilgi hız kesmiyor. Öyle ki GittiGidiyor'un 2022'nin ilk dört ayındaki verilerine göre, giyilebilir teknoloji ürünlerinin satış hacmi önceki yılın aynı dönemine oranla yüzde 27, ortalama sepet tutarı ise yüzde 55 artmış. Ürün bazlı satış hacimlerinde akıllı saatlerde yüzde 34, bebek ve çocuk takip cihazlarında yüzde 31, giyilebilir sağlık ve spor cihazlarında yüzde 16'lık artış var. Ve hepimiz biliyoruz ki, bu daha başlangıç.
Roche, MS hastalarının yaşamlarını kolaylaştıracak MS+ dijital sağlık uygulamasını kullanıma sunmuş. Uçtan uca dijital hastalık yönetimi ve telesağlık uygulaması MS+, Roche Türkiye, Albert Health ve Türkiye MS Derneği iş birliği ile geliştirilmiş. Uygulama ile MS hastalarının yaşamlarına dair birçok verinin takibinin kolaylaştırılması, verilerin hasta onayı ile hekimlerle paylaşılarak hastalığın daha iyi yönetilmesi hedefleniyormuş. MS hastalığı odaklı bir teletıp uygulaması olan MS+ ile ayrıca hastaların fizyoterapi, psikoloji ve beslenme konularında bilgilerden faydalanması, ihtiyaç duyduklarında psikolog ve beslenme uzmanları ile uzaktan ücretsiz görüşme yapabilmesi de cabası.
Çevresel gündem ve teknoloji buluşmasında sıra. Atina merkezli bağımsız ve uluslararası bir kuruluş olan Keep Sea Blue, Akdeniz'i plastikten uzak tutma misyonunu desteklemek için Oracle Bulut Altyapısı'nı ve Oracle Blok Zinciri'ni seçmiş. Keep Sea Blue, kıyıdaki plastikler için döngüsel bir ekonomiyi teşvik ediyor ve Oracle Bulut ile plastik değer zincirinde tam şeffaflık ve izlenebilirlik sağlayabiliyormuş. Çünkü acı gerçek; her yıl dünyanın dört bir yanında sekiz milyon ton plastik okyanusa gidiyor. Akdeniz'e her yıl bırakılan tahmini 229.000 ton plastik de kara ve deniz ekosistemlerine, biyoçeşitliliğe zarar veriyor. Keep Sea Blue ise ayda yaklaşık 150 ton plastik topluyor. Bu da yaklaşık 5 milyon plastik şişeye eş değer. Bu yıl kısıtlamaların kalkması ve turizmin artması ile Keep Sea Blue, kaçınılmaz olarak Akdeniz sahillerinde plastik atıkların %50 artmasını bekliyor. Toplanan atıklar ise sınıflandırılıp yeni ürünler veya ambalajlar yapmak için üreticiler ve markalar tarafından kullanılacak sertifikalı geri dönüştürülmüş bir hammadde olan "Kurtarılmış Deniz Plastiğine" (Recovered Seaside Plastic) dönüştürülüyor. Örnek olmasını dilediğim bu haberi ödüllerle, başarılarla devam ettirmek isterim. NGN, yerli bulut çözümü NGN Cloud ile Advancity Public Cloud Migration & Consolidation Projesiyle başvurduğu DCS Awards 2022'de finale kalmış. DCS Awards, veri merkezi alanında faaliyet gösteren ürün tasarımcıları, üreticiler, tedarikçiler ve sağlayıcılarını ödüllendirmek için tasarlanmış bir ödül organizasyonu. Ödüller hem satıcıların hem iş ortaklarının başarılarını takdir ediyor ve bu yıl, Avrupa'daki veri merkezi pazarının tüm ana alanlarını ele almak üzere tasarlanmış daha geniş bir tesis ve bilgi teknolojisinde ödül kategorilerini kapsıyor.
DCS Awards 2022, bu yıl 4 ana grupta toplam 30 farklı kategoride sahiplerini bulacak. NGN Cloud da Advancity Public Cloud Migration & Consolidation Projesi ile DCS Awards 2022'de Cloud Project of the Year kategorisinde finale kalan 7 şirketten birisi. Yerel bir bulut bilişim çözümü olarak "Kullandığın Kadar Öde" modeli ile Türkiye'de ilk kez kullanıcılara saatlik faturalandırma hizmeti sunan NGN Cloud; müşterilerine kesintisiz erişilebilirlik, uygun maliyet ve tam yedekli altyapıda yüksek performanslı bulut bilişim hizmeti sağlıyor. Kazananlar 26 Mayıs'ta Londra'da Leonardo Royal Hotel London St Pauls'da gerçekleşecek törende açıklanacak ve dilerim bana da yine bu sayfada yeni bir başarı haberine yer vermek düşecek.
Ürün kalitesine yüksek önem veren Kuzey Amerika pazarının ihtiyaçları doğrultusunda özel olarak geliştirilen yeni Tourrider, busplaner dergisi okuyucuları tarafından "busplaner Innovation Award 2022" ödülüne lâyık görülmüş. Mercedes-Benz Türk Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda üretilip ihraç edilen ve karoseri paslanmaz çelik malzemeden üretilen Tourrider için Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda yeni bir üretim binası inşa edilmişti. Sadece Kuzey Amerika pazarında satılacak olan yeni Tourrider'ın Ar-Ge çalışmalarının önemli bir bölümü de Hoşdere Otobüs Fabrikası Ar-Ge Merkezi tarafından gerçekleştirilmişti. Bir kez daha anlıyoruz ki yaratıcılık ödülsüz kalmıyor.
Sabancı Vakfı'nın 2009 yılından bu yana Türkiye'de toplumsal gelişmeye katkıda bulunan bireylerin yaptıkları çalışmalar ile yarattıkları etkileri görünür kılmak amacıyla yürüttüğü "Fark Yaratanlar" programının 13. sezon Fark Yaratanları belli olmuş. Diyarbakır Bağlar İlçesi Muradiye Mahallesi Muhtarı Dilek Demir kız çocuklarının hayatında yarattığı fark ile, Fen Bilimleri Öğretmeni Erdinç Erdem Bakkal "Şırnak'ta Bilim Yeniden Doğuyor" projesi ile, Tarih Öğretmeni Ferda Salık "Diyarbakır Kültür Elçileri" projesi ile, Seda Fırın kurucusu olduğu "Kekele TV" ile bu sezonun Fark Yaratan isimleri.
Bu hafta bir de kitabım var. 1887'de Hindistan'ın güneyinde doğan ve Brahman bir ailede büyüyen, spiritüalizmle rasyonellik arasında konumlanan Srinivasa Aiyangar Ramanujan'ın hayatı, Amerikalı biyografi ve bilim yazarı Robert Kanigel'in yetkin anlatısıyla karşımızda: "Sonsuzluğu Tanıyan Adam - Dâhi Matematikçi Ramanujan'ın Öyküsü". Epsilon'dan Yeşim Öksüzoğlu'nun çevirisiyle bizi bekleyen bu kitap, bir matematik dehasını tanımak için önemli bir fırsat olacak.

Haftaya görüşmek dileğiyle,

BThaber

YIL 28
SAYI 1354
16 - 22 MAYIS 2022

www.bthaber.com
www.linkedin.com/groups/BThaber
twitter.com/bthaber
www.facebook.com/BThaber

Abone ve Dağıtım
btabone@bthaber.com.tr

Bültenlerinizi
bulten@bthaber.com.tr
adresine gönderebilirsiniz

Bilişim Zirvesi Etkinlik Organizasyon Ltd. Şti. adına Sahibi ve Sorumlu Yazışleri Müdürü
Neslihan Aksun
neslihana@bthaber.com.tr

BThaber Grubu
Yayın Koordinatörü
Ayhan Sevgi
ayhans@bthaber.com.tr

Ankara Temsilcisi
Sedef Özkan
sedefo@bthaber.com.tr

Editör
Handan Aybars
handana@bthaber.com.tr

Görsel Yönetmen
Sena Çakıroğlu
senac@bthaber.com.tr

BThaber Genel Müdürü
Özlem Ünan

İş Geliştirme ve Satış Müdürü
Abdurrahman Koyuncu

Ankara İş Geliştirme ve Satış Sorumlusu
Nurşen 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 7500'ün üzerinde kişiye ulaşmakta ve online platformlar üzerinden her hafta on binlerce kişiye erişim sağlamaktadır.

Cilt, Baskı, Poşetleme: Özgün Ofset TİC. LTD. ŞTİ. - Yeşilce Mah. Aytekin Sk. No: 21 4. Levent/İstanbul - Tel 0212-280 00 09. BThaber kontrollü abonelik sistemiyle dağıtılmaktadır. - Fiyatı 1 Kuruş (KDV dahil) - BThaber, 5187 sayılı Basın Kanunu'nun 2/f maddesi hükmü gereği 'yerel süreli yayın'dır.

# 31 new projects to be supported in the mobility field

31 new projects in the field of mobility will be supported with the "Technology Focused Industry Move Program", which aims to develop critical technologies with domestic and national opportunities. President Recep Tayyip Erdoğan announced the results of the 'Mobility Call' of the 'Move Program' carried out by the Ministry of Industry and Technology on May 9. It is aimed to produce many products with domestic means, from advanced driving support system to smart camera system, battery carriers of electric vehicles and lightweight parts with innovative technology.

The evaluation process was completed in the first call opened in 2021, in the ""Technology Focused Industry Move Program", which set out with the aim of localizing the products that Turkey has a current account deficit in areas with high technology level. After the evaluation process in the 'Mobility Call', which was prepared in line with the targets of the '2023 Industry and Technology Strategy' and the '11th Development Plan', decisions were made for 102 projects. After on-site visits by independent evaluation firms, commission and committee examinations, the total size of 31 projects, including investment expenditures for R&D and production, was 3.6 billion TL. President Erdoğan made evaluations about the projects to be supported within the scope of the 'Mobility Call' at the MUSIAD 32nd Anniversary Program and the Traditional MUSIAD Power of Turkey Awards Ceremony.

**161 million TL R&D expenditure will be made with a fixed investment of 3.5 billion TL in 31 projects**

Speaking at the ceremony held at the Atatürk Cultural Center with the participation of Industry and Technology Minister Mustafa Varank, President Erdoğan said that: "We are well aware that the way that will carry Turkey to its 2023 goals and lock it to its 2053 vision is through value-added and innovation-oriented production. We have identified 919 high-technology products that we will carry out R&D and production in our country, in other words, we will localize." Sharing the information: "As a result of the evaluation of the applications made within the scope of the 'Mobility Call' of the Move Program, it has been decided to support 31 projects that will bring great gains to Turkey.", Erdoğan added that: "For these projects, 161 million TL will be spent on R&D with a fixed investment of 3.5 billion TL. We aim to produce many products, from advanced driving support system to smart camera system, battery carriers of electric vehicles, lightweight parts with innovative technology, with domestic means."

**Supports are managed from a single point with the 'Technology Focused Industry Move Program'**

Erdoğan said that: "We will continue to expand our 'Move Program' by adding other high-technology sectors such as chemistry, pharmacy and electronics to this scope in the coming period. Therefore, our ideal of making Turkey a producer of critical technologies instead of a market, has been coming true step by step with your support." The 'Power of Turkey' awards given in 9 categories at the ceremony found their owners. The 'Power of Turkey' award was presented to President Erdoğan by MUSIAD President Mahmut Asmalı. Industry and Technology Minister Mustafa Varank also presented the 'Power of Production' award to Fuat Tosyalı, Chairperson of the Board of Directors of Tosyalı Holding. 'Technology Focused Industry Move Program' was implemented in order to produce products with high technology level or with intense foreign trade deficit with domestic means and capabilities. With the program aiming to increase value-added production, the supports given by the Ministry of Industry and Technology and affiliated and related institutions such as TÜBİTAK and KOSGEB are managed from a single point.

# Cooperation is at the heart of investments

Nokia signed a partnership agreement with Karel to produce 4G and 5G base stations in Turkey. The companies plan to start production of 4G base stations for the local market by June 2022. Along with 5G, which is expected to be commercial in Turkey in 2023, local production is expected to include 5G base stations. "Turkey is an important market for Nokia. Together with Karel, we will be able to fulfill all domestic product demands of our customers, both today and in the future." said Özgür Erzincan, Nokia Turkey Senior Country Manager. Karel Chairperson of the Board of Directors Sinan Tunaoğlu stated that: "We are moving forward with the vision and goal of becoming a global player in the field of technology with our R&D, qualified production power, knowledge and experience. We believe that cooperation with Nokia will create a long-term, developing and value-adding power alliance."

BThaber Weekly

WEEKLY INFORMATION TECHNOLOGY AND ECONOMY NEWSPAPER

# Domestic e-passport design studies and pilot production have been completed

Minister of Internal Affairs Süleyman Soylu introduced the locally produced e-Passport, the new e-Driver's license and the e-Mavi card on May 10. Soylu announced that the serial production of the domestic passport, whose design studies and pilot production have been successfully completed, has reached the final stage. Soylu noted that the new domestic passport carries many innovations with its security features and technology. Süleyman Soylu introduced the locally produced e-Passport, the new e-Driver's license and the e-Mavi card at the meeting held at the General Directorate of Population and Citizenship Affairs. Reminding that new generation chip passports are still in use since 2018, Soylu stated that these passports were obtained from a company in Europe. Soylu announced that the serial production of the domestic passports, whose design studies and pilot production have been successfully completed, has reached the final stage. Stating that there is a chip supply crisis in the world, Minister Soylu expressed that the company from which the passports were obtained also had difficulties in meeting the demands, and that efforts were made to avoid any problems with the stocks supplied earlier.

**"We will produce our own e-Passport in August"**

Underlining that many countries in Europe are returning to old passports due to problems in the supply of chips, Soylu said: "With the work of the General Directorate of Population and Citizenship Affairs and the Ministry of Treasury and Finance, the General Directorate of Stamp Printing, we have successfully completed the new domestic e-Passport design studies and pilot production. We are at the last stage for production. We will produce our own e-Passport in August." Expressing that many security codes are placed on passports, Minister Soylu noted that the new domestic passport carries many innovations with its security features and technology. Soylu said: "Our new domestic e-Passport has a contactless chip with TÜBİTAK AKİS operating system and many new security elements. In addition, the new domestic e-Passport will include the expression 'Türkiye' instead of 'Turkey' for the first time upon the instructions of our President. It has a unique design. On each page of the passport, there will be visuals about the historical, cultural and spiritual values of different cities of our country. In addition, the validity period of the green passport, which was 5 years before, in new e-Passports, increases to 10 years with the new generation domestic e-Passport.

**"We are negotiating with Hungary about backup"**

Stating that the driver's licenses were also redesigned, Soylu said that: "The new e-Driving license has also been technologically developed using a contactless chip, and the security level has been maximized." Noting that the car logo on the license will be 'TOGG', Soylu said that the security of the driver's licenses has been brought to a high level. Minister Soylu said: "Everyone does not have to change their driver's license immediately; it can be changed as soon as the other driver's licenses expire. There is a period of 10 years for class B licenses and 5 years for heavy vehicles. When it expires, this license will be used as Turkey's new driver's license. Soylu stated that the Mavi card made with 'paper material' will be converted into a high-security e-Mavi card with a contactless chip, which contains biometric data, for those who are Turkish citizens by birth and subsequently renounced their citizenship for various reasons and for their relatives up to the third degree. Soylu stated that the chip change in the identity cards will be provided by the bank note printing house, TÜBİTAK and the General Directorate of Population and Citizenship Affairs. Noting that a contract will be signed with Hungary on the issue of passport printing, Minister Soylu said: "We are in talks with Hungary about backup. Here, when there is a problem at the passport printing centers or theirs, we will have the ability to print their passports and they will have ours. We have been working with Hungary for a long time."

# Global entrepreneurship network gains strength

Focusing on spreading the open innovation culture in Turkey, Arçelik aims for global leadership in this topic with the Garage Innovation Hub. Having interacted with more than 2.000 partners since its establishment in 2017, Arçelik Garage Innovation Hub has provided training and mentoring support to 274 entrepreneurs, providing 40 entrepreneurs with access to 8 million TL grant support, and helping more than 80 startups develop business ideas through incubation activities.

Garage Innovation Hub, which aims to contribute to the development of the ecosystem with its goal of global leadership in the field of open innovation, brought together innovation thinkers, companies, startups and investors from all over the world at the Open Innovation Day, which it organized for the first time this year.

Stating that Open Innovation Day is a platform where stimulating discussions are held with the participation of important actors of the ecosystem, Arçelik Deputy General Manager for Strategy and Digitalization Utku Barış Pazar said that:

"In a short period of 5 years, we have managed to become one of the largest open innovation platforms in Turkey, together with universities, NGOs, institutions and organizations from all over the world that support innovation. We started working with global partners. Innovation is not a process that belongs to an institution or a function alone. Open innovation platforms such as the Garage Innovation Hub can enable ideas to come to life, paving the way for innovations that benefit humanity. We started to develop entrepreneurial friendly applications to improve our startup collaborations. We say "Dare, Engage, Create Value". Our goal is to support startups in each of the 146 countries in which we operate. Being one of the leading open innovation platforms on a global scale, we continue to support entrepreneurs in reaching grants through programs such as BIGG3. Garage Innovation Hub took another step to provide capital support to entrepreneurs and became a partner to venture capital funds. In this direction, we joined 500 Startups, one of the world's leading funds, and among the partners of Hoxton Ventures, which is among the top 10 funds in Europe. These partnerships will bring us together with the right startups around the world, while also enabling us to have a greater say in the global innovation ecosystem."

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

M2S MARKETING TO SALES
www.m2s.com.tr

# Buyrun, bizi aramışsınız..

Bilgi için:

man@m2s.com.tr

Bilişim500 PLUS
İLK BEŞYÜZ BİLİŞİM ŞİRKETİ

# BİLİŞİM ŞİRKETİ
## Türkiye 2022

Bilişim Pazarının Gelişimi
Eğilimler ve Beklentiler

Araştırmaya başvuran **HER ŞİRKET** cirosu ne olursa olsun bu yıl **Bilişim 500** yayınında yerini alacak .

**SON BAŞVURU**
**20 MAYIS 2022**

Katılım koşulları, **dijital başvuru** ve tüm detaylar için;
www.bilisim500.com

Tören Sponsoru
KoçSistem
GELECEĞİ KEŞFET

Araştırma Sponsoru
telcoset

@Bilisim500TR @Bilisim500 @bilisim500 @bilisim500 #sustainability #surdurulebilirlik #Bilisim500 #ICT500

# Aradığınız Yedekleme Çözümü Rubrik'te!

## Rubrik Complete Edition ile, her ölçekteki firma için, ÜST SEVİYE YEDEKLEME VE KURTARMA

## İŞLETMENİZDE AKSAKLIK YAŞADIĞINIZ NOKTALARI RUBRIK COMPLETE EDITION NASIL ÇÖZEBİLİR?

### AKSAKLIK YAŞANAN KONULAR

- Geleneksel üreticilerin, karmaşık kurulumları
- Ransomware ataklarının artışı ve yedekleme sistemlerini hedeflemesi
- Lisansların buluta aktarılamaması

### COMPLETE EDITION'IN FAYDALARI

- Yazılım tabanlı bütünleşik mimari ile yüksek verimlilik
- Değiştirilemez yedekler ile verilerinizi Ransomware etkilerinden anında kurtarma
- Rubrik Complete ile lisansları her zaman buluta taşıyabilme

## RUBRIK COMPLETE EDITION'I TANIYALIM!

### RUBRIK COMPLETE* – r6404 (30TB Kullanılabilir)

100 cloud native instances
GPS
CloudOut
RCDM
*3 Yıllık Temel Destek (P-C 8:00-20:00)*

** Sadece 1 ürün satın alınabilir.*
** Sadece yeni Rubrik müşterilerine*

### RUBRIK COMPLETE* – r6408 (60TB Kullanılabilir)

200 cloud native instances
GPS
CloudOut
RCDM
3 Yıllık Temel Destek (P-C 8:00-20:00)

** Sadece 1 ürün satın alınabilir.*
** Sadece yeni Rubrik müşterilerine*

## RUBRIK COMPLETE EDITION'IN GELENEKSEL ÇÖZÜMLERDEN FARKI

### KOLAY KULLANIM
- Hiper bütünleşik yedekleme mimarisi ile, tek arayüzden kolay yönetim
- SLA temelli yedekleme politikası ile, otomatik yedekleme ve kurtarma operasyonu

### HIZLI YEDEKLEME, ANINDA KURTARMA
- Yedekleme operasyonunu hızlandırmak için, Flash depolama ve Incremental Forever kullanımı
- Uygulama ve sanal makinaleri saniyeler içinde kurtarmak için, Flash temelli 'Live Mouth' özelliği
- Anında arama için, Metadata kütüphanesini kullanın.

### BULUT ENTEGRASYONU
- Bulut erişimi, 4 tıklama uzağınızda! - Tape ihtiyacını ortadan kaldırır.
- Tek bir bulut çözümüne bağlı kalmazsınız! - Kullanıcının altyapısı hazır olduğunda, çoklu bulut seçeneğine geçiş yapabilir.
- Buluttaki verileri ajansız koruma imkanı sunar.
- Geleceğe yönelik bulut deneyimi - yalnızca bir kez lisans satın almanız yeterli!

### TOPLAM SAHİP OLMA AVANTAJI
- Hepsi bir arada çözümü ile, maliyetleri düşürür. – CAPEX tasarrufu
- Dosya seviyesinde arama ve kurtarma ile, buluttan veri indirme maliyetlerinizi düşürür.
- Otomasyon ve kolay kullanım ile zaman kazanırsınız– OPEX tasarrufu

### GÜVENLİ TASARIM
- Rubrik'in kendine ait patentli dosya sistemi sayesinde, değiştirilemez verilere sahip oluyorsunuz.
- Olası bir saldırıda anında kesintisiz kurtarma
- Rubrik Radar ile atakları tespit etme, görme ve uyarı alma
- Uçtan uca şifreleme

Günümüzde fidye yazılımları (ransomware) artıyor ve siber saldırganlar firmanızın altyapısını çökertmek için yedekleme sistemlerinizi hedefliyor. Rubrik Zero Trust Veri Güvenliği Platformu ile en üst düzeyde koruma sunuyoruz.

## USD 5 Milyon'a* kadar Fidye Yazılımı Kurtarma Garantisi

rubrik.com/warranty

rubrik | Zero Trust Data Security™

* Ransomware Kurtarma Garanti Paketi, Rubrik Enterprise Edition kullanan ve Rubrik Müşteri Temsilcisi (CEM) ile çalışan kullanıcılar için geçerlidir.
Detaylı bilgi: rubrik.com/warranty