



Yazılım ihracatını artıran adesso, gelirini de 1 milyar TL'ye Çıkarttı
adesso Türkiye, son beş yılda ihracat oranını rekor bir büyüme ile %1600 artırdı.



Sistem Global, İtalya pazarında yerini aldı
Uluslararası genişleme stratejisi doğrultusundaki yatırımlara devam ediliyor.



KOBİ'lerin dijital dönüşümüne finansman desteği
TEB ile Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası 25 milyon avro tutarında yeni bir iş birliği anlaşması imzaladı.

BThaber

1995'ten beri...

HAFTALIK BİLİŞİM TEKNOLOJİLERİ VE EKONOMİSİ GAZETESİ

GÜNDEM

3

Suyun dijital yolculuğu...

İSKİ'nin dijital dönüşüm çalışmalar kapsamında BT altyapısı, kullanılan yazılımlar ve siber güvenlik sistemleri yenilendi. İSKİ Bilgi İşlem Dairesi Başkanı Tayfun İşbilen yaşanan dönüşümü "Bu, sadece suyun değil geleceğin de hikayesi" olarak tanımladı. Dijital dönüşüm çalışmaları kapsamında kurum 1.6 milyar TL'lik bir teknoloji yatırımı gerçekleştirdi.



YAPAY ZEKA

9

Yaratıcılığın temelinde yapay zeka var

Makine endüstrisindeki şirketler, performanslarını artırmak için de inovasyonlardan yararlanmak istiyor. Bu kapsamda sektör yöneticileri, operasyonları güçlendirmek ve geleceğe hazırlamak için geleneksel operasyonel mükemmellik yaklaşımlarının yanı sıra yapay zeka, robotik ve eklemeli üretim gibi yeni dijital araçlara ve Endüstri 4.0 teknolojilerine yöneliyor.

KARİYER

17

Sektörel hareketlilikte bilişim öne çıkıyor

Kariyer.net, istihdam piyasasının 2024 yılı ilk çeyrek karnesini açıkladı ve yılın ilk çeyreğinde pek çok sektörde iş ilanlarında artış kaydedildiği görüldü. Geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre en fazla iş ilanı yayınlanan sektörler yine Yapı, Üretim ve Bilişim oldu. Bu yıl iş arayanlar ise en çok ilgiyi telekomünikasyon sektörüne gösterdi.

BULUT BİLİŞİM

5

Üretken yapay zeka, buluta güç veriyor



LimonCloud kurucusu ve CEO'su H. İbrahim Ünyeli: "Türkiye'de kazandığımız AWS yetkinliğini, faaliyet gösterdiğimiz diğer ülkelerde de sergileyerek işlerimizi genişletmeyi amaçlıyoruz."

MARS



İSTANBUL

Türkiye'nin İlk ve Tek Veri Merkezi Platformu

%100 bağlı, güçlü dijital alt yapı çözümleriyle datacenter çözüm ortağı.



Detaylı bilgi ve ihtiyacınıza özel çözümler için iletişime geçin.

+90 212 285 20 20
sales@marsdatacenter.com
marsdatacenter.com



ANKARA



ANTALYA

uzman posta

YERLİ YAZILIM

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

Türkiye
Lokasyon

<https://uzmanposta.com>

Paessler PRTG ile hem IT hemde OT yapılarınızdaki envanterinizi en sağlıklı şekilde izleyin.

Paessler PRTG ile kontrol her zaman elinizde.

Paessler, KOBİ'lerden büyük işletmelere kadar tüm sektörlerdeki ve her boyuttaki işletmeler için izleme çözümleri sunmaktadır. Bugün 170'den fazla ülkede 500.000'den fazla kullanıcı, karmaşık IT, OT ve IoT altyapılarını izlemek için PRTG ve diğer Paessler çözümlerine güveniyor.

Suyun dijital yolculuğu...

“İSKİ'nin Dijital Yolculuğu” tanıtım toplantısı İBB Başkanı Ekrem İmamoğlu'nun katılımı ile İSKİ Genel Merkezi'nde gerçekleştirildi. Tanıtım toplantısının açılış konuşmasını İSKİ Genel Müdürü Şafak Başa yaparken, İSKİ Bilgi İşlem Dairesi Başkanı Tayfun İşbilen dönüşüm sürecini bir sunum ile katılımcılarla paylaştı. İBB Başkanı Ekrem İmamoğlu toplantıda yaptığı konuşmada geçmiş 5 yıllık dönemlerinde; ekonomik zorluklardan pandemiye, siyasi engelleme çabalarından doğal afetlere kadar uzanan olumsuzluklara rağmen birbirinden farklı hizmet kollarında başarılı olduklarının altını çizdi. İBB ve İSKİ'nin yaptığı yatırımlarından bazılarının “Görünmez yatırımlar” olduğuna dikkat çeken İmamoğlu “Bir taraftan rutin hizmetleri yerine getirirken diğer taraftan, dijital dönüşüm projeleri hayata geçiriyoruz. 1 milyar TL'ye yakın yatırım ile sonuçları vatandaşla dokunan, güvenlik risklerini azaltan, sorunları çözen dijital dönüşüm sürecini İSKİ başarıyla yürüttü. Teknolojik dönüşümle beraber 3 hedefe ulaşacağız. Öncelikle İSKİ aboneleri daha hızlı ve daha verimli hizmet alacak. Bu, 7 milyon abonenin mutluluğu anlamına geliyor. İkinci olarak; İSKİ bilgi sistemlerinin kesintisiz ve daha hızlı çalışmasını sağlamak. Ve bu da tabii etkili ve verimli bir şekilde iş üretmesini sağlayacak bir amaca hizmet ediyor. Üçüncü olarak da eski bilgi sistemlerinin, özellikle siber güvenlik alanındaki eksiklerini gidermek. İSKİ Genel Müdürlük Kampüsü'nde kurulan sistemin bir de birebir yedeğini kurma konusundaki çalışmalarımız da çok önemlidir. Afet durumunda bu olmadığı takdirde, büyük sıkıntılar yaşanabiliyor. Özellikle deprem afeti, burada en önemli endişemiz. Bu konuda yatırım yapmamız gerekiyordu. İSKİ sistemlerinin kesintisiz çalışmasını sağlayacak ortamında sağlandığı bir yatırım oldu” dedi.

Daha güvenli bir altyapı
İSKİ Genel Müdürü Şafak Başa, İSKİ'nin dijital altyapısının, tüm yazılımlarının, bilgi teknolojileri ve siber güvenlik sistemlerinin yenilenmesi ihtiyacı üzerine geliştirildiğini belirterek “5 yıllık süreçte Bilgi İşlem Dairesi 1.6 milyar TL değerinde yatırım yaptı. Bu rakamın 840 milyonu dijital dönüşüm projeleri için harcandı. Mevcut sunucular, en son 2016 yılında güncellenmiş ve fiziksel donanım ağırlıklı bir bilgi teknolojisi altyapısı kullanılmaktaydı. Bu durum, daha çok bakım ve enerji maliyeti oluşturmaktaydı. Bununla birlikte sürekli artan dijital dönüşüm talepleri, mevcut altyapıyı yetersiz kılmaktaydı. Sürekli değişen siber saldırı yöntemlerine karşı alınacak tedbirler ve kanuni regülasyonlara uyum için güncel donanım ve lisans yatırımlarına ihtiyaç duyuldu. 2022 yılında başlayan dönüşüm sürecinde, öncelikli olarak yazılım ve donanım altyapısı yenilendi. Güncel ağ ve siber güvenlik donanımları ile daha hızlı ve daha güvenli bir bilgi teknolojileri altyapısı oluşturuldu” dedi.

Sadece suyun değil geleceğin de hikayesi

İSKİ'nin dijital dönüşüm sürecini yöneten İSKİ Bilgi İşlem Dairesi Başkanı Tayfun İşbilen ise beş yıllık sürede yapılan dönüşümü katılımcılar paylaştı. Yaşanan dönüşümü “Bu, sadece suyun değil geleceğin de hikayesi” olarak tanımlayan İşbilen, dönüşümün teknolojiden daha fazla bir anlam taşıdığına dikkat çekerek “Eğer dönüşümü bir kurumsal kültür olarak benimsemezseniz, bu sadece teknoloji yatırım olur. Ancak araştırmalar bize gösteriyor ki; bu bir kurum kültürü olursa yarattığı etki en az 15 kat olur” dedi. Dijital dönüşüm sürecinin ilk adımının organizasyon yapısını değiştirmek olduğunu ifade eden İşbilen, planlama ve PoC süreçlerinin tamamlanmasıyla hızlandırdıklarını söyledi. İşbilen “Yaklaşık 150 firma ile görüşüldü. 70 farklı ürün ile ilgili PoC



çalışması yapıldı. 300 farklı sistem yapısı incelendi. Birbirinden farklı durumlar için saha çalışmaları yapıldı. Sistem performansı ve güvenliği üzerine çalışmalar yapıldı. En az maliyet ile en kaliteli ürünler üzerinde çalışıldı. 2019 yılında rutin işlerimizin dışında 2 dönüşüm projesi ile yolculuğumuz başladı. 2020'de 6, 2021'de 11 projeye imza attık. 2022'de ise 14 dönüşüm projesi büyük bir sıçrama yaptık. 2023'te 30, 2024'te ise şu ana kadar 22 proje gerçekleştirdik. Toplamda 85 dijital dönüşüm projesini yıllık ortalama 25 milyon dolar olan bilgi işlem dairesinin bütçesiyle, ekstra bir bütçeye ihtiyaç olmadan yaptık. Bu arada tüm rutin yapılması gereken işleri de sürdürdük. Yani bereketli bütçemiz ile yaptık” dedi.

İşbilen, dijital dönüşüm süreci kapsamında, yazılım ve donanım altyapısı yenilendiğini güncel ağ ve siber güvenlik donanımları ile daha hızlı ve daha güvenli bir bilgi teknolojileri altyapısı oluşturulduğunu ifade etti. Abonelere hizmet eden sözleşme, faturalandırma ve ödeme sistemleri ile ilgili 80'e yakın farklı uygulamanın yeni altyapıya uygun olarak baştan hazırlandığını ifade eden İşbilen şöyle konuştu: “Tüm bu çalışmalar sonucunda abonelerin online işlem adedi 3,5 kat arttı. Dijital fatura sıfırdan 600 bine yaklaştı, hedefimiz 1 milyon. Vezne tahsilat hızı 7,9 kat arttı. Daha da önemlisi diğer İSKİ birimlerinin de katkısı ile arızalara müdahale süresi %80 azaldı.”

Dijital İkiz ve İSKİ GPT

İSKİ'de yaşanan dijital dönüşümün devam edeceğini ifade eden Tayfun İşbilen, “Teknoloji, sınırları hayal dünyamız ile çizilen her şeyi, gerçeğe dönüştürebiliyor. Henüz daha işin başında olduğumuzu görüyoruz. Dijital dönüşümün hayatımıza tamamen entegre edilmesi durumunda; ihtiyaç duyulan becerilere, ihtiyaç duyulduğu anda ulaşma imkanı, iklim değişikliği ile mücadele, teknolojik farkındalık ve kültür seviyesinin artması gibi bir çok faydayı da beraberinde getirerek, toplumsal refah düzeyinin artmasına yardımcı

olacak. Bu amaçla İSKİ'nin bir dijital ikizini oluşturmak istiyoruz. Ayrıca yapay zeka ile tahminleme çalışmalarımız başladı. İSKİGPT yeni hedeflerimiz arasında. Önümüzdeki süreçte bu iki hedefimizi de gerçekleştirmek arzusundayız” dedi.

İSKİ diğer şehirlerde de ilham oluyor

İSKİ'nin dijital dönüşümde elde ettiği deneyimleri diğer şehirlerdeki kurumlarla da paylaştığını ifade eden İşbilen 2024 Ocak ayında yapılan SUKİ Dijital Dönüşüm Zirvesi bu anlamda büyük katkı sağladığını ifade etti.

iyzico, Paynet'i satın alıyor

Finansal teknoloji şirketi iyzico, bayi ağı kanalında tüm kredi kartına taksitli tahsilat fikriyle tohumları atılan Paynet'i Arena Bilgisayar'dan satın alıyor. 120 binden fazla üye işyeri ve 6 milyon bireysel kullanıcı ile iyzico, zengin ürün portföyüne Paynet'in B2B ve B2B2C ödeme ve tahsilat alanındaki tecrübelerini ekleyerek, üye iş yerlerinin büyümelerini destekleyecek. iyzico CEO'su Orkun Saitoğlu, şu değerlendirmeyi yaptı: "Bu satın alma ile iyzico sunduğu ürün yelpazesini genişleterek rekabetçi finansal teknoloji sektörünün güçlü bir oyuncusu haline gelecek. Prosus'un küresel alanda sahip olduğu konumu ve hedeflerini de göz önüne

olarak iyzico'nun 10.yılında orta vadeli bir strateji açıklamıştık. Bu stratejimiz ile üye iş yerlerimizin büyümesine rehberlik etme ve dijital dönüşüm süreçlerinde tamamlayıcı hizmetler sunmanın yanı sıra son kullanıcılar için de alışveriş deneyimini uçtan uca sahiplenip ödeme opsiyonlarını çeşitlendirmeyi hedefledik. Paynet ile attığımız bu adım ve onların B2B ödeme ve tahsilat alanındaki tecrübelerini iyzico bünyesine katmak, mevcut stratejimiz ışığında yaptığımız bir satın alma oldu." Arena Grup CEO'su Serkan Çelik ise "Paynet'i sektörde özel kılan en önemli kabiliyeti B2B ve B2B2C alanındaki uzmanlığı ve tecrübesi.



Paynet, kendi sektörlerinin devleri olan büyük şirketler ile onların KOBİ iş ortakları ve bu iş ortakları ile son kullanıcı tüketiciler arasında hem sanal hem de fiziksel dünyada gerçekleşen her türlü ödeme ve diğer finansal işlemleri tek bir platform üzerinde dijitalleştirmekte" dedi. Hisse devirleri, Merkez Bankası

ve Rekabet Kurulu onayları dahil gerekli yasal süreçlerin tamamlanması ve Satın Alma Sözleşmesinde yer alan koşulların karşılıklı olarak yerine getirilmesini takiben tamamlanacak. Bu işlemde Paynet ve Arena'nın münhasır finansal danışmanlığını ise Odin Financial Advisors üstlendi.

Finans altyapısının yerleştirilmesi avantaj demek!



Ödüyö Finansal Teknolojiler Genel Müdürü
Erman Yapıcı

Ödüyö Finansal Teknolojiler Genel Müdürü Erman Yapıcı, yerli fintek çözümlerinin, ulusal finansal sistemin daha güçlü ve güvenli hale gelmesini sağlayabileceğini belirterek, "Türk fintek şirketleri, ulusal finans altyapısının yerleştirilmesine önemli katkılar sağlayabilir. Ayrıca, yerli şirketlerin geliştirdiği çözümler, yabancı bağımlılığı azaltarak ulusal ekonomiyi güçlendirebilir. Yerli ödeme sistemleri, dijital bankacılık platformları ve blockchain tabanlı çözümler, ulusal finansal altyapının

modernizasyonunu hızlandırabilir ve ülkenin dijital dönüşümüne katkıda bulunabilir" dedi.

Fintek alanında yerli ve milli çözümler geliştirdiklerinin altını çizen Yapıcı, "Bir yapay zeka bildirim&hatırlatma modülümüz var. İşletmelerin, tahsilat süreçlerinde kişilere bağlı performans düşüklüğünün önüne geçip, planlanabilir bir nakit akışını bu modül sayesinde firmalara sunabiliyoruz. Ayrıca, yerli yapay zeka tabanlı projeler üzerinde çalışarak, Türkiye'nin finansal altyapısını daha güvenli ve şeffaf hale getirmeye yönelik çözümler sunuyoruz. Bu çözümler, hem bireysel kullanıcılar hem de işletmeler için daha güvenli ve kullanıcı dostu bir finansal deneyim sunmayı hedefliyor" dedi. Yapıcı, sektörün potansiyelini ve beklentilerini şöyle anlattı:

Rekabet çok yoğun

"Türk fintek şirketlerinin uluslararası pazardaki potansiyeli oldukça yüksek. Türk şirketleri, uluslararası standartlara uygun çözümler geliştirme ve global pazarlara açılma konusunda büyük bir potansiyele sahip. Ayrıca, Türk fintek ekosisteminin hızla büyüyen ve gelişen bir yapıya sahip olması, uluslararası pazarda başarılı olma şansını artırıyor. Özellikle Orta Doğu, Avrupa ve Asya gibi stratejik pazarlarda büyüme fırsatları var. Büyük veri analitiği ve yapay zeka

kullanımıyla, fintek şirketleri müşteri davranışlarını daha iyi anlayarak, kişiselleştirilmiş finansal çözümler sunuyor ve müşteri memnuniyetini artırıyor. Fintek alanındaki yenilikçi uygulama ve teknolojiler, geleneksel finans kuruluşlarını etkiliyor. Fintek firmaları, geleneksel bankaların sahip olduğu pazar payını azaltıyor ve rekabeti artırıyor. Bu durum, finansal kuruluşları daha yenilikçi ve müşteri odaklı çözümler geliştirmeye zorluyor. Dijitalleşme ve otomasyon, işlem maliyetlerini düşürüyor. Geleneksel bankalar da bu teknolojilere yatırım yaparak verimliliklerini artırıyor ve maliyetlerini düşürüyorlar. Fintek sektöründe faaliyet gösteren Türk şirketleri, birçok zorlukla karşılaşılıyor. Bunların başında rekabet geliyor. Sektördeki hızlı büyüme, yeni girişimlerin ve büyük teknoloji şirketlerinin pazar payı için mücadele etmesine neden oluyor. Yerli birçok start-up'ın güçlenebilmesi için hareket alanlarına ve sermaye desteğine ihtiyaçları var. Bu kaynağa, yatırım yoluyla ulaşabiliyorlar. Yatırım yapan şirketler de global oyuncular. Bizler istiyoruz ki, daha büyük hacimlere ulaşıldığında bu yatırımlar gerçekleşsin, ülkeye yüksek hacimde döviz girsin. Bunun için teşvikler önem arz ediyor. Ayrıca, sıkı düzenlemeler ve finansal kurumlarla rekabet etme zorunluluğu da önemli bir zorluk. Sağlıklı bir fintek ekosistemi için bakanlıkların devamlı düzenleme içerisinde olması gerekir."

Üretken yapay zeka, buluta güç veriyor

LimonCloud kurucusu ve CEO'su H. İbrahim Ünyeli: "Türkiye'de kazandığımız AWS yetkinliğini, faaliyet gösterdiğimiz diğer ülkelerde de sergileyerek işlerimizi genişletmeyi amaçlıyoruz."



Handan Aybars

LimonCloud'un üçüncüsünü 25 Nisan 2024 tarihinde düzenlediği "Cloud Revolution Now" etkinliği, bulut dönüşümünün sağladığı katkıları örneklerle sergileyen geleneksel bir buluşma oldu. LimonCloud, son bir yılda gerçekleştirilen projeleri ve yapay zeka kullanım senaryolarını katılımcılarla paylaşırken, bu yıl Türkiye'de yerini alan Amazon Outposts ürününün LimonCloud'un veri merkezlerinde nasıl kolayca entegre edilebileceği, ayrıca New Relic ile olan stratejik iş ortaklığı aracılığıyla geliştirilen "yönetilen hizmetler" katılımcılarla paylaşıldı.

Amazon Web Services (AWS) Türkiye Genel Müdürü Burak Aydın'ın sunumuyla başlayan etkinlikte katılımcılar, üretken yapay zekanın kurumlarına sunduğu değeri öğrenme fırsatı buldu. AWS Kamu Politikaları Türkiye Genel Müdürü Berrin Mumcu Özselçuk ise sunumuyla kamuda genel bulut kullanımının ve dönüşümünün beklenenden daha yaygın olduğunu ortaya koydu.

TD SYNEX Satış Direktörü Cemil Şetvan'ın sunumu ile katılımcılar hibrit çözümler ile esnekliğin ve verimliliğin nasıl arttırılabileceği konusunda fikirler edindiler. AWS SMB Bölge Müdürü Ebru Baybalı'nın moderatörlüğünde gerçekleştirilen müşteri panelinde, Baykar Savunma'dan Refik Söylemez, Farmasi Kozmetik'ten Yasin Özbey ve Emrah Karakaya, TV Ekstra'dan Cengiz İçdem AWS kullanımları ve deneyimleri hakkında bilgiler verdiler. AWS Türkiye Çözüm Mimarları Grup Müdürü Kıvanç Uslu, AWS'in yapay zekâ çözümleri ve PartyRock kullanılarak nasıl hızlı bir uygulama geliştirilebileceğini kapsamlı bir demo ile katılımcılarla

paylaştı. Günün ikinci yarısındaki paralel oturumların ardından Cloud Revolution Now'ın finalini ise "Evrenin Doğumu ve Ölümü" başlıklı sunumuyla astrofizikçi Dr. Umut Yıldız yaptı. "Cloud Revolution Now" etkinliğinin, sektördeki bilgi ve farkındalığı artırmak, yenilikleri tartışmak ve iş birliklerini teşvik etmek adına kritik bir rol oynadığına işaret eden LimonCloud kurucusu ve CEO'su H. İbrahim Ünyeli, sorularımızı yanıtladı:

Bulutta nasıl bir devrim hayat buluyor? Bu konuda kurumsal farkındalığı, büyük ölçeklerden KOBİ'lere, her ölçekte şirketin danışmanlık desteği alma eğilimini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Bulut teknolojileri, işletmelere esneklik, ölçeklenebilirlik ve maliyet tasarrufu gibi bir dizi önemli avantaj sunmakta. Günümüzde, her ölçekten kurum bu avantajları benimsemiş durumda. Üretken yapay zeka kullanımının artmasıyla birlikte, kurumlar bu teknolojilere yöneldi ve genel bulut kullanımı, bu teknolojileri entegre etmenin en etkili yolu olarak öne çıktı. LimonCloud gibi güçlü AWS bilgisine sahip partnerler, kurumların üretken yapay zeka ve bulut dönüşümü hedeflerine hızla ulaşmalarını sağlamakta. LimonCloud, bugüne kadar Türkiye ve yurt dışında onlarca başarılı bulut dönüşüm projesini tamamladı. Bu deneyim, firmalara projelerini sürprizler olmadan başarıyla tamamlama güvencesi vermekte.

Üretken yapay zekanın benimsenmesiyle gerçekleşen asıl devrim, üretim süreçlerinde yapay zeka kullanımının artmasıyla daha net görülmekte. Pek çok araştırma, üretken yapay zeka kullanımının kurumlara milyonlarca dolarlık ek değer yaratma potansiyeli sunduğunu göstermekte. Örneğin, yazılım ekiplerinin Amazon



LimonCloud kurucusu ve CEO'su H. İbrahim Ünyeli

CodeWhisperer gibi yapay zeka destekli kod geliştirme platformlarını kullanmaları, iş tamamlama hızlarını %56 oranında artırdı. Kurumlar arası yoğun rekabet ortamında başarılı olabilmek için yenilikçi bulut teknolojilerinin devreye sokulması şart.

LimonCloud, bu paralelde ne gibi yenilikleri hayata geçirmeyi planlıyor? Yeni iş ortaklıklarınız olacak mı?

Yönetilen hizmetler alanında liderliğimizi pekiştirmek adına pek çok üretici ile çalışıyoruz ve bu iş birliklerimize yenilerini eklemeye devam ediyoruz. Örneğin, izlenebilirlik alanında New Relic ile gerçekleştirdiğimiz iş birliği, bu çabalarımızın bir parçası. Yönetilen hizmetler sunduğumuz tüm müşterilerimize bu entegrasyonu sağlayarak, sorunları henüz gün yüzüne çıkmadan çözüyoruz. Araştırmalar, sorunların %78'inin doğru izleme sayesinde önlenebileceğini gösteriyor. Geçtiğimiz yıl başladığımız iş ortaklığı ve bu etkinliğimizin sponsorlarından olan HPE Zerto ile olan çalışmalarımız da bu yönde ilerlemekte. Zerto, veri koruma ve felaketten kurtarma (Disaster Recovery) alanında dünya lideri bir ürün ve HPE ile birleşerek sektörde daha da öne çıkmaya başlayacak. Her iki üreticiyle de bu yıl daha yakından çalıştığımızı şahit olacaksınız.

Yurtdışı operasyonlarda nasıl bir yayılım planınız var?

2024 Ocak'ında Dubai ofisimizi açarak, Birleşik Arap Emirlikleri, Kuveyt ve Bahreyn'de AWS projelerini aktif olarak takip etmeye başladık. Ayrıca, Mayıs ayında düzenlenecek olan Dubai Summit'e

sponsor olarak katılacağız ve bu etkinlikle bölgedeki varlığımızı müşterilere daha etkin bir şekilde göstermeyi hedefliyoruz. Türkiye'de kazandığımız AWS yetkinliğini, faaliyet gösterdiğimiz diğer ülkelerde de sergileyerek işlerimizi genişletmeyi amaçlıyoruz. AWS bulut dönüşümü ve üretken yapay zeka teknolojileri alanında bölgede liderlik yapmak ve bu teknolojilerin gelişimini desteklemek için elimizden gelen en iyisini yapmaya hazırız.

Türkiye'de bulut ekosistemini nasıl değerlendiriyorsunuz? Bölgenin bulut merkezi olabilmek için neler gerekiyor?

Türkiye'de ve dünya genelinde bulut kullanımı her geçen gün artmakta. Özellikle finansal kaynaklara erişimin zorlaştığı ve yoğun rekabetin yaşandığı bu dönemde, kurumların kapital harcamalarından (CAPEX) işletme giderleri modeline (OPEX) geçişi kaçınılmaz hale geldi. Özellikle Amazon Web Services'in Türkiye'de gerçekleştirdiği Edge Location yatırımı ve bu yatırımların devam edeceğinin açıklanması, ülkemiz için büyük bir kazanım olarak görülmekte. Bu tür yatırımlar, regülasyonların üstesinden gelmemize olanak tanıyacak ve kamuda bulut dönüşümü için büyük fırsatlar sunacak. Bölgenin bulut merkezi olabilmesi için yerel sağlayıcıların hizmet çeşitliliğini artırması ve yapay zeka destekli uygulamalar için GPU yatırımlarını yoğunlaştırması gerekmektedir. Ayrıca, AWS gibi global bulut sağlayıcılarının ülkemize daha fazla yatırım yapmalarını teşvik etmek adına, hükümetimizin regülasyonları düzenlemesi ve bu hizmet sağlayıcılara destekleyici politikalar sunması büyük önem taşımakta.

Yazılım ihracatını artıran adesso, gelirini de 1 milyar TL'ye çıkardı

adesso Group yatırımı olarak 11 yıl önce Burak Barı ve Mutlu Önder liderliğinde İstanbul'da kurulan ve bugüne kadar kararlılıkla büyüyen adesso Türkiye, hem ülkemizde hem de dünyada imza attığı fark yaratan yazılım projeleriyle adından sıkça söz ettiriyor. İstanbul, Ankara, İzmir ve Eskişehir gibi büyük şehirler başta olmak üzere Türkiye'de 40'tan fazla ildeki 520'yi aşkın çalışanıyla değer yaratan adesso Türkiye, son beş yılda ihracat oranını rekor bir büyüme ile %1600 artırarak, gelirinin %55'ini yazılım ihracatından elde eder konuma ulaştı. Ar-Ge yatırımı son 5 yılda yaklaşık 25 kat artıran ve 2024 yıl sonu gelir hedefini 1 milyar liraya çıkaran özgün yazılım evi, Türkiye'nin mühendislik gücünü ve yazılım dünyasında öncü rol oynama potansiyelini de net biçimde ortaya koyuyor. ABD, Almanya, Hollanda, İngiltere, Romanya, Azerbaycan, Kazakistan ve BAE gibi dünyanın farklı bölgelerinde yer alan 10 ülke özelinde üstlendiği yüzlerce projeyi yüksek kalite standartlarına ve hedef zamanlamalara uygun biçimde teslim eden adesso Türkiye, büyümeye devam ediyor. 2020 yılında 88,5 milyon lira olarak

gerçekleşen gelirini 2023 yılı sonunda 7 kat artırarak 603 milyon liraya çıkarma başarısını gösteren şirketin geliştirdiği yazılımlarla en çok değer kattığı ilk beş alan ise sırasıyla finans, otomotiv, sigorta, enerji ve üretim oldu. adesso Türkiye, Ar-Ge'ye verdiği önemle de dikkat çekiyor. Son beş yılda Ar-Ge harcamalarını yaklaşık 5 kat artıran şirket, geçtiğimiz yıl yaklaşık 147,5 milyon lirayı Ar-Ge'ye ayırdı. Bu yatırımların karşılığı alan şirket, ortaya koyduğu etkin çözüm ve çalışma disiplini sayesinde dünyada sektöründe lider olan BMW Group, ING, Citibank, Deutsche Bank ve PepsiCo Türkiye gibi şirketler tarafından tercih ediliyor. Bu şirketlerden biri de Mercedes-Benz markası altında lüks otomobiller üreten Almanya merkezli otomotiv şirketi Daimler AG. Mercedes-Benz'in dünya çapındaki üretimi kapsamında çok sayıda fabrikasına kritik yazılım hizmetleri sağlayan adesso Türkiye, çeşitli sektörlerde önde gelen markalarla yaptığı projelerle bu başarı imesini yukarı taşımaya devam ediyor. Son beş yılda ihracat oranını %1600 artırarak, gelirinin %55'ini yazılım ihracatından elde eden



adesso Türkiye CEO'su
Burak Barı

özgün yazılım evi adesso Türkiye, sunduğu yazılım çözümleri ile Türkiye'nin teknoloji ihraç eden güçlü şirketleri arasında öne çıkıyor. Bu başarıyı, adesso Türkiye'nin sektörde farklılaşarak öne çıkan önemli özellikleri destekliyor. Şirket, yapay zekâ alanında öne çıkan bir konumda bulunmakla kalmayıp aynı zamanda teknolojik gelişmeleri yakından takip ederek doğru trendleri belirleyip projelerinde uyguluyor. Müşteri memnuniyetine verilen önem, uzun vadeli iş ilişkileriyle müşteri güvenini kazanmada kritik rol oynuyor. Aynı zamanda bir diğer farklılık ise adesso Türkiye'nin tipik bir ticari şirketten öte yatay karar alma mekanizmalarına sahip kolektif bir yapıya sahip olması olarak öne çıkıyor. adesso Türkiye CEO'su Burak Barı yaptığı değerlendirmede şunları belirtiyor: "11 yıllık başarı hikayemiz önemli bir vizyonun ve teknolojik yeniliklere verdiğimiz önem, teknoloji ihracatı özelinde

bizi uluslararası alanda öne çıkaran unsurların başında geliyor. Herkesin kuruma ve ortak başarıya hizmet ettiği kolektif bir çalışma kültürünü benimsiyoruz, insanı merkeze alan esnek ve yenilikçi bir yapıya sahibiz. Bu kültür, büyük şirketlerin sıkışık hiyerarşik yapılarından farklı bir deneyim sunarak, iş birliğini ve inovasyonu teşvik ediyor. adesso Türkiye olarak bizler, sadece teknolojiye odaklanmakla kalmıyor, aynı zamanda iş yapma şeklimizi de yenilikçi ve çevik bir yapı olarak sürdürmeye özen gösteriyoruz. Bu değerler, bizim için sadece bir iş stratejisi değil, aynı zamanda kimliğimizi ve iş yapma tarzımızı da belirliyor. Sürdürülebilir başarılarımızın temelinde ortak bir kültürü paylaşan ve iş birliğinden keyif alan ekip arkadaşlarımız yani "adessiler" yer alıyor. Almanya merkez ofisinden aldığımız vizyoner destek ve yüksek kalite standartlarına sahip yüzlerce projeden edindiğimiz deneyimlerle, sektörde farkımızı ortaya koymaya devam edeceğiz."

Kurumsal Dönüşüm Platformu 12 yaşında...



Kurumsal Dönüşüm Platformu ve en çok tanınan grubu olan ERP Komitesi, kurulduğu 13 Şubat 2012 tarihinden itibaren marka bağımsız deneyim paylaşımı için ortam sağlamaya devam

ediyor. Kurumsal Dönüşüm Platformu Koordinatörü Göker Sarp'ın verdiği bilgilere göre; İstanbul haricinde Ankara, Antalya, Bursa, Eskişehir, İzmir, Konya, Mersin ve Tekirdağ'da da etkinliklerini sürdüren Kurumsal Dönüşüm Platformu, Türkiye çapında Sanayi Odaları ile birlikte Dijital Dönüşüm farkındalık organizasyonlarına, ERP seminerlerine, yönetim danışmanları ve akademisyenlere yönelik olarak düzenlediği teknoloji tabanlı etkinliklere ve son dönemde dijital olarak hazırladığı yayınlarına tüm hızıyla devam ediyor. Kurumsal Dönüşüm Platformu'nun planları arasında yer alan, kurumsal yazılımlar

ve dijital dönüşüm dünyasına yönelik portal (theprowess.net) ve üniversiteden yeni mezun olan kişilerin ERP sektörüne kazandırılmasına yönelik ERP Kariyer okulu 2021 yılında faaliyete geçtikten sonra yeni gündeminde ERP ve Dijital Dönüşüm ile ilgili bir kongre düzenlenmesi ve kuruluşunun 15. Yılında 20.000 üyeye ulaşmak yer alıyor. Bu sene 13.cü yayınına çıkarmaya hazırlanan Kurumsal Dönüşüm Platformu 29 Nisan'da İstanbul'da tüm üye ve takipçileriyle birlikte 12. yıl dönümünü kutladı. Yıl dönümü kutlamaları platformun faaliyet gösterdiği diğer şehirlerde de devam edecek.



Büyük ve Önemli İşlerinin Arasında Kafan Başka Yerde Kalmasın



CyberCyte ile Yönetilemeyi Yönet

Entegre bir Zafiyet, Tehdit, Envanter ve Sıkılaştırma Analizi platformuna mı ihtiyacınız var? Yönetimi zor olan Sysmon, Thor gibi araçları merkezi olarak tek bir çözümde yönetmek mi istiyorsunuz? Siber güvenlik birimlerinde insan kaynağı sıkıntısı mı çekiyorsunuz? Birçok sistemden yağ gibi yağın ve **tekrarlayan alarm ve loglardan bunaldınız mı?** Altyapıda siber güvenlik riski oluşturabilecek konfigürasyon eksikliklerinin otomatik tespiti arayışı içerisinde misiniz?

IOVIS, CyberCyte EAR ile işte tam bu noktada yanınızda.



OBJEKTİFİME TAKILANLAR

Cem Kıvırcık
Instagram | Twitter | Facebook
@cemkivircik



KANOLA TARLASINDA MODEL ÇEKİMİ

Geçtiğimiz günlerde FOTON Derneği'nin üyelerine özel bir organizasyonuyla kanola tarlalarında bir model çekimi gerçekleştirdik. Brezilyalı modelimiz Gabriella, esen serin rüzgâr altında çok üşümesine rağmen profesyonelliğinden ödün vermeden harika pozlar verdi. Bence fotomodel olmanın çok kolay olduğunu düşünenler bu fikirlerini tekrar gözden geçirsinler.

Kanola (Brassica napus), kolzanın ıslahı sonucu elde edilmiş, canlılara zararlı olarak erüsik asit ve glukosinolat içeren bir bitki türü. Yağı, bitkisinin aksine, zararlı olmadığından insanlar ve çiftlik hayvanları için gıda maddesi olarak kullanılıyor. Kanola yağının, tıpkı soya fasulyesi yağında olduğu gibi, gıda dışı kullanım alanları da var.

Bu çeşit ilk önce Kanada'da geliştirilmesinden dolayı ona İngilizce "Canada" ("Kanada") ve "Ola" (oil low acid - "düşük asitli yağ") sözcüklerinden türeme, "kanola" adı verilmiştir. Türkiye'ye ise Balkanlardan gelen göçmenler ile kolza adı ile 1960'lı yıllarında getirilmiş ve Trakya'da ekim alanı bulmuştur. Rapiska, rapitsa, kolza isimleriyle de bilinir.

Ancak kolza ürününün yağında insan sağlığına zararlı erüsik asit, küspesinde de hayvan sağlığına zararlı glukosinolat bulunması nedeniyle 1979 yılında ekimi yasaklanmıştır.

Eskiden kolza olarak isimlendirilen çeşitlerdeki %45-50 oranındaki erüsik asit içeriği, ıslah çalışmaları ile %0 düzeyine düşürülmesi kolzanın bitkisel yağ ihtiyacı için yeniden üretime alınmasını sağlamıştır. Türkiye'de bitkisel yağ açığını kapatmak amacıyla kanola tarımının yaygınlaşması için çalışmalar sürmektedir.



Kapıları cepteki dijital anahtarla açıyor



Türkiye'de her gün milyonlarca kişi yaya ve araçla binaları, plazaları, fabrikaları, kampüsleri ve Ar-Ge merkezlerini ziyaret ediyor. Ziyaretçi kartı almak için uzun kuyruklarda beklenirken, kart geri getirilsin diye kimlikler emanet olarak veriliyor. Kişisel tüm bilgilerin yer aldığı kimlik hırsızlıkları ile birçok suça kapı aralanırken, Armongate cep telefonu, NFC, karekod, T.C. kimlik kartı ve pasaport kullanarak kapıları dijital anahtar teknolojisiyle güvenli ve hızlı şekilde açıyor. Aynı zamanda 3 saati aşan duraklamalarda AVM otoparklarında yapılan ücret tahsilatını da yine bu teknolojiyi kullanarak alıyor; araçlarla binalara yapılan ziyaretlerde plakayı

geçiş sistemine işleyerek her seferinde başa dönülen araç ve sürücü kimliğini sisteme kaydetme yoğunluğun ortadan kaldırıyor. Amaçlarının kartla yapılan ve kaybedildiği zaman tanesi için 1 ile 7.5 dolar harcama yapma zorunluluğu doğan eski teknoloji yerine daha hızlı, güvenli ve ekonomik olan geçiş teknolojilerini yaygınlaştırmak olduğunu söyleyen Armongate COO'su Göksun Aktaş, bu yolda emin adımlarla ilerlediklerini söyledi. Binalar, plazalar, şirketler, spor salonları, üniversite kampüsleri önünde oluşan turnike yoğunluğunu hem çalışan, öğrenci hem de ziyaretçi yönünden azaltmayı hedeflediklerini ifade eden Aktaş, Armongate'in çalışmaları hakkında şu bilgileri paylaştı:

"Türkiye'nin genç, dinamik ve Ar-Ge ile inovasyon gücü yüksek bir yazılım şirketi. Biz, kaybedildiği zaman tanesi 1 ile 7.5 dolar zarara yol açan geleneksel geçiş kontrol teknolojilerini ortadan kaldırıyoruz. Bunun yerine, cep telefonu uygulamasında bulunan QR kodu ile T.C. kimlik kartı ve pasaport kullanarak geçiş sistemlerini hızlı ve etkili bir şekilde sağlıyoruz. Her türlü bina, kampüs

ve spor salonu ile ödeme yapılması gereken otoparklara entegre ediyoruz. Aynı zamanda Türkiye'de herkesin cebine girecek 'dijital anahtar' çözümlerini üretmeyi hedefleyen bir ekibe sahibiz. Bulut tabanlı geçiş kontrol sistemlerimiz sayesinde hızlı, etkili ve güvenli geçişi sağlıyor, müşterilerimizin hayatlarını kolaylaştırıyoruz. Onlara zaman, hız ve etkinlik kazandırıyoruz." Binalara girişte verilen kimlik kartları, pasaport ve ehliyetlerin Kişisel Verilerin Korunması Kanunu'na sorunlara yol açabileceğini kaydeden Göksun Aktaş, "Geçiş kartı için verdiğimiz kimliklerimizde TC kimlik numaramız, anne, baba adımız, doğum yerimiz gibi kritik bilgiler var. Bilgilerin nasıl saklandığını bilmiyoruz, bazı yerler sadece kimliği almıyor fotokopisini de çekiyor. Bunlar nasıl muhafaza ediliyor bilmiyoruz. Dolayısıyla kötü niyetli kişilerin eline geçmesi, bizim üzerimize şirket ya da telefon hattı açılması, bunun vergi kaçakçılığı ya da farklı suçlarda kullanılması mümkün. Ama bizim sunduğumuz ziyaretçi yönetim sistemiyle bu tehlikeleri tamamen geride bırakıyorsunuz" diye konuştu.

Yaratıcılığın temelinde yapay zeka var

Makine endüstrisindeki şirketler, tedarik zinciri zorlukları, artan müşteri beklentileri ve hızla değişen pazarlarda artan rekabet gibi birçok başlıkta baskı altında ve performanslarını artırmak için de inovasyonlardan yararlanmak istiyor. Bu kapsamda sektör yöneticileri, operasyonları güçlendirmek ve geleceğe hazırlamak için geleneksel operasyonel mükemmellik yaklaşımlarının yanı sıra yapay zeka, robotik ve eklemeli üretim gibi yeni dijital araçlara ve Endüstri 4.0 teknolojilerine yöneliyor. Bain & Company'nin Münih merkezli Küresel Makine, Kağıt ve Metal Birimi Yöneticisi Michael Staebe, şu değerlendirmeyi yaptı: "Makine ve ekipman üreticileri geleneksel yalın üretim yaklaşımlarına güvenmeye devam ediyor. Dijital araçlar ile Endüstri 4.0'ı ve sürdürülebilirlik önlemlerini işlerine nasıl dahil edeceklerini araştırıyor olsalar da bunu hala ayrı organizasyonel silolarda yapıyorlar. Geleceğin başarılı fabrikaları olmak ve verimlilik kazanımları elde etmek için makine şirketlerinin üç kritik zorluğu ele alması

gerekiyor. İlk olarak, yeni Endüstri 4.0 teknolojilerini mevcut operasyonel mükemmellik yaklaşımları ve standartları ile entegre etmeleri. İkincisi, operasyonel teknolojiyi ve bilgi teknolojisini, operasyonel ve sistemsel açıdan entegre etmeleri gerek. Son olarak, sürdürülebilirlik ve döngüsellik daha geniş iş hedefleriyle ilişkilendirmek ve bunları üretim sistemi boyunca uygulamak hayati önemde."

Yapay zeka öncelik halini alıyor
Birçok makine şirketi yöneticisi, yapay zekanın benimsenmesini giderek daha acil bir gereklilik olarak görüyor. Bain'in araştırmasına göre, geniş kapsamlı gelişmiş imalat endüstrisindeki yöneticilerin %75'i, yapay zeka gibi yeni teknolojileri benimsemenin mühendislik ve Ar-Ge'deki öncelikleri olduğunu belirtti. Başarılı şekilde erken hareket eden şirketler, tedarik, montaj, bakım, kalite kontrol ve depo lojistiğindeki temel sorunları çözmek için yapay zekayı kullanıyor. Sektördeki liderler, devam eden makroekonomik ve jeopolitik sorunlar

karşısında özellikle tedarik zincirlerinin dayanıklılığını ve sürdürülebilirliğini sağlamak için yapay zeka teknolojisini yararlı buluyor.

Yapay zekanın birçok sektördeki kullanım alanları gelişirken, Bain'in analizi, üretken yapay zekanın imalat sektörünü, sektörün verimliliğini ve operasyonlarını dönüştürmek için geniş kapsamlı bir potansiyele sahip olduğunu vurguluyor. Üretken yapay zeka, yapılandırılmamış verileri kullanarak gizli kalmış içgörülerini ortaya çıkarabilir. Bu da üretkenlik, müşteri hizmetleri ve finansal performansta önemli gelişmeler sağlayabilir. Bain, şirketlerin yapay zekayı başarıyla uyguladığı üç özel alan belirledi. Bunlar; montaj hatalarının en aza indirilmesi ve kalite kontrolün iyileştirilmesi, üretkenliğin artırılması ve depo yönetiminin kolaylaştırılması başlıkları altında toplanıyor.

Dijital çözümlere geçiş kurumsal başarı demek!

Sanayi sektörünün şu anda çipleri ve IoT teknolojisini diğer tüm sektörlerden daha fazla kullanması makine şirketlerinin dijital çözümleri hızla benimsediğinin göstergesi. Bunun getirisi de büyük olabilir. Dijital çözümlere yönelik artan müşteri talebini ilk karşılayanlar arasında yer alan makine şirketleri daha fazla kâr, artan müşteri sadakati ve yazılım sektörü benzeri değerlendirme katsayıları elde

edebilecek.

Rapor, küresel bir pazar için standart ürünler üretmek yerine, birçok şirketin belirli sektörlerde özel müşteri çözümleri geliştirdiğini ortaya koyuyor. Bu değişim, belirli dikey endüstri segmentlerinde daha az sayıda müşteriye odaklanmak, bu müşterilere sunulan tekliflerin kapsamını genişletmek ve tedarik zincirlerini daha az parçalı hale getirmek anlamına geliyor. Geleceğin pazarları ürünlere göre değil, müşteri segmentlerine göre tanımlanacak. Bu yeni dönemde, hedeflenen bir müşteri grubu için dijital çözümleri ölçeklendiren makine şirketleri, karşı konulması zor bir rekabet avantajına sahip olacak.

Staebe, "Makinelerin ömrünü uzatmak ve onları yenilemek için döngüsel bir strateji ve tedarik zinciri olmaksızın veri çok daha az etkilidir. Döngüsel iş modelleri ise hammadde kullanımını azaltmak için bağlantılı makinelere ve verilere bağlı. Değişen kâr havuzlarını öngören şirketler, rekabetin önünde yeni fırsatları belirlemek ve döngüsel bir gelecek için ürün ve hizmetleri yeniden tasarlamak için iyi bir konuma sahip olacaklar" dedi. Bain, gelecekte makine şirketlerinin daha uzun ömürlü ürünler tasarlayacağı, daha fazla hizmet olarak ürünler satacağı ve döngüsel pazarlardan yararlanacağı sonucuna varıyor. Bu üç yaklaşım, döngüsel bir iş modelinin de temelini oluşturabilir.



Yapay zeka ve otomasyon "verimlilik" için bir arada

Küresel distribütör ve 80 ülkede 4 bini aşkın müşterisi için çözüm toplayıcısı olan TD SYNEX'in teknoloji iş ortağı ekosisteminin görünümünü, iş performansını, iş modellerini ortaya koyan "Teknolojinin Yünü" ekosistem raporunda yüksek büyüme oranına sahip teknolojiler arasında ilk sırada yüzde 46 ile güvenlik gösterilirken, bunu yüzde 45 ile ağ teknolojileri ve yüzde 35 ile veri analizi izledi. Bu üç teknolojinin hemen arkasında yüzde 34 ile yapay zekâ ve makine öğrenimi yer alırken, bu teknolojiyi ise yüzde 33 ile otomasyon çok az bir farkla takip etti. Yapay zekâ (AI) ve otomasyonun güçlü ittifakıyla doğan akıllı otomasyon (IA) teknolojisi de dikkat çeken teknolojiler arasındaki yerini alıyor. Dünya çapında şirketler her geçen gün daha fazla IA teknolojilerini uyguluyor. Yapılan bir araştırmaya göre küresel IA

pazar büyüklüğünün 2025 yılına kadar 15,8 milyar dolara ulaşması bekleniyor. Bankacılık, kamu sektörü, sağlık hizmetleri, yaşam bilimleri, telekomünikasyon ve sigorta endüstrilerinin tümü, finans, satın alma, İK, satış ve müşteri hizmetleri ve tedarik zinciri departmanlarında doğruluğu ve verimliliği artırmak için IA çok daha fazla kullanılıyor. TD SYNEX Türkiye Genel Müdürü Behçet Yumrukçallı, şu bilgileri verdi: "Son birkaç yıldır herkes RPA, yani robotik süreç otomasyonu hakkında konuşuyor. RPA; çalışanların tekrarlayan, yüksek hacimli, kural odaklı ve rutin görevlerini taklit etmek için yazılım robotlarını veya botlarını kullanma sürecini ifade eder. İş süreçlerini otomatikleştirmek için RPA'yı uygulamak, özellikle de bu sıradan görevlerin botlar tarafından yapılmasına izin vermek, çalışanlara çok fazla



TD SYNEX Türkiye Genel Müdürü
Behçet Yumrukçallı

zaman kazandırır ve insanların en iyi olduğu şeylere, yani düşünmeye ve yaratıcılığa daha fazla odaklanmasına olanak tanır. IA ise iş süreçlerini çalışanlar adına otomatik olarak yürütmek için yapay zekâ ve bilgisayarlı görme, bilişsel otomasyon ve makine öğrenimi gibi teknolojilerin RPA ile birlikte uygulanmasını kapsıyor. IA ile botlar görevleri yaparak öğrenir ve her görevin tamamlanmasından sonra daha akıllı hale gelir. Sonuç, gelişmiş müşteri deneyimine ek olarak artan üretkenlik ve doğruluk, gelişmiş ölçeklenebilirlik ve esneklik, çalışan mutluluğudur. IA, tekrarlayan ve programlanmış görevlerin otomasyonu, insan çalışanların yanında dijital çalışanlar, yönetim

ve risk uyumluluğunun azaltılması, iş çevikliği ve hızla değişen iş süreçlerinin hızlandırılması gibi önemli faydalar vaat ediyor. Ancak bu faydaların gerçekleştirilmesi, şirketlerin ölçeklenmesini ve rekabetçi kalmasını sağlayan akıllı bir otomasyon stratejisi gerektirmektedir. TD SYNEX olarak biz de katma değerli distribütörlük yaklaşımımızla Türkiye'deki şirketlerin AI'den de en uygun şekilde faydalanmalarına destek oluyoruz. CaaS yani Hizmet Olarak Danışmanlık modelimiz ile müşterilerimizin uzmanlarımızdan yardım alarak, doğru danışmanlarla sahip oldukları altyapıları en üst düzeyde kullanmalarını ve yönetmelerini sağlıyoruz."

Küçük ölçekli yapay zeka girişimleri desteklenmeli

Yapay zeka teknolojileri hızla gelişirken, tekelleşme önemli bir sorun olarak ortaya çıkıyor. Büyük teknoloji şirketlerinin pazarı domine etmesi, rekabeti kısıtlarken, küçük ölçekli yapay zeka şirketlerini zor durumda bırakıyor. Türk İstatistik Derneği (TİD) Başkanı Turhan Menteş, küçük ölçekli yapay zeka şirketlerinin, çözüm arayan kullanıcılar için özelleşmiş çözümler üretebildiğini belirtti. Menteş, yerel ve küçük ölçekli yapay zeka şirketlerinin tercih edilmesinin gelişimi daha hızlandıracağını ve kullanıcıların eğitim süreci ve model mimarisi üzerinde daha fazla kontrol sahibi olmasını sağlayan bu ürünlerin, veri gizliliği konusunda da daha güvenli bir ortam sunabileceğini hatırlattı. Tekelleşmenin olumsuz etkilerini azaltmak ve rekabeti korumak için ulusal tedbirlerin yanı

sıra uluslararası uzlaşmanın da şart olduğunu belirten Menteş, şu bilgileri verdi: "Yapay zeka teknolojileri, ulusal sınırları aşan bir etkiye sahip ve tekelleşme gibi sorunlar küresel boyutta etkiler gösteriyor. Uluslararası bir anlayış ve işbirliği ile yapılacak düzenlemeler, küresel düzeyde rekabetin korunmasına ve inovasyonun teşvik edilmesine katkı sağlayacaktır. Ancak, ulusal tedbirler de yerel düzeyde rekabeti desteklemek ve küçük ölçekli şirketleri korumak adına oldukça önemli. Ulusal ve uluslararası düzeyde uygun politika ve düzenlemelerin birlikte yürütülmesi, yapay zeka alanında adil bir rekabet ortamının oluşturulmasına yardımcı olur." Küçük ölçekli yapay zeka şirketlerinin, çözüm arayan kullanıcılara özelleşmiş

çözümler sunarak büyük şirketlerin sağlayamayacağı bir hizmet sunduğunu ifade eden Menteş, bu şirketlerin maliyet kontrolü, uzmanlaşmış alanlarda hizmet verme yeteneği ve sahiplik/lisanslama konularında esneklik gibi avantajları bulunduğunu vurguladı. Menteş şöyle devam etti: "Hızlı ve esnek karar alma yetenekleri sayesinde büyük şirketlere göre daha çevik bir yapıya sahip olmaları, müşterilere daha kişiselleştirilmiş ve odaklanmış çözümler sunabilme kabiliyetleri, daha az bürokrasiye ve daha hızlı işlem süreçlerine sahip olmaları gibi unsurlar da bu avantajlar arasında. Ayrıca, küçük şirketlerin genellikle daha yenilikçi ve risk alabilen bir kültürleri olduğundan, daha hızlı ve yenilikçi ürün ve hizmetler geliştirebilme potansiyelleri de bulunmakta."

Sistem Global, İtalya pazarında yerini aldı

Teknoloji, mühendislik ve üretim şirketleri başta olmak üzere, katma değerli üretim hedefleyen her ölçekten şirkete büyüme odaklı iş servisleri ve danışmanlığı sunan Sistem Global, uluslararası genişleme stratejisi doğrultusundaki yatırımlarına devam ediyor. Globaldeki faaliyetlerini Birleşik Krallık, Almanya, Singapur, Belçika, BAE, Hollanda, Suudi Arabistan, Kazakistan ve Özbekistan'daki ofisleri ve çözüm ortakları üzerinden yürüten ve dünya genelinde 25'i aşkın ülkede aktif faaliyet gösteren şirket, İtalya pazarında Gino Costa liderliğindeki CostaCVConsulting şirketi ile yeni bir çözüm ortaklığına imza attı.

İtalya pazarına yönelik genişleme kararını, son yıllarda Türkiye ile ikili ticaretin hız kazanarak güçlendiği bölgede artan iş potansiyeline ve Sistem Global

paydaşlarının bölgeye yönelik taleplerine cevap verme amacı doğrultusunda alan Sistem Global, bu yeni açılımla Avrupa'daki faaliyetlerini hızlandırmayı hedefliyor.

Sistem Global Ortaklarından Ülkü Şengül, "Vergi, Mevzuat

ve Uyum, Globalleşme, Ar-Ge ve Patent alanlarındaki bu hizmetlerimizle bugüne dek 15 binden fazla şirketin sürdürülebilir büyüme yolculuğuna eşlik ettik. Türkiye'ye katma değer kazandırma hedefiyle, hem Türk şirketlerinin yabancı pazarlardaki faaliyetlerine kılavuzluk ediyoruz hem de ülkemize gelen yabancı yatırımcıların Türkiye pazarındaki çalışmalarına rehberlik ediyoruz. İtalya'dan Türkiye'ye makine, makine parçası, taşıt araçları ve bunların parçalarının ihracatının yapıldığını, Türkiye'den İtalya'ya ise en çok yine makine, makine aksamı, otomobil ve bunların parçalarının ihraç edildiğini görüyoruz. Bu anlamda tümüyle

birbirini tamamlayan bir ithalat-ihracat ilişkisi söz konusu. İtalya ülkemizin en çok ihracat yaptığı beşinci, en çok ithalat yaptığı altıncı ülke. Portföyümüzde bulunan şirketlerin bölgeye yönelik taleplerine yanıt vermeyi hedefleyerek bu açılıma imza attık" dedi.

CostaCVConsulting Yönetici Ortağı Gino Costa ise "CostaCVConsulting bünyesinde bulunan her biri kendi alanında yetkin ve donanımlı ortaklarımızla; Türkiye-İtalya ekseninde başarılı birçok projeye imza atacağımıza olan inancımız tam" dedi.



KOBİ'lerin dijital dönüşümüne finansman desteği

Türk Ekonomi Bankası (TEB) ile Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD) arasında 25 milyon avro tutarında yeni bir iş birliği anlaşması imzalandı. Söz konusu anlaşma ile EBRD'nin yeni uygulamaya aldığı Dijital Dönüşüm Finansman Programı (DTFF) Türkiye'de ilk kez TEB aracılığıyla KOBİ'lerle buluşacak. Türkiye'deki KOBİ'lerin dijital dönüşüm süreçlerindeki finansman ihtiyaçları kapsamında kullanılmak üzere 150 milyon avro tahsis eden EBRD, söz konusu paketin 25 milyon avro tutarındaki ilk kullanımını TEB ile yapacak.

EBRD'nin uygulamaya aldığı Dijital Dönüşüm Finansman Programı'nın lansman toplantısı, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır ve EBRD Türkiye Yönetici Direktörü Arvid Tuerkner ve TEB KOBİ Bankacılığı Genel Müdür Yardımcısı Ali Gökhan Cengiz'in katılımıyla Ankara'da gerçekleştirildi. Program kapsamında Türkiye'deki küçük ve orta ölçekli işletmelerin finansman

ihtiyaçları kapsamında kullanılmak üzere 150 milyon Euro tahsis eden EBRD, söz konusu paketin 25 milyon avro tutarındaki ilk kullanımını TEB aracılığıyla yapacak. Program kapsamında sağlanacak kaynak, KOBİ'lerin dijital dönüşüm süreçlerindeki finansman ihtiyaçları için kullanılacak.

Dijital Dönüşüm Finansman Programı ile KOBİ'lerin yapay zekâ, yazılım programları, mobil uygulama geliştirmeleri, veri analizi ve siber güvenlik gibi teknoloji yatırımlarının desteklenmesi amaçlanıyor. Program kapsamında KOBİ'lerin KOSGEB'e yapacağı başvurular, KOSGEB teknik komitesinin değerlendirmesinin ardından TEB aracılığı ile en az 1 milyon TL, en fazla 20 milyon TL olacak şekilde üç yıla varan vade ile finanse edilecek.

TEB KOBİ Bankacılığı Genel Müdür Yardımcısı Ali Gökhan Cengiz, "KOBİ'lerimizin de küresel rekabet

içerisinde yer alabilmesi için yaşanan dijital dönüşüme ayak uydurması ve bu sürece başarıyla adapte olması gerekiyor. Biz de banka olarak, KOBİ'lerimizin büyümesine ve rekabette öne çıkmasına katkıda bulunurken, dijitalleşme süreçlerinde de yanlarında oluyoruz. Dijital Dönüşüm Finansman Programı'na katılan KOBİ'lerimize dijital dönüşümleri kapsamında yol haritaları ve teknoloji yatırımları için destek vermekten de mutluluk duyacağız. EBRD ile bugüne kadar birçok iş birliğine imza attık. Bu yeni program ile birlikte EBRD ile olan iş birliğimizi ülkemizin dijital yatırımlarına fayda sağlayacak şekilde sürdürmekten memnuniyet duyuyoruz" diye konuştu.

EBRD Türkiye Yönetici Direktörü Arvid Tuerkner ise sürdürülebilir ekonomik ilerlemenin KOBİ'lerin ekonomik sisteme dâhil edilmesine bağlı olduğunu belirterek, "Dijital Dönüşüm Finansman Programı Türkiye'de ilk defa TEB aracılığı ile hayata geçecek" dedi.

Satış süreçlerinde SAP Sales Cloud ile kolaylık

İşletmeler için müşteri deneyimini geliştirme hedefiyle satış süreçlerini etkin yönetmek ve rekabet avantajı elde etmek kritik. Türkiye'nin ilk SAP Gold Partner'ı Nagarro + MBIS, SAP Sales Cloud çözümüyle, müşteri iletişimi süreçlerini kolaylaştırarak satışları optimize etme ve farklı ERP sistemleriyle entegrasyon sağlama avantajlarıyla işletmelere kolaylık sağlıyor. SAP Sales Cloud'un sunduğu çözümler, işletmelerin müşteri iletişimi ve

satış süreçlerindeki verimliliği artırmasına imkan veriyor. Nagarro + MBIS, bu çözümlerin sağladığı faydalara odaklanarak, müşteri iletişimi süreçlerinin kolaylaştırılmasından farklı ERP sistemleriyle entegrasyona kadar geniş bir alanda hizmet veriyor.

SAP Sales Cloud, işletmelerin mevcut ve potansiyel müşterileriyle etkileşim kurma süreçlerini kolaylaştırarak müşteri ilişkileri

yönetimini daha verimli gerçekleştirmeyi sağlıyor. SAP Sales Cloud ayrıca, satış ekiplerinin manuel iş yükünü azaltarak müşteri ilişkileri yönetimine odaklanmasına imkan tanıyor. Böylece, potansiyel müşterileri, fırsatları ve müşteri ilişkilerini daha etkin yönetmelerine destek oluyor, satış süreçlerinin daha hızlı ve verimli şekilde yürütülmesine olanak tanıyor. Satış gücü otomasyonu özelliği ise tekrarlayan siparişler için satış temsilcilerinin Sales Cloud içerisinde tanımlı eski bilgilerden hızlıca yeni teklif hazırlayıp, müşterilere anında geri dönüş yapmasına imkan veriyor. Bulut altyapısını kullanması sayesinde işletmeler, önemli veri ya da süreçlere istedikleri yer ve zamanda ulaşabiliyor.

Farklı ERP sistemleriyle entegrasyon

Yapay zeka özellikleriyle desteklenen bu çözüm, satış ekiplerinin verilere dayalı kararlar almasını da sağlayarak satış trendlerini belirlemesi ve bu trendlere göre satış stratejilerini oluşturmasına destek oluyor. SAP Sales Cloud'un en büyük avantajı ise farklı ERP sistemleriyle entegre olabilmesi sayesinde işletmelerin mevcut altyapılarına da kolayca entegre edilebilmesi. Nagarro + MBIS Satış Direktörü Ayça Konak, "SAP Sales Cloud çözümümüzle işletmelerin veri bütünlüğünü korumasına ve süreçlerini daha verimli yönetmesine yardımcı oluyoruz. Bu çözümle müşteri ilişkilerini daha verimli yönetirken, satış süreçlerine de olumlu katkı sağlayarak işletmelere destek oluyoruz" dedi.

İBB WiFi'da sınırsız internet dönemi başladı

İstanbul'un her bölgesinde çok daha fazla kişiye erişebilmek için yeni lokasyon kurulumlarıyla kapsama alanını genişleten İBB Wi-Fi internet hizmetine bir yenilik eklendi. İstanbul Büyükşehir Belediyesi (İBB) Bilgi İşlem Dairesi Başkanlığı ve İBB telekomünikasyon altyapı iştiraki İSTTEKCOM tarafından sunulan Türkiye'nin en büyük ücretsiz internet ağı İBB Wi-Fi, artık kota sınırlaması olmadan kullanıma sunulacak.

Aylık 60 GB kullanım kotası ile kullanıma sunulan İBB Wi-Fi hizmetinde kota sınırı tamamen kaldırıldı. Böylece kullanıcılar kota sınırına takılmadan ücretsiz İBB Wi-Fi hizmetinden yararlanabilecekler. Yurt ve kütüphanelerde başlatılan sınırsız İBB Wi-Fi hizmetinin, yapılan teknoloji yatırımları ile geliştirilerek artık GB sınırlaması olmadan İstanbul'un tüm noktalarında vatandaşın kullanımında olması sağlandı.

İBB Wi-Fi, meydan, park, bahçe, spor alanları, kültür merkezleri, sosyal tesisler, üniversite, yurt, kreş, hastane, toplu taşıma araçları ve daha birçok kamusal alanda 11 bin 500 erişim noktasında 6 milyona yaklaşan kullanıcı sayısı ile sınırsız, ücretsiz, güvenli ve hızlı internet hizmeti veriyor. İBB Wi-Fi'ya İstanbullular "İstanbul Senin" uygulamasını indirerek kolaylıkla erişebiliyor.

Turkcell Yapay Zeka Maratonu'nda 'Hackathon' zamanı

Bu yıl 30'uncu kuruluş yıldönümünü kutlayan Turkcell, Milli Eğitim Bakanlığı iş birliğiyle Türkiye'nin özel yetenekli öğrencilerinin teknolojiye olan meraklarını artırmak, dijital becerilerinin gelişmesine uygun ortam ve imkân sağlamak amacıyla başlattığı 'Zeka Gücü' projesini dijital dünyaya uygun yeniliklerle büyütme devam ediyor. Proje kapsamında bugüne kadar Türkiye'nin 48 şehrindeki Bilim ve Sanat Merkezleri'nde (BİLSEM) kurduğu 76 Zeka Gücü sınıfıyla 250 binden fazla öğrenciyi ulaşan Turkcell, şimdi de 'Yapay Zeka Maratonu' ile öğrencileri geleceğin dünyasına hazırlıyor. Türkiye'nin farklı şehirlerindeki Bilim ve Sanat Merkezleri'nde eğitim gören 800 lise öğrencisi Turkcell Yapay Zeka Maratonu kapsamında fırsat eşitliği gözetilerek online eğitim programına katıldı. Gençler, eğitimlerde veri bilimi,

yapay zeka ve makine öğrenmesinin temellerini öğrendi. Haftada 10 saat süren eğitimlerle liseliler, Python programını kullanmayı öğrendi, veri görselleştirme üzerine çalıştı, algoritmaların mantığını kavradı ve örnek veri setleriyle proje çözümleri gerçekleştirdi. Öğrenciler program sırasında uzman eğitmenler ve Turkcell çalışanlarının verdiği mentorluk desteğiyle yapay zeka ve veri bilimi konusunda bilgi seviyelerini derinleştirdi. Eğitim alan gençler, maratonun ikinci ayağı olan 'hackathon'a, bireysel ya da ekip olarak katılabilecekler. Turkcell'in dijital ürün ve hizmetleri fizy, Pasaj ve Chatbot için çözümler geliştirecek öğrencilerden finale kalanlar, Mayıs'ın son haftası İstanbul'da gerçekleşecek final etabında projelerini sunacaklar. Dereceye girenlere ödülleri takdim edilecek.

Turkcell, Milli Eğitim Bakanlığı iş birliğiyle 2016 yılında hayata geçirdiği 'Zeka Gücü' projesinde özel yetenekli öğrencilerin eğitim aldığı Bilim ve Sanat Merkezleri'nde teknoloji sınıfları açıyor. Turkcell, şimdiye kadar Türkiye'nin 48 şehrindeki Bilim ve Sanat Merkezleri'nde 9'u deprem bölgesinde olmak üzere 76 zeka gücü sınıfı açtı ve 250 binden fazla öğrenciyi dokundu. Öğrenciler bu sınıflarda yapay zeka, robotik kodlama ve uzay bilimleri gibi birçok alanda yeteneklerine göre eğitim alıyor. Sınıflarda kullanılan dizüstü bilgisayarlar, 3D yazıcılar, proje geliştirmelerini sağlayan robotik kodlama kitleri gibi donanımlarla öğrenciler, problemlere teknoloji tabanlı çözüm üretebilecek beceriler kazanıyor. Öğrenciler proje kapsamında şimdiye kadar ulusal ve uluslararası yarışmalarda 400'ü aşkın ödül ve şampiyonluk kazandı.

Bağlantılı araç çözümleriyle mobilite kavramı da gelişiyor

Dijitalleşme kavramı dünya ekosistemi için en önemli gündem maddelerinden biri olurken; otomotiv, bu alanda rekabet avantajı sağlamak, müşteri deneyimini iyileştirmek ve iş süreçlerini verimli hale getirmek adına dijitalleşmeye yön veren sektörlerin başında bulunuyor. Teknolojinin hızla ilerlediği otomotiv sektörünün IoT teknolojisi ile etkileşimi gün geçtikçe artarken, bu sayede araçlar daha akıllı, daha verimli, daha güvenli ve daha eğlenceli bir hale geliyor. Türkiye de otomotiv sektöründeki bu IoT teknolojilerini son dönemde uygularken, bu teknolojinin kullanım durumu ve yaygınlığı, her yıl artmaya devam ediyor.

İşletmelerin dijitalleşmesine liderlik etme vizyonuyla faaliyet gösteren Vodafone Business da otomotiv sektörünün dijital dönüşümüne destek olmayı sürdürürken, bugün 35'in üzerinde otomobil markasına sunduğu servislerle hem markalara hem de sürücülere yepyeni bir sürüş deneyiminin kapılarını açıyor. Vodafone Business bugün Türkiye'de 1 milyondan fazla araçta Acil Çağrı Sistemi (e-Call) ve 300 binden fazla araçta da e-SIM hizmeti sağlarken, 35 binden fazla araçta ise sahip olduğu altyapısıyla Bağlantılı Araç (Connected Car) çözümünü aktif olarak sürücülerin kullanıma sunuyor.

37 farklı otomobil markasına bağlantı altyapısı sunuluyor

Bugün tüm sektörlerin odağında dijitalleşme ve IoT teknolojilerinin bulunduğunu ifade eden Vodafone Türkiye İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Özlem Kestioğlu, otomotivin bu alanda en fazla atılım yapan sektörlerin

başında geldiğini hatırlattı. Kestioğlu, konuyla ilgili şu şekilde konuştu:

“IoT, yapay zekâ, sensörler ve diğer iletişim protokollerini entegre ederek araçlar arası ve çevresel etkileşimi mümkün kılan teknolojilerden olan bağlantılı araçlar ise sürücü güvenliğini artırmak ve kullanıcı deneyimini geliştirerek kolaylaştırmanın yanında, araç içi verilerin anlık alınması, yazılım güncellemelerinin uzaktan yapılabilmesi de günümüzün en inovatif teknolojilerinin başında geliyor. Yani mobilite dediğimiz kavram, artık bir noktadan bir diğer noktaya ulaşımın çok daha fazlasına evrilerken, bu yolculuk esnasında sürücü ve yolcuların hayatını kolaylaştıracak bir deneyime dönüşmüş durumda. Vodafone Business olarak şu noktada şu anda 35'in üzerinde farklı otomobil markasına Türkiye'de toplamda 1 milyondan fazla araçta Acil Çağrı Sistemi (e-Call) servisi sağlıyoruz. Bunun yanında 300 binden fazla araçta e-SIM çözümü sunarken, 35 binden fazla araçta ise sahip olduğumuz altyapımız sayesinde Bağlantılı Araç (Connected Car) çözümümüzle sürücülerin ve yolcuların sürüş deneyimlerine yepyeni bir soluk getiriyoruz. Yolculuk paradigmasını yepyeni bir dünyaya dönüştüreceğini düşündüğümüz bağlantılı araçlar teknolojisinin önümüzdeki dönemde çok daha büyük potansiyellere sahip olduğunun farkındayız.”

Acil Çağrı Sistemi hayat kurtarıyor

Acil durumlarda otomatik olarak acil yardım çağrısı yapabilen bir sistem olan Acil Çağrı Sistemi (e-Call), otomobil kazası gibi acil



Vodafone Türkiye İcra Kurulu Başkan Yardımcısı
Özlem Kestioğlu

bir olayda, araçtaki sensörler ve GPS yardımıyla aracın konumunu ve durumunu acil yardım çağrı merkezine iletebiliyor. Acil Çağrı Sistemi hizmeti için araç içerisine üretim sırasında Vodafone Türkiye SIM profilleri entegre ediliyor. Bu sayede herhangi bir kaza durumunda araç içerisinde sistemler, kaza anına dair verileri olarak otomatik olarak 112 Acil Yardım Çağrı Merkezi'ni arıyor.

112 çağrısı içerisinde aracın lokasyon bilgileri bulunurken, 112 arandıktan sonra ekipler aracı geri arayarak, gerçekleşen konuşmaya istinaden durumun aciliyetini netleştirebiliyor. Bu sayede insan müdahalesine gerek kalmadan acil çağrı merkezleri koordinasyonunda, ekiplerin olay yerine hızlı gelmesi ile trafik kazalarında gerçekleşebilecek olası can kayıplarının önüne geçilebiliyor. Ayrıca tüm bunlara ek olarak aracın otomatik araması dışında, acil durumlarda manuel olarak düğmeye basılarak da 112 Acil Yardım Çağrı Merkezi'ne ulaşım sağlanabiliyor.

e-SIM'le daha fazla bağlantı seçeneği

Araçlara internet bağlantısını sağlayan ve kullanıcıların farklı operatörler arasında geçiş yapmasını kolaylaştıran bir teknoloji olan e-SIM hizmeti ise Türkiye'de akıllı telefonlar ve diğer cihazlarla birlikte

otomobillerde de kullanılmaya başlandı. Bu hizmet, otomobil sahiplerine daha dijital bir deneyim sunuyor. Geleneksel SIM kartların aksine plastik kullanımı söz konusu olmadığından, çevreci bir teknoloji olan e-SIM daha geç arızalanmasının yanında, uzaktan müdahale ile değişiklikler yapılmasına fırsat tanıyor. Böylelikle herhangi bir fiziksel müdahaleye de gerek kalmıyor.

Otomobillerin internete bağlanabilme yeteneğini ifade eden Bağlantılı Araç (Connected Car) hizmetiyle de Türkiye'de birçok modeldeki otomobil markası kullanıcılarına, bağlantılı araç özellikleri sunuyor. Bağlantılı Araç teknolojisi otomobillerin uzaktan yazılım güncellemelerinin yapılabilmesi (OTA) bu sayede de en yeni ve güncel yazılımlarla otomobillerin kullanılabilmesine olanak sağlıyor. Telemetre verilerinin araç üreticilerine otomatik gitmesiyle önleyici bakım planlamasına imkân sunan Bağlantılı Araç teknolojisi, araç için internet ve eğlence sistemi ve navigasyon servisi kolaylığı da sunuyor. Sistem ayrıca aracın anlık takibi ve uygulama üzerinden kapı açma/kapama, klima açma/kapama, elektrikli araçların şarj durumunun görüntülenmesi vb. hizmetlerin uzaktan kontrol edilebilmesine de mümkün kılıyor.

Hükümetten yazılı katılım

Başbakan Bülent Ecevit'in çağrısıyla çalışmalarını başlatan Bilişim Şurası'nı hükümet liderleri sahiplenmedi. Cumhurbaşkanı Ahmet Necdet Sezer, Başbakan Bülent Ecevit ve Başbakan Yardımcısı Devlet Bahçeli Şura açılışına yazılı mesajlar göndererek, bilgi toplumuna yönelik temennilerde bulunmakla yetindiler. E-Türkiye stratejilerini hayata geçirmesi beklenen Milli Eğitim, Sağlık, Adalet, Ekonomi, Sanayi gibi ilgili alanlarda icracı

bakanlar da Şura açılışına katılmadılar.

Izmir'in Armutlu Belediyesi'ndeki belediye seçimlerine yoğun ilgi gösteren bakan ve milletvekillerinin Şura'ya beklenen ilgiyi göstermemeleri, bilişimcilerin oylarına rağbet edilmediği yorumlarına yol açtı. Başbakanlık ve bilişim sivil toplum örgütlerinin

katkılarıyla düzenlenen ve 300'ün üzerinde bilişim sektörü temsilcisinin sekiz aylık yoğun emeğiyle gerçekleştirilen



Bilişim Şurası açılışına, TBMM'de bir önceki hafta gerçekleştirilen genel görüşmenin coşku ruhu yansımadı.

Cumhurbaşkanı Ah-

met Necdet Sezer, Şura açılış için gönderdiği yazılı mesajda bilgi üretimi ve paylaşımının yaşamsal önem taşıdığına işaret etti. Türkiye'nin çağdaşlaşma sürecinde hedeflediği noktaya gelebilmesi için bilgi toplumunu mutlaka yakalaması gerektiğini vurgulayan Sezer, bilgisayar kullanımının yaygınlaştırılması ve Internet'in bütün kesimlere ulaştırılması gerektiğinin altını çizdi. Bilişim Şurası'nı Türkiye'nin gereksinimi olan bilgi reformunu

başlatmak için anlamlı bir girişim olarak değerlendiren Sezer, bu bilgi reformu için devlet, özel sektör ve sivil toplum örgütlerinin elele vermek zorunda olduğu mesajını verdi. Sezer ayrıca, devletin yurttaşların sorunlarını elektronik iletişim mekanizmasıyla çözme yoluna girmek ve bunun altyapısını kurmak zorunda olduğunu da belirtti.

Başbakan Bülent Ecevit açılış için gönderdiği yazılı

▷ Sayfa 3

TK'dan 2002 iş planı

Telekomünikasyon Kurumu, UMTS'ten ara bağlantıya, çıkaracağı yönetmelikten tebliğlere kadar bütün 2002 iş planını bir takvime bağlayarak yayınladı.

Telekomünikasyon Kurumu Başkanı Fatih Yurdal, 2002 başında bütün bir yıl boyunca yapacakları işleri bir zaman planı içinde sıralayarak sektöre sunacaklarını belirtmişti. Kurum bu planını "İş Planı 2002" başlıklı bir kitapçık halinde geçtiğimiz haftalarda yayınladı.

▷ Sayfa 4

Bilim adamları yoksulluk sınırında yaşıyor



TÜBİTAK Marmara Araştırma Merkezi (MAM) Müdürü Prof. Dr. Naci Görür, "Bilim adamları üniversite-senayi işbirliği denince maalesef keneli cebine ne kadar para girecek ona bakıyor. Bunun da nedeni Türkiye'de bilim adamının yoksulluk sınırında yaşaması" dedi.

▷ Sayfa 12

Yeni HP sahnede

Geçtiğimiz yıl Eylül ayından bu yana süren çalışmalar sonucunda HP ve Compaq birleşmesi sonuçlandı. Yeni şirketin Türkiye genel müdürü Şahin Tulga oldu.

Hewlett Packard ve Compaq'ın birleşme süreci geçtiğimiz hafta tamamlandı. Yeni HP, tüm dünyaya şirketin yönetim kurulu başkanı ve CEO'su Carly Fiorina ve başkan Michael Capellas tarafından yapılan basın toplantısıyla tanıtıldı. Toplantıda yeni HP'nin ilk gündem

▷ Sayfa 6

Linux beklenilenden erken patladı

Linux'ta 2005 yılında gerçekleşmesi öngörülen patlama bugün yaşanıyor. Bilişim devlerinin Linux'a yaptıkları yatırımlar üzerine Linux International planlarını öne çekiyor.

Büyük bilişim şirketleri son zamanlarda Linux'a ciddi anlamda yatırım yapmaya başladılar. IBM 2005 yılına kadar Linux'a milyarlarca dolar yatırım yapmayı planlıyor.

▷ Sayfa 2

Meclis'te Bilişim

BThaber Özel Dosyası

- 10 eAvrupa hedef büyütüyor
- 18 Video konferansta toplam çözüm Borusan'dan
- 19 Vizyonerler biraraya geliyor
- 28 Oksijen'den Telsim'e akıllı şebeke altyapısı

www.fom.com.tr
E-Posta: info@fom.com.tr

kesintisiz, hızlı iletişimde
fiber optik market

FOM
FIBER OPTİK MARKET

LÖSEV BÜYÜDÜ

artık YETİŞKİN
LÖSEMİ VE KANSER
HASTALARINA DA
destek veriyor

LÖSEV 
Lösemili Çocuklar Vakfı

0312 447 06 60
www.losev.org.tr



Elektrikli araç satışları artmayı sürdürececek

Uluslararası danışmanlık, denetim ve vergi hizmetleri şirketi EY (Ernst & Young), Eurelectric iş birliğiyle e-mobilite raporunu yayımladı. Rapora göre, küresel çapta elektrikli araç satışları satılan tüm araçların %16'sını oluşturuyor. 2023 yılında 14,1 milyon yeni elektrikli aracın yollara çıktığı ve toplam stoğun 40 milyonun üzerine çıktığı görülüyor. Avrupa'da ise satılan 5 otomobilden 1'i artık elektrikli. Ancak elektrikli araçların yaygınlaşmasını teşvik etmek için otomobil üreticilerinin, uygun fiyatlı ve orta segment otomobil modellerinin menzilin ve kullanılabilirliğini artırması gerekiyor. 2030 yılında ölçeklendirilmiş üretim, inovasyon ve gelişen ikinci el elektrikli araç pazarı sayesinde alıcılar için daha uygun fiyatlı modellerle Avrupa'da yaklaşık 75 milyon elektrikli aracın yollarda olacağı tahmin ediliyor.

Avrupa'da 2023 yılında satılan yeni araçlar arasında 5 otomobilden birinin bataryalı elektrikli araçlar (BEV) ve şarjlı hibrit elektrikli araçlar (PHEV) olduğu görülüyor. Ocak ve Kasım ayları arasında satışlar %25 artarak tüm araç satışlarının %23'ünü oluşturdu. 2022 yılında ise bu oran %21'in biraz üzerindedir. 2030 yılına kadar elektrikli araç satışlarının diğer tüm alternatiflerini geride bırakacağı öngörülüyor.

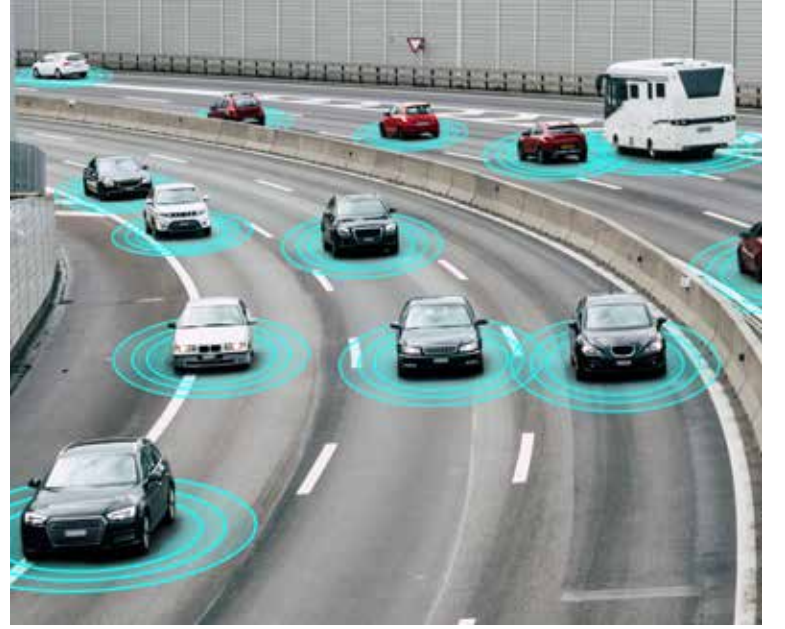
Elektrikli araçların yanında elektrikli ağır hizmet araçlarına da talep artıyor. Avrupa'da kamyonet satışlarının %7'sinden fazlası artık elektrikli. Elektrikli otobüs satışları özellikle Fransa, İspanya ve Almanya'daki büyüme ile pazarın %14'üne yükseldi. Bununla birlikte AB, HDV'lere yönelik karbon emisyon standartlarına göre HDV'lerden kaynaklanan egzoz emisyonlarını 2030 yılına kadar %45, 2035 yılına kadar %65 ve 2040 yılına

kadar %90 oranında azaltmayı hedefliyor. Bu hedeflere ulaşılabilmesi için eHDV'lerin hızla yaygınlaştırılması büyük önem taşıyor.

Mobilite altyapısı gelişmeye devam ediyor

Hızlı şarj cihazlarının kamusal ağının genişlemesi elektrikli araçların yaygın bir şekilde benimsenmesini sağlıyor. Avrupa'da konut dışı alanlarda şarj noktalarının sayısı 2022 yılında yaklaşık 530.000 iken, 2023'te 744.000'e yükseldi. Hızlı ve ultra hızlı doğru akım (DC) şarj cihazlarının piyasaya sürülmesi de hızlanarak %77 artışla 100.000'in üzerine çıktı, alternatif akım (AC) şarj cihazlarının sayısı da %36 arttı. Batarya teknolojisindeki ilerlemeler, hızlı şarj cihazlarının beş yıl öncesine göre 10 kat daha yüksek bir güce sahip olduğu anlamına geliyor. Sonuçta, menzil kaygısı ve yüksek ön maliyetlerle birlikte müşterilerin endişelerinden olan şarj sürelerinin de azaldığı gözlemleniyor.

Elektrikli araç satışları dünya çapında hızla artarken, e-mobilite ekosisteminde yeni bir zorluk ortaya çıkıyor: Verilerin toplanarak birlikte çalışabilirliği. Üç temel e-mobilite faaliyet alanı olan şarj istasyonlarının optimizasyonu, akıllı şebeke entegrasyonu, şarj deneyimi iyileştirilmesi kapsamında paydaşlar arasındaki veri aktarımı da verilerin birlikte çalışabilirliği için kritik öneme sahip. Sonuçta elektrikli araç ekosisteminde her araç veri üretiyor. Ancak bu verilerin çoğu otomobil üreticileri için rekabet avantajı kaybı ve gizlilik riskleri konusundaki endişeler gibi nedenlerle paylaşılamıyor. Bu durum tüm e-mobilite verimliliğini olumsuz etkilerken, bu alandaki hizmetlerin optimize edilmesine ve EV kullanıcılarının deneyimlerinin iyileştirilmesine



de engel oluyor. Bu veri sınırının aşılması, e-mobilitede hız ve Avrupa'nın kitlese pazar tüketicilerine ulaşması açısından önem taşıyor.

Dijitalleşmenin, açık veri erişimi ve aktarımı yoluyla farklı ekosistemlerin entegrasyonunu sağlayan kritik bir unsur olduğunu dikkate alırsak, e-mobilite ekosisteminde de elektrikli araç şarj altyapısının, iki yönlü enerji akışına izin veren akıllı şebeke teknolojisinin ve elektrikli araç sahipliğinin basit ve esnek hale gelecek şekilde dijital hizmetlerle desteklenmesi gerekiyor. Örneğin, dijital teknoloji sayesinde şarj istasyonu operatörleri, şarj altyapısının nereye kurulacağı ve nasıl işletileceği konusunda daha iyi kararlar almak için şebeke operatörlerinden bağlantı kapasitelerine ilişkin daha ayrıntılı veriler alabilecek.

Her bir adım doğru yapılandırılmalı

Elektrikli araç sürücülerinin ilgisinin yüksek tutulması isteniyorsa, kusursuz bir müşteri deneyimi için her bir adımın yapılandırılması gerekiyor. Satın alma veya kiralamadan elektrikli araç kullanımı ve yönetimine, kullanım ömrü sonunda hizmetten çıkarmaya kadar sorunsuz bir deneyim sunulması konusunda başarılı olunursa, geleceğin dijital e-mobilite ekosistemi tamamen bağlantılı, entegre ve birlikte çalışabilir hale gelecek. EY Türkiye Mobilite Sektör Lideri ve

Vergi Bölümü Şirket Ortağı Serdar Altay, raporu şöyle değerlendirdi:

“2030 yılına kadar Avrupa yollarında 75 milyondan fazla elektrikli araç olacağı öngörülüyor. AB'nin otomotiv sektörünü karbonsuzlaştırmaya yönelik stratejilerinin 2040'a kadar ulaşımda elektrikli araç kullanımını artırması bekleniyor. Ancak bunun için stratejik altyapı planlaması, maliyet tasarrufu, esneklik, teşviklerin artırılması ve gelişmiş şarj kapasitesi gibi gelişmelerin ekosisteme entegre edilmesi faydalı olacaktır. Zira, Avrupa Otomobil Üreticileri Birliği (ACEA) verilerine göre otomobil satışları 2024 Mart'ında geçen yılın aynı ayına göre %5,2 düşüşle 1,03 milyon adet oldu. Elektrikli otomobil satışları ise %11,3 düşüşle 134 bin adede geriledi. Elektrikli araçların pazar payı da bu düşüşle beraber %13,9'dan %13'e geriledi. Avrupa'da elektrikli araçlara yönelik teşviklerin bazı ülkelerde azaltılması veya kaldırılması ise satışların düşmesinde en önemli etken. Elektrikli araçlardaki fiyat düşüşü sürüyor. Artan menzil değerleri ve gelişen şarj altyapılarıyla beraber satışların tekrar artmaya başlaması bekleniyor. Ayrıca e-mobilite sektöründe üretilen verilerin bir araya getirilerek anlamlı hale getirilmesi ve bu verilerin sektörün gelişmesi için kullanılması elektrikli araç ekosisteminin gelişmesi ve ilerlemesi için büyük önem taşıyor.”

Sektörel hareketlilikte bilişim öne çıkıyor



Kariyer.net, istihdam piyasasının 2024 yılı ilk çeyrek karnesini açıkladı ve yılın ilk çeyreğinde pek çok sektörde iş ilanlarında artış kaydedildiği görüldü. Geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre en fazla iş ilanı yayınlanan sektörler yine Yapı, Üretim ve Bilişim oldu. Yayınlanan yeni ilan sayısına

göre en çok ilan alan sektörler de sırasıyla Sağlık, Turizm, Gıda, Elektrik/Elektronik, Maden ve Metal olarak sıralandı. Yapı sektöründe en çok ilan açılan pozisyon grupları Mimarlık, İnşaat ve Şantiye; en çok ilan açılan iller ise İstanbul, Ankara ve İzmir oldu.

2024'ün ilk çeyreğinde geçen yılın aynı dönemine göre %52 ile ilan sayısını en çok artıran sektör turizm oldu. Turizm sektörünü; %16 ile Sağlık, %8 ile Finans-Ekonomi, %7 ile Perakende ve %4 ile Danışmanlık takip etti. Bu arada, Turizm sektöründe en çok iş ilanı açılan pozisyon grupları ise sırasıyla Resepsiyon Hizmetleri, Misafir İlişkileri ve Kat Hizmetleri oldu. Turizm pozisyonları için en fazla ilan yayınlayan iller ise İstanbul, Antalya ve Muğla şeklinde sıralandı.

Yılın ilk çeyreğinde yeni ilan sayısına göre en çok ilan yayınlanan pozisyon gruplarında ilk sırada Satış yer aldı. Satış sırasıyla Finans, Hizmet, Perakende, Tıp / Sağlık ve İnsan Kaynakları takip etti. Geçen yılın aynı dönemine kıyaslandığında ilan sayıları en çok artan ilk üç pozisyon grubu ise sırasıyla Tıp / Sağlık (%28), Perakende

(%25) ve Depolama / Dağıtım (%19) şeklinde gerçekleşti.

Adayların odağında telekomünikasyon var

Bu yıl iş arayanlar en çok ilgiyi telekomünikasyon sektörüne gösterdi. İlan başı başvuru sayıları geçen sene aynı döneme göre artan sektörler arasında ilk sırada yer alan Telekomünikasyon sektörünü, Havacılık ve Yapı izledi. İlk çeyrekte ilan başı başvuru sayısı en yüksek olan sektörler ise sırasıyla Finans/Ekonomi, Havacılık, Medya ve Perakende olarak öne çıktı. Kariyer.net CEO'su Fatih Uysal, ilk çeyrek istihdam verilerini şöyle değerlendirdi:

“Piyasadaki hareketlilik ilerleyen süreç için olumlu sinyaller veriyor. Piyasadaki belirsizlik seçimin ardından bir miktar azaldı ve önümüzdeki günlerde daha fazla hareketlilik bekliyoruz. İlk çeyrekte turizm sektörü iş ilanlarında %52 artış dikkat çekici. Turizmdeki hareketlilik, sektörün 2024 hedefleri açısından umut verici. Öte yandan, Yapı ve Bilişim sektörlerindeki ilan sayılarının ilk sıralardaki yerini koruması, bu alanlardaki yetenek arayışının sürekliliğini de ortaya koyuyor.”

Meslekler ve maaş seviyeleri yine rehberde bir arada



Eleman.net, 2022 yılında başlattığı Meslek ve Maaş Rehberi projesiyle mesleklerle ilgili doğru ve güncel bir başvuru kaynağı sunuyor. 70 meslekle başlayan ve bugün 5082 mesleği kapsayan Meslek ve Maaş Rehberi, mesleklerin tanımını, istihdam sektörlerini, çalışma pozisyonlarını ve maaş seviyelerini içeren kapsamlı bir hizmet sunuyor. Böylece kullanıcıları, tercih ettikleri mesleklerin ve bağlantılı

mesleklerin iş ilanlarına yönlendirerek iş arama sürecini kolaylaştırıyor. Kullanıcıların işveren beklentilerini görmesi de sağlanıyor. Rehber; iş yaşamında ya da iş arayan kişilerin yanı sıra gelecek planı yapan gençler için de yol gösterici oluyor ve üniversiteye hazırlanan gençler, mesleklerin koşullarını ve maddi imkanlarını görerek bölüm tercihlerini yapabiliyor.

Meslek ve Maaş Rehberi, maaş verilerinin günümüzdeki tutarının yanında 8 yıllık verisini de gösteriyor. Bir mesleğin şehirlere göre maaş aralığı rehberde görülebiliyor. Bu yönüyle de Eleman.net Meslek ve Maaş Rehberi benzerlerinden ayrışıyor. Son altı aylık maaş verilerini içeren Meslek ve Maaş Rehberi'nde, toplanan vergiler ve asgari ücret zammı dönemlerindeki ortalama zam aralıkları da güncelleniyor. Maaşların tespiti ise adayların belirttikleri maaş bilgilerinden, özgeçmişlerindeki maaş beklentilerinden ve firmaların iş ilanlarında vadettikleri maaş verilerinden elde ediliyor. Değişen talepler paralelinde rehber de sürekli güncelleniyor.

“Meslekleri keşfet, güncel maaş bilgilerini öğren!” mottosuyla yayımladıkları Meslek ve Maaş Rehberi'ne ilişkin Eleman.net CEO'su Levent Dicle, “Tecrübe ve verilerimiz ışığında oluşturduğumuz rehber, çalışanların kariyer tercihlerinde daha bilinçli hamleler yapmasını destekliyor. Tercih ettikleri mesleğin yıllar içindeki maaş değişimini, işveren beklentilerini ve istihdam durumunu, şehirlere göre maaş değişimini görebiliyorlar” dedi.

Mahmut Dede, Schneider Electric Ülke Satış Genel Müdür Yardımcısı oldu



Schneider Electric'te Mahmut Dede, Türkiye Ülke Satış Genel Müdür Yardımcısı olarak atandı. Dede, müşteri odaklı stratejiler geliştirerek pazardaki rekabetçi konumu güçlendirme, yeni pazar fırsatlarını keşfetme ve satış performansını artırma görevini üstlendi. Dede, 2008'de Boğaziçi Üniversitesi Makine Mühendisliği bölümünden mezun oldu ve 2009'da ETH Üniversitesi'nde

Yönetim, Teknoloji ve Ekonomi programını tamamladı. Alanında 15 yılı aşkın tecrübeye sahip olan ve 2011'den bu yana Schneider Electric'te görev alan Dede, Ülke Satış Genel Müdür Yardımcılığı öncesinde son olarak 2021'den beri Servisler ekibine liderlik ederek, Servisler İş Birimi'nin büyümesine ve stratejik olarak konumlanmasına katkılar sağladı.

Sipay'de yeni görevlendirme



Pazarlama ve iş geliştirme alanlarında çeyrek asırlık deneyime sahip Zehra Tuğçe Erül, fintek şirketi Sipay'in CMO'su (Chief Marketing Officer) olarak atandı. Erül; yurt içi ve yurt dışı pazarda hem kurumsal müşterilerin hem de son tüketicilerin ihtiyaçlarını anlayıp bu ihtiyaçları büyüme hedefine hizmet eden ve müşteri memnuniyetini artıran etkili pazarlama stratejilerine entegre etme ve yönetme sorumluluğunu üstlenecek. Marmara Üniversitesi Endüstri Mühendisliği bölümü

mezunu olan Zehra Tuğçe Erül; pazarlama ve iş geliştirme alanlarında 25 yıllık deneyime sahip. TBWA, Lowe, Arçelik, Samsung, Hopi ve Netmarble gibi şirketlerde üst düzey yönetici olarak görev yapan Erül; marka yaratma, pazarlama stratejileri ve iletişimi, performans, CRM, çok kanallı ticaret ve veri odaklı pazarlama konularında bilgi sahibi. Erül; marka ve pazarlama stratejisi, dijital strateji, mobil oyun, monetizasyon ve oyunlaştırma konularında eğitmenlik de yapmakta.

Erkan Tuğral, ESET Türkiye COO'su oldu



ESET Türkiye'de COO görevine Erkan Tuğral getirildi. 2005 yılından bu yana Siber Güvenlik Mühendisi, Ürün Müdürü, Strateji ve İş Geliştirme ve Teknik Müdürlük görevini üstlenen Tuğral, 2022'den bugüne ESET Türkiye Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapıyordu. ESET Türkiye'nin yanı sıra Stratus Bilişim bünyesinde de yöneticilik görevlerini sürdüren Tuğral, teknoloji, güvenlik, strateji ve iş geliştirme alanlarından sorumlu olacak. Tuğral, Çukurova Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme bölümünden mezun oldu ve üniversite döneminde yerel bilişim firmalarında çalışmaya başlayarak sektöre adımını attı. 2005 yılında ESET Türkiye'de Siber Güvenlik Mühendisi olarak göreve başlayan Tuğral, 2007 yılında ESET Türkiye Teknik Müdürlüğü sorumluluğunu üstlendi. İstanbul ve Ankara teknik ekiplerinin yönetiminden sorumlu olduğu bu dönemin ardından, 1 Ekim 2022 tarihinde Genel Müdür Yardımcısı olan Erkan Tuğral, son olarak ESET Türkiye ve Stratus Bilişim COO'su olarak atandı.

Abdi İbrahim Sağlık Destek Ürünleri Genel Müdürü Eryılmaz oldu



Türk ilaç sektörü şirketi Abdi İbrahim'de önemli bir üst düzey atama gerçekleşti ve Sağlık Destek Ürünleri Genel Müdürü görevine Demet Eryılmaz atandı. İlaç sektöründe 30 yıllık tecrübeye sahip olan Eryılmaz, İTÜ Çevre Mühendisliği Bölümü'nden 1993'te mezun oldu. Yüksek lisans eğitimini İngiltere'de MLS College'ta tamamlayan Eryılmaz, iş hayatına GlaxoSmithKline'da medikal satış temsilcisi olarak başladı. Demet Eryılmaz ardından, Bristol-Myers Squibb, Sanofi, Bilim İlaç, IQVIA, Bayer gibi ulusal ve uluslararası önde gelen şirketlerin pazarlama ve satış ekiplerinde üst düzey görevlerde önemli sorumluluklar üstlendi. 1998-2008 arasında Abdi İbrahim'de pazarlama ve satış biriminde yönetici olarak görev alan Eryılmaz, Sağlık Destek Ürünleri Genel Müdürü olarak Abdi İbrahim bünyesine yeniden katıldı. Demet Eryılmaz, yeni görevinde şirketin Sağlık Destek Ürünleri alanında büyüme stratejilerine liderlik edecek, pazardaki rekabet gücünü artırma ve portföyünü genişletme vizyonuna katkı sunacak, Abdi İbrahim CEO'su Dr. Süha Taşpolatoğlu'na bağlı olarak görev yapacak.

Digital Turbine Türkiye'de yeni isimler



Yenilikçi deneyimler aracılığıyla mobil ekosistemi buluşturan bağımsız mobil büyüme platformu Digital Turbine Inc. Türkiye ekibine iki yeni isim katıldı. Buna göre EMEA'daki marka satış ekibini güçlendirmek amacıyla Nur Cephaneçigil Satış Direktörü, Akın Biter de Kanal Partnerlikleri Direktörü olarak atandı. Kariyerine 2001'de Koç Holding IT departmanında başlayan Akın Biter, 2003'te

Milliyet Gazetesi'nde satış müdürü olarak medya sektörüne adım attı. Boğaziçi Üniversitesi'nde ekonomi alanında yüksek lisansını tamamladıktan sonra, 2007'de şimdiki adıyla NOW TV'nin kurucu ekibinde yer aldı. Fox TV'deki 12 yıllık kariyeri boyunca, kanalda yöneticilik yaptı ve Disney'in Fox TV'yi küresel olarak devralmasının ardından 2019 yılında Fox ve Disney için "Ortaklıklar Başkan Yardımcısı" olarak atandı. Biter, Digital Turbine'in EMEA ve LATAM Kanal Partnerlikleri Direktörü olarak atandı ve 36 ülkede satış operasyonlarını yönetecek.

Nur Cephaneçigil ise kariyerine Citibank'ta Satış Yöneticisi olarak başladıktan sonra Philip Morris'te Ticaret Pazarlama departmanında çeşitli pozisyonlarda görev aldı ve satıştan sorumlu yöneticilik pozisyonuna yükseldi. 2010'da dijital dünyaya adım atan Cephaneçigil, 5 yılı aşkın süre Akbank'ta Dijital Kanallar Pazarlama Müdürü olarak görev yaptı ve Akbank Direkt'in mobil bankacılık uygulamasının lansmanını yönetti. 2016'da Google'da Finans sektöründen sorumlu yönetici olarak çalışmaya başladı ve 2020'den itibaren çeşitli sektörlerin üst düzey yöneticiliğini üstlendi. Cephaneçigil, Digital Turbine'in Türkiye Satış Direktörü olarak atandı ve başta Türkiye olmak üzere Yunanistan, Gürcistan ve Azerbaycan'daki satış operasyonlarını yönetecek.

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

Türkiye'nin Operatör Bağımsız Veri Merkezi



Premier DC
Veri Merkezi

BThaber

ETKİNLİK TAKVİM!

ETKİNLİKLER

14 Mayıs 2024

CxO - 1800'lü Yıllar Buluşması
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

30 Mayıs 2024

CxO - 1900'lü Yıllar Buluşması
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

11 Haziran 2024

TechFinTech 2024
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

11 Haziran 2024

InsureTech Zirvesi
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

7 Ağustos 2024

Bilişim 500 Ödül Töreni 2024
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

1 Ekim 2024

C Suite Buluşması - 2024
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

24 Ekim 2024

Bilişim Zirvesi'24
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

24 Ekim 2024

Teknoloji Kaptanları 2024
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

15 Mayıs 2025

Yapay Zeka Arf Ödülleri
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

Karbon ayak izimizi takip etsek mi?

Merhaba,

Kışın kombi kullanımında doğru adımları paylaştığım gibi, geleneği bozmayarak, yaklaşan yaz mevsimi öncesi bu sefer klimayı gündeme alıyorum, klima kullanımında tasarruf için karşılaştırma sitesi encazip.com önerilerini hatırlatıyorum. Öncelikle güneş ışığından yaz aylarında olabildiğince çok faydalanarak elektrik faturalarında tasarruf mümkün. Örneğin, gündüz koyu renk perde ya da güneşlikleri çekerek odanın fazla ısınmasının önüne geçilebilir. Acı ama gerçek, klimalar, elektrik faturalarına en çok yansıyan kullanımlardan biri. Bu yüzden yaz gelmeden klima bakımını yaptırmakta fayda var. Misal, 1 ay sonra tam da mevsim başlangıcında teknik servisten birilerini bulmak zor olacaktır, tecrübeyle sabit. Sıcaklık arttıkça buzdolabı, derin dondurucu gibi soğutucu cihazların, kendi iç sıcaklığının düşmemesi ve ortam sıcaklığına uyum sağlamak için daha çok çalışması da yüksek fatura sebebi. Bu nedenle ortam sıcaklığını değiştirmeyecek önlemler almak, cihazların tasarruflu çalışmasına katkı sağlayabilir. Klimayı nem alma modunda çalıştırsak hem hissedilen sıcaklık azalır hem de nem alma modu, soğutma modundan daha az elektrik tükettiği için tasarruf sağlar. Pencerelerde yansıtıcı cam kullanarak ısıyı yansıtabilir böylece klima ihtiyacını azaltabilirsiniz. Çift cam kullanarak da evin içindeki ısıyı sabit kalmasını sağlamak mümkün.

Çevresel gündem-sürdürülebilirlik-blokzincir buluşmasına odaklanmak istiyorum. Akbank'ın inovasyon odaklı çalışmalarına liderlik eden Akbank LAB'ın, onarıcı finans alanında başlattığı ReFi Türkiye programı, blokzincir başta olmak üzere yenilikçi teknolojiler kullanılarak onarıcı finans alanında sosyal ve çevresel etki yaratan projeleri teşvik ediyor. ReFi Türkiye platformunda etki, finans ve teknolojiyi bir araya getiren projelerden 'Blokzincir Karbon Ayak İzi Hesaplayıcı', kullanıcıların blokzincir tabanlı dijital cüzdan veya akıllı kontrat adresleri üzerinden karbon salınımlarını ölçerek çevresel etkilerini görmelerini sağlıyor. Karbon.refiturkiye.com adresinden herkesin kullanımına açık olan hesaplayıcı sayesinde, cüzdan veya akıllı kontrat adreslerinin zincir üzerindeki karbon salınımlarını hesaplamak mümkün. Bu arada platformda konumlandırılan Ak Portföy'ün alternatif enerji, sağlık sektörü, elektrikli ve otonom araç ile tarım ve gıda teknolojileri temalarındaki sürdürülebilir fonları sayesinde blokzincir karbon ayak izini geleneksel finans dünyasında dengelemenin yolları aranacak. Dileyen kullanıcılar için popüler projelerin karbon ayak izi hesaplamalarına da yine platformdan erişmek mümkün olacak. Programın farklı projelerinde yer almak isteyen girişimler detaylara platform.refiturkiye.com sitesinden ulaşabilir. ING Türkiye ise sürdürülebilirlik yolculuğunda önemli bir adım daha atmış. WWF-Türkiye'nin Yeşil

Ofis -Yeşil Dönüşüm Programı'nı başarıyla tamamlayan ING Türkiye, İstanbul'da bulunan Genel Müdürlük binası için Yeşil Ofis Diploması almaya hak kazanmış. Yeşil Ofis - Yeşil Dönüşüm Programı kapsamında kurumlar doğa dostu tercihler yapmaya teşvik ediliyor, ofislerin ekolojik ayak izinin azaltılması hedefleniyor, doğal kaynak tüketimi, atık yönetimi gibi başlıklarda kurumların yol haritasının çizilmesine katkı sağlıyor. Her sektörde her şirketin önceliği olası dileğiyle... Sırada başarı haberlerim var. 2024'e yeni yatırım ve açılımlarla giren Biletinal, etkinlik, eğitim, etkinlik, müzik, opera-bale ve tiyatrodaki bir önceki yılın aynı dönemine göre 4 katı fazla bilet satmış.

Hatırlatmadan geçemem, tarım sektöründe yenilikçi fikirlerin ve projelerin desteklendiği bir yarışma olarak düzenlenen Gelecek Tarımda Proje Yarışması için başvurulara son tarih 26 Mayıs 2024. Türkiye Teknoloji Takımı Vakfı'nın "Bilim Türkiye" projesi kapsamında Bilim Erzurum tarafından koordine edilen yarışmanın paydaşları arasında Tarım ve Orman Bakanlığı ve Erzurum Büyükşehir Belediyesi de var. Tarım alanında gerçekleştirilebilecek proje fikirlerini teşvik etmek amacıyla düzenlenen yarışmaya katılmak isteyenlerin belirli bir tarım projesi veya fikri ile başvuru yapmaları gerekiyor. Erzurum'da final etabının gerçekleştirileceği Gelecek Tarımda Proje Yarışması hakkında detaylar için adresimiz <https://www.bilimerzurum.org/tarimyarismasi>.

html, yarışmaya başvuru linki ise <http://ebbozelkalem.com.tr/tarimyarismasi> sitesi. Bir sergi haberim var: "Yaşar Kemal'in Kaleminden İsmail Gülgeç'in Fırçasına Bir Destan: İnce Memed Sergisi". Yaşar Kemal'in doğup büyüdüğü Çukurova'daki destanlardan ve isyanlardan etkilenecek yazdığı İnce Memed eserini çizgilerle buluşturan Gülgeç'in karikatürlerinden oluşan sergi, 14 Haziran'a kadar Kadıköy Belediyesi Karikatür Evi'nde sergilenecek. Kitap vakti... Dijital bilgisayardan yüzyıllar öncesinde başlayan bir soyağacının izini süren, bilişimsel düşünceye giriş niteliğindeki "Bilgisayarlar Nasıl Düşünür?", Tellekt etiketiyle raflarda yerini aldı. Peter Denning ve Matti Tedre'in kaleme aldıkları kitap, yapay zekânın temellerinden olan bilgi işlemsel düşünmenin gücünü karmaşıklığı ve büyüklüğüyle ortaya koyuyor. İnkılâp Kitabevi çatısı altında kurulan Üçüncü Göz ise kitaplarıyla ve kurucusu olduğu "Yaşam Atölyesi Kişisel Dönüşüm Akademisi" ile yurtiçi ve yurtdışında milyonlarca kişiye ulaşan Aret Vartanyan'ı okurlarla buluşturuyor. 2008'de ülkemizi "kişisel dönüşüm" kavramıyla tanıştıran, kitaplarının yanında sahne gösterileri ile de farklı konseptlere hayat veren, benim de izleme fırsatı bulduğum Vartanyan, sekiz farklı kitabı ve yakında raflarda yerini alacak yeni kitabıyla insanların hayatlarına dokunmaya devam ediyor. Yeni kitap da takibimizde olsun. Haftaya buradayım,

BThaber

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

BThaber Grubu
Yayın Koordinatörü

Ayhan Sevgi
ayhansevgi@bthaber.com.tr

Editör
Handan Aybars
handanaybars@bthaber.com.tr

Görsel Yönetmen
Sena Çakıroğlu
senacakiroglu@bthaber.com.tr

BThaber Genel Müdürü
Özlem Unan

İş Geliştirme ve Satış Müdürü
Abdurrahman Koyuncu

Ankara İş Geliştirme ve Satış Sorumlusu
Nürsen Lale Usta

Reklam Satış ve Rezervasyon Sorumlusu
Biriz Yıldırım

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

ISSN 1300-6495

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

YIL 30
SAYI 1445
13 - 19 MAYIS 2024

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

Digital journey of water...

The “Digital Journey of İSKİ” introductory meeting was held at İSKİ (Istanbul Water and Sewerage Administration) headquarters with the participation of Istanbul Metropolitan Municipality (İBB) President Ekrem İmamoğlu. While İSKİ General Manager Şafak Başa made the opening speech of the introductory meeting, İSKİ Information Technology Department Head Tayfun İşbilen shared the transformation process with the participants with a presentation. In his speech at the meeting, İBB President Ekrem İmamoğlu said that in the past 5 years; they were successful in different service lines despite negativities ranging from economic difficulties to pandemics, from political obstruction efforts to natural disasters. Pointing out that some of the investments made by İBB and İSKİ are “invisible investments”, İmamoğlu said, “While we are performing routine services on the one hand, we are implementing digital transformation projects on the other hand. With an investment of nearly 1 billion TL, İSKİ successfully carried out the digital transformation process, the results of which touch the citizens, reduce security risks and solve problems. We will achieve 3 goals with technological transformation. First of all, İSKİ subscribers will receive faster and more efficient service. This means the happiness of 7 million subscribers. Secondly; to ensure that İSKİ information systems operate uninterruptedly and faster. And of course, this serves a purpose that will enable it to produce work effectively and efficiently. Thirdly, to eliminate the deficiencies of old information systems, especially in the field of cyber security. Our work on establishing an exact backup of the system established at İSKİ Headquarters Campus is also very important. If this does not happen

in case of a disaster, major problems may occur. Especially earthquake disaster is our most important concern here. We had to invest in this regard. It was an investment in which İSKİ systems were provided in an environment that would ensure their uninterrupted operation.”

A safer infrastructure

İSKİ General Manager Şafak Başa stated that İSKİ’s digital infrastructure, all software, information technologies and cyber security systems were developed on the need to renew, and said: “In the 5-year period, the Information Technology Department invested 1.6 billion TL. 840 million of this figure was spent on digital transformation projects. The existing servers were last updated in 2016 and used an information technology infrastructure focused on physical hardware. This situation created more maintenance and energy costs. However, ever-increasing digital transformation demands made the existing infrastructure inadequate. Up-to-date hardware and license investments were needed to take precautions against constantly changing cyber attack methods and to comply with legal regulations. In the transformation process that started in 2022, primarily the software and hardware infrastructure was renewed. A faster and more secure information technology infrastructure has been created with up-to-date network and cyber security equipment.”

Not only the story of water but also the future

Tayfun İşbilen, Head of İSKİ Information Technology Department, who manages İSKİ’s digital transformation process, shared the transformation made over a five-year period with the participants. Defining the transformation as

“not only the story of water but also the story of the future,” İşbilen pointed out that the transformation has more meaning than technology and said: “If you do not adopt the transformation as a corporate culture, this will only be an investment in technology. However, research shows us that if this becomes a corporate culture, its impact will be at least 15 times greater.”

Stating that the first step of the digital transformation process is to change the organizational structure, İşbilen said that they accelerated it with the completion of the planning and PoC processes. İşbilen stated that: “Approximately 150 companies were interviewed. PoC studies were conducted on 70 different products. 300 different system structures were examined. Field studies were carried out for different situations. Studies were carried out on system performance and security. We worked on the highest quality products at the least cost. In 2019, we started our journey with 2 transformation projects apart from our routine work. We carried out 6 projects in 2020 and 11 projects in 2021. In 2022, we made a big leap with 14 transformation projects. We have completed 30 projects in 2023 and 22 projects so far in 2024. We completed a total of 85 digital transformation projects with the budget of the IT department, which is an average of 25 million USD annually, without the need for an extra budget. In the meantime, we continued all routine work that needed to be done. So we did it with our abundant budget.”

İşbilen stated that within the scope of the digital transformation process, the software and hardware infrastructure was renewed and a faster and more secure information technologies infrastructure was created with updated network and

cyber security equipment. Stating that nearly 80 different applications related to contracts, billing and payment systems that serve subscribers have been prepared from scratch in accordance with the new infrastructure, İşbilen said: “As a result of all these studies, the number of online transactions of subscribers increased 3.5 times. Digital invoice has increased from zero to 600 thousand, our target is 1 million. Cashier collection speed increased by 7.9 times. More importantly, with the contribution of other İSKİ units, the response time to malfunctions was reduced by 80%.”

Digital Twin and İSKİ GPT

Stating that the digital transformation at İSKİ will continue, Tayfun İşbilen said: “Technology can turn everything, the boundaries of which are drawn by our imagination, into reality. We see that we are still at the beginning of the work. If digital transformation is fully integrated into our lives; it will help increase the level of social welfare by bringing with it many benefits such as the opportunity to access the needed skills when they are needed, combating climate change, and increasing the level of technological awareness and culture. For this purpose, we want to create a digital twin of İSKİ. In addition, our prediction studies with artificial intelligence have started. İSKİGPT is among our new targets. We want to achieve both of our goals in the coming period.”

İSKİ inspires other cities as well

Stating that İSKİ shares its experiences in digital transformation with institutions in other cities, İşbilen stated that the SUKİ Digital Transformation Summit held in January 2024 made a great contribution in this sense.

Sistem Global took its place in the Italian market

System Global, which offers growth-oriented business services and consultancy to companies of all sizes aiming for value-added production, especially technology, engineering

and production companies, continues its investments in line with its international expansion strategy. The company carries out its global activities through its offices

and solution partners in the United Kingdom, Germany, Singapore, Belgium, UAE, Netherlands, Saudi Arabia, Kazakhstan and Uzbekistan and is active in more than 25

countries around the world. In the Italian market, it cooperates with the CostaCVConsulting company led by Gino Costa. signed a new solution partnership.



System Global, which took the decision to expand into the Italian market in line with the aim of responding to the increasing business potential in the region, where bilateral trade with Turkey has gained momentum and strengthened in recent years, and the demands of Sistem Global stakeholders for the region, aims to accelerate its activities in Europe with this new expansion.

Ülkü Şengül, one of the Partners of System Global, said: "We have accompanied the sustainable growth journey of more than 15 thousand companies so far with these services in the fields of Tax, Legislation and Compliance, Globalization, R&D and Patent. With the aim of bringing added value to Turkey, we both guide the activities of Turkish companies in foreign markets and guide the activities of foreign investors coming to our

country in the Turkish market. We see that machinery, machinery parts, vehicles and their parts are exported from Italy to Turkey, while the most exports are machinery, machinery parts, automobiles and their parts from Turkey to Italy. In this sense, there is an import-export relationship that completely complements each other. Italy is the fifth country to which our country exports the most and the sixth country to which it imports the most.

We have signed this initiative by aiming to respond to the demands of the companies in our portfolio for the region."

CostaCVConsulting Managing Partner Gino Costa said that: "With our partners within CostaCVConsulting, each of whom is competent and equipped in their own field; we have full confidence that we will undertake many successful projects in the Turkey-Italy axis."

Small-scale artificial intelligence startups should be supported

While artificial intelligence technologies are developing rapidly, monopolization emerges as an important problem. The dominance of large technology companies in the market restricts competition and leaves small-scale artificial intelligence companies in a difficult situation. Turhan Menteş, President of the Turkish Statistical Association (TİD), stated that small-scale artificial intelligence companies can produce customized solutions for users looking for solutions. Menteş reminded that choosing local and small-scale artificial intelligence companies will accelerate development and that these products, which allow

users to have more control over the training process and model architecture, can also provide a safer environment in terms of data privacy. Stating that international consensus is essential as well as national measures to reduce the negative effects of monopolization and protect competition, Menteş gave the following information:

"Artificial intelligence technologies have an impact that transcends national borders, and problems such as monopolization have global effects. Regulations made with an international understanding and cooperation will contribute to maintaining global competition

and encouraging innovation. However, national measures are also very important to support competition at the local level and protect small-scale companies. Co-implementation of appropriate policies and regulations at national and international levels helps create a fair competitive environment in the field of artificial intelligence."

Stating that small-scale artificial intelligence companies offer customized solutions to users looking for solutions and a service that large companies cannot provide, Menteş emphasized that these companies have advantages such as cost control, the ability to

provide services in specialized areas and flexibility in ownership/licensing issues. Menteş continued as follows:

"These advantages include having a more agile structure than large companies thanks to their fast and flexible decision-making capabilities, their ability to offer more personalized and focused solutions to customers, and having less bureaucracy and faster transaction processes. In addition, since small companies generally have a more innovative and risk-taking culture, they have the potential to develop faster and more innovative products and services."

Ease of opening a company account via mobile branch

Kuveyt Türk became the first financial institution to launch the service of opening company accounts via mobile branch for joint stock and limited companies without the need for stamps and signatures. Legal companies that want to become Kuveyt Türk customers can open a company account via the mobile application and start using products and services immediately. Kuveyt Türk, one of the first financial institutions to offer account opening service via remote video call to individual customers, was the first participation financial institution to launch account opening service via remote video call to farmers

and private companies. Focusing on providing an end-to-end digital experience to its customers, Kuveyt Türk launched a remote account opening service for legal customers, including both joint stock and limited companies. Kuveyt Türk, breaking new ground in the banking sector, offers account opening services to joint stock and limited companies via mobile branch without the need for documents, stamps and signatures. Company officials who open a remote account can open their company account within minutes and immediately start using many products and services, including POS offered through Kuveyt Türk Mobile,

and investment funds where they can invest their savings with Sağlam Business Financing Card. Kuveyt Türk General Manager Ufuk Uyan said that: "In line with our sustainable finance approach, we plan to take important initiatives in environmental, social and governance areas until 2026. Our digital banking breakthroughs, paperless banking approach and practices in this field reduce paper consumption and reduce the carbon footprint of our customers by greatly reducing their need to visit physical branches. Breaking new ground in the industry, we launched our service for legal customers to

open accounts remotely. We have created a completely integrated process without documents, stamps or signatures, in which companies only submit their tax identification numbers. Thus, our legal customers both experience an end-to-end digital experience and contribute to environmental sustainability. With our new service, we can complete the identity verification and open an account in a short time, regardless of the number of partners of the company. Our legal customers can instantly benefit from all the services we offer from Kuveyt Türk Mobile from the moment the account is opened."

Okusun



Bağış yapmak için

100. Yıl



Cumhuriyetin geleceği olsun

Her yıl binlerce öğrenci en temel ihtiyaçlarını karşılayamadığı için okulunu tamamlayamıyor. TEV'e yapacağınız bağışlarla gençler okusun, Cumhuriyetimizin geleceği olsun!



444 0 838 / tev.org.tr

TÜRK EĞİTİM VAKFI
1967

Şirketinize Özel Yazılım Çözümleri



Saha Operasyon Çözümleri



Saha operasyonlarınızı etkin bir şekilde yönetin. Kalıcı çözümlerimiz ile zamandan ve maliyetten tasarruf edin.

Web ve Mobil Çözümler



Firmanızı güçlendirmek için, kendi web sitenizi veya kurumsal portal çözümlerinizi oluşturun ve işinizi daha verimli hale getirin.



Merkez Ofis: Bilişim Vadisi 1.2.B Blok No:237
Gebze/KOCAELİ

Bakü Ofis: Azerbaijan Technical University, 25, AZ1073
Huseyn Javid Ave, Baku 1073, AZERBAYCAN



www.megisty.com



0850 304 45 75



info@megisty.com