



Yapay zeka startup sayısı istikrarlı biçimde artıyor

TRAI, ekosisteminde yer alan yapay zeka girişimlerinin haritasını yayınladı.



OT'ye yönelik tehditler artıyor

Saldırıların hedefinde otomasyon sistemleri var.



Bimser yurtdışı hedeflerini büyüttü

ABD ve BEA operasyonları büyüyor.

BThaber

1995'ten beri...

HAFTALIK BİLİŞİM TEKNOLOJİLERİ VE EKONOMİSİ GAZETESİ

Moda perakendesinde başarının yolu yapay zekadan geçiyor

İpekyol Bilgi Teknolojileri ve Lojistik Direktörü Şevket Çelikkat: "Teknoloji odaklı yaptığımız tüm çalışmaların sonucunda; moda perakendecileri içinde ürettiği ürünün elde kalan yüzdesi en iyi firmaya dönüştük."



CPR Sınıfı	Tavsiye edilen kullanım alanları
B2ca-s1a,d1,a1	Hastane koşuş alanları, Kreş ve ilkokullar, Yangın çıkışları, Kamuya açık kaçış yolları, Havalimanları, Kamu binaları, Tren ve metro istasyonları, Yüksek binalar (16K), Veri merkezleri ve Kamu barınakları.
Cca-s1a,d1,a1	Hastanelerin genel alanları, Resmî kurumlar, Hükümet binaları, Eğlence tesisleri, Okullar (ilköğretim üzeri), Üniversiteler, Orta ve küçük ölçekli oteller, İdari ve ticari binalar.
Dca-s1a,d1,a1	Belirli bir oranda insanın ve yabancı maddelerin bulunduğu depolama tesisleri.
Eca	Yalnızca depolama amaçlı yapılar.
Fca	Yalnızca binadışı (outdoor) kurulumlarda.

Hibrit Çalışma ve Çalışan Deneyimini Ölçme



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

Türkiye'de E-posta
**uzman
posta**

Lokal ve Bulut
E-posta Altyapılarınız için

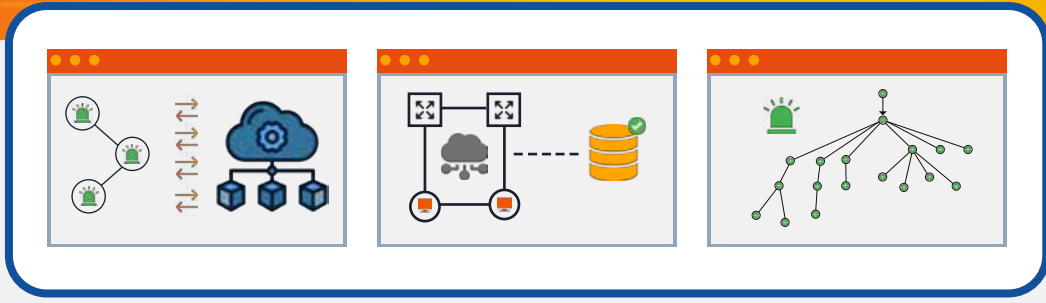
Yerli Mail Gateway Hizmeti



Türkiye
Lokasyon

0 212 213 41 42
https://uzmanposta.com

Sorunsuz İş Sürekliliği, Hızlı Müdahale, Kesintisiz Başarı!



ODYA Automated NOC



7/24 Uçtan Uca
İzleme



Anlık Alarm
Bildirimi



Otomatik
Çözüm



Kesintisiz
İş Sürekliliği

ODYA
Teknoloji



www.odya.com.tr



0850 433 6392



info@odya.com.tr

Yasa, güçlü konumu pekiştiriyor

Kripto varlıklara ilişkin düzenlemeler içeren Sermaye Piyasası Kanununda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun'un Resmi Gazete'de yayınlanıp yürürlüğe girmesinin ardından Binance TR CEO'su Mücahit Dönmez açıklamalarda bulundu. Türkiye'nin, kripto varlık endüstrisi için dinamik bir merkez olarak konumunu sağlamış olduğunu, canlı kullanıcı ve yatırımcı topluluğu ile dikkate değer bir büyüme ve yaygın benimsenme sağladığını

belirten Mücahit Dönmez, şu değerlendirmeyi yaptı: "Küresel olarak işlem hacmi açısından dördüncü, %40 oranı ile benimsemiş olduğumuz 12'inci sırada yer alan Türkiye, küresel kripto ekosisteminde önemli bir oyuncu. Kripto ekosistemi evrildikçe, düzenleyici açıklık, kullanıcı güvenliğini sağlamak ve yeniliği teşvik etmek için giderek daha önemli hale geldi. Bu kapsamlı düzenleme ile tüm kripto varlık hizmet sağlayıcıları Türkiye'deki operasyonlarını

sürdürmek için bir lisanslama sürecine tabi olacaklar. Yeni yasa yürürlüğe girmeden önce hizmet vermeye başlamış borsalar lisans başvuruları sonuçlanana kadar faaliyetlerine devam edebilecekler ancak uzun vadede faaliyetlerini sürdürebilmek için lisans almak zorunda olacaktır. Devletin düzenleyici otoritelerinden alınan lisans, bu alanda faaliyet gösteren kripto varlık platformlarının yasal bir zemine oturmasını sağlayarak onların güvenilirliğini artıracaktır. Düzenleyiciler, kripto sektörüne geleneksel finansal düzenlemeleri dayatmaktansa, kripto varlıklar için kapsamlı bir tanım sağlayan özel ve etkili yasal çerçeve oluşturular. Yasaklayıcı olmayan ve inovasyon dostu olan bu yaklaşım, Web3 ve blok zincirin büyümesine uygun bir

ortam yaratırken, küresel yasal ve düzenleyici standartlara da uyumu sağlamakta. Yine düzenleyiciler, çerçeveyi oluştururken ekosistemin tüm paydaşlarıyla işbirliği yaparak görüşlerini, önerilerini ve hassasiyetlerini dinlediler. Bu sayede kripto varlık düzenlemelerinin, endüstri oyuncularını kısıtlamaktansa, potansiyel riskleri azaltmak ve kripto ekosisteminde sürdürülebilir büyümeyi teşvik edecek şekilde tasarlandığını gözlemlemekteyiz. Türkiye'nin kripto düzenlemelerindeki vizyoner duruşu sadece iç endüstriye değil, küresel kripto ekosisteme de yol gösterici. Yeni düzenlemelerin onaylanmasıyla, yasa koyucular ve regülatörler, sektörün güvenliğini ve küresel ölçekte büyümesini destekleme taahhüdünü göstermişlerdir."

Uzaktan müşteri olanları, fırsatlar bekliyor



Banka şubesine gitmeden internet bankacılığı ya da mobil bankacılık üzerinden hesap açılabilir. Böylece uzaktan bankacılıkla banka müşterisi olanların sayısı da artıyor. Türkiye Bankalar Birliği (TBB) verilerine göre, 2024'ün ilk beş ayında 3,3 milyon kişi uzaktan bankacılıkla banka müşterisi oldu. Bu rakam 2024'ün ilk beş ayında banka şubesinden işlem tamamlayanlarla neredeyse eşit. Bu artış önümüzdeki yılda uzaktan işlemlerin daha da yükseleceğine işaret ederken, kısa ve orta vadede banka şubelerine olan ihtiyacın giderek azalacağı öngörülüyor.

Tüketicilerin öncelikle hangi bankada hesap açacağına karar vermesi gerekiyor. Uzaktan müşteri ediniminde farklı bankalar farklı tutarlarda sıfır faizli nakit fırsatı sunduğundan, tüketicilerin işlemleri karşılaştırma siteleri üzerinden yaparak en cazip fırsatı sunan bankayı tercih etmeleri öneriliyor. Bu sitelerden güvenli olarak ilgili bankanın mobil uygulamasına yönlendirilen tüketicilerin uzaktan kimlik tespiti yapılabilmesi için öncelikle üzerindeki bilgilerin kolaylıkla okunabildiği yeni T.C. kimlik kartına ve akıllı telefona sahip olunması gerekiyor. Bilgilerin banka uygulaması ya da mobil sitesi üzerinden doğrulanmasının

ardından banka yetkilisi görüntülü konuşmayla müşteri ile irtibata geçiyor. Bunun için yüzün net gözüktüğü, aydınlık bir ortamda olmak gerekiyor. Mobil telefonlardaki NFC özelliğini kullanmak gerekebilir. İşlemler içinse formu eksiksiz doldurmak ve banka yetkilisinin sorularına doğru yanıtlar vermek gerekiyor. encazip.com'un kurucusu ve tasarruf uzmanı Çağda Kırım, şunları söyledi:

"Şubeye gidip, sıra bekleyip saatler süren işlemleri yapmak yerine müşteriler evlerinden bankaların müşterisi olabiliyor. Bankalar da şube yerine uzaktan müşteri olmayı teşvik etmek için uzaktan işlem yapanlara sıfır faizli kredi veya nakit avans fırsatı sunuyor. Yani tüketiciler hem vakitten tasarruf ediyor hem de faizsiz nakit fırsatlarından faydalanıyor. Tüketicilere hesap açmadan önce mutlaka bankaların sıfır faizli fırsatlarını karşılaştırmalarını tavsiye ediyoruz. İşlemlerini yapmadan önce karşılaştırma sitelerini kullanarak en cazip nakit fırsatı sunan bankanın müşterisi olmak için bu sitelerden bankaların mobil uygulamalarına güvenli bir şekilde yönlendirme gerçekleştiriliyor. İşlemler karşılaştırma siteleri üzerinden değil, bankaların uygulamalarından yapıldığından güvenlik son derece yüksek. Ancak yine de tüketicilere belli başlı ve güvenilir karşılaştırma sitelerini kullanmalarını tavsiye ediyoruz."

Yapay zeka startup sayısı istikrarlı biçimde artıyor

Türkiye’de kurumsal ve toplumsal yapay zeka farkındalığını artırma ve ekosistemi geliştirme hedefiyle çalışmalarını sürdüren Türkiye Yapay Zeka İniyatifi (TRAI), ekosisteminde yer alan yapay zeka girişimlerinin haritasını yayınladı. Buna göre; TRAI’nin bünyesindeki yapay zeka girişim sayısı, 12 yeni startup ile birlikte 2024 yılının ikinci çeyreğinde 350’ye çıktı. Kurulduğu 2017 yılında 24 yapay zeka girişimiyle yola çıkan TRAI, yapay zeka alanında yeni girişimlerin gösterdiği başarılı

büyüme ortaya koydu ve ikinci çeyrek itibarıyla TRAI bünyesine 12 yeni startup eklendi. Girişimlerde en çok artış ise Üretken Yapay Zeka, Nesnelerin İnterneti, Öngörü ve Veri Analitiği kategorilerinde gerçekleşti. Akıllı Platformlar, Arama Motoru ve Asistanı, Chatbotlar ve Diyalogsal YZ, Öngörü ve Veri Analitiği, Nesnelerin İnterneti başta olmak üzere 12 farklı kategorideki girişimlerin izlendiği haritada son 1 yılda en çok girişimin arttığı kategori Üretken Yapay Zeka oldu.

2023 Mart’ında 5 girişimciye sahip olan Üretken Yapay Zeka kategorisi, 2024 Haziran ayında 22’ye ulaştı. TRAI tarafından yayınlanan Yapay Zeka Girişimleri Haritası ekosisteme dair önemli bilgiler ortaya koyuyor. Buna göre Türkiye’de yapay zeka girişimlerinin en çok tercih ettikleri alanlarda ilk üç sırada yapay görü (82 girişim), öngörü ve veri analitiği (66 girişim) ve makine öğrenmesi (55 girişim) yer alıyor. TRAI Direktörü Can Sinemli, şu değerlendirmeyi yaptı: “Yılın her çeyreğinde yayınladığımız TRAI Yapay Zeka Girişimleri Haritası, özel sektör liderleri ve yatırımcılar için önemli bir kaynak oluşturuyor. Bu harita sayesinde yatırımcılar, yeni potansiyel girişimleri takip edebilirken, iş birliği arayışındaki şirketler için de değerli bir rehber



TRAI Direktörü
Can Sinemli

niteliği taşıyor. Geldiğimiz noktada 350 yapay zeka girişimine ev sahipliği yapıyoruz. İlerleyen dönemde bu sayının katlanarak artacağına ve bu alanda daha çok yatırımların gerçekleşeceğine inanıyoruz.”

PaperWork, WhatsApp ile entegre oldu

Entegrasyonun dijital dönüşümün önemli parçalarından biri haline geldiği günümüzde, birbirleriyle konuşan uygulamalar, şirketlerin kaynaklarını verimli kullanmasını sağlıyor. Her türlü uygulama ile kolaylıkla entegre olacak şekilde tasarlanan Low Code PaperWork BPM platformu, son olarak WhatsApp entegrasyonunu duyurdu. Böylece kullanıcılar, yalnızca WhatsApp uygulamasını kullanarak talepler oluşturabiliyor ve PaperWork üzerinde iş akışlarını başlatabiliyorlar. WhatsApp Chat Botu, PaperWork BPM

platformunun entegre bir parçası olarak faaliyet gösteriyor. Üretim ve hizmet sektörlerinde, özellikle mavi yakalı çalışanları sürece dahil ederek verimliliği maksimum düzeye çıkarmayı hedefleyen bu çözüm, şirketlerin iş süreçlerini kolaylaştırıyor. Üretim gibi zorlu ortamlarda bile İSG, uygunsuzluk, ramak kala ve öneri toplama gibi süreçlerde veri toplama ve iş akışlarının PaperWork üzerine aktarılmasını basitleştiren bu entegrasyon ile beyaz veya mavi yakalı fark etmeksizin tüm çalışanlar iş süreçlerine daha aktif şekilde

katılabilirler. Entegrasyonun başlıca avantajları şöyle: Kullanım kolaylığı: WhatsApp üzerinden veri girişi yaparak PaperWork BPM’de iş akışı başlatmak, bu sayede süreçlerde hız kazanmak mümkün. Herkesin katılımı: Sistemler karışık olduğu için bilgi toplanamayan herkes kolaylıkla WhatsApp üzerinden süreçlere dahil edilebilir. Artan verimlilik: Şirketler ve fabrikalar için süreç verimliliği artıyor. Çalışanların iş süreçlerine katılımı kolaylaşıyor ve operasyonel etkinlik sağlanıyor.

Rekabetin temelinde bulut ve büyük veri var

IAS, büyük veri alanında geliştirdiği iasDB ve caniasIQ ile işletmelerin bulut dünyasında iş süreçlerini daha çevik ve hızlı yönetmelerinin anahtarını sunuyor. CaniasERP ve IASDB sunduğu alt yapı ile gündelik ihtiyaçları özel kokpit ekranlar ve KPI’lar ile şirketin her adımını kolaylıkla izlemeye olanak sağlar. Ayrıca IoT ve AI çözümlerinde kullanılmak üzere NoSQL verilerin yönetilmesine de olanak tanır. Stratejik karar verme aşamasında verileri uzun vadeli ya da bütünlük yapıda inceleme ihtiyaçları ortaya çıktığında caniasIQ çözümü ile InMemory teknolojisi sayesinde istenilen bilgilere hızlı erişim sağlar. Özellikle ana işi teknoloji olmayan işletmelere ERP,

yapay zekâ ve büyük veri sunacak ürün ve çözümler işlerini kolaylaştırırken, ana işlerine odaklanmalarını da sağlayacak. IAS Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Can Karabiber, şu bilgileri verdi: “Makine, cihaz ve sensörleriniz durmaksızın veri toplar ve bu da veri havuzunun büyümesine neden olur. Büyük veri, çeşitli performans analizleri için temel oluşturan ve karar alma sürecinde ihtiyaç duyacağınız verilerinizi yapılandırmanıza, işlemenize, analiz etmenize yardımcı olur. Büyük veriyi doğru biçimde süreçlerinize ve faaliyetlerinize entegre etmeniz, firmanıza avantaj sağlar. Verilerinizi verimli şekilde

kullanmanızı sağlayacak araçları firmanız için geliştirdik. Ürünlerimiz iasDB ve caniasIQ işletmelere, büyük ölçekli ve yüksek oranda erişilebilir kurumsal bilgi sistemlerini güvenli bir şekilde dağıtmaları için kaynaklar ve uzmanlık sağlıyor. Kolay ve hızlı kurulum özelliğiyle öne çıkan caniasIQ, müşteriler tarafından kullanılabilir ve performans ile operasyonel güvenilirliğe odaklanan çeşitli özellikler içerir. Yapay zeka ve büyük veri alanlarında Canias’ın gelecekteki gelişmelerine tam olarak uyarlanan iasDB, ERP dünyasındaki son gelişmeler doğrultusunda Canias teknolojisinin gelişimini destekleyecek bir mimariye sahip.”

Moda perakendesinde başarının yolu yapay zekadan geçiyor

İpekyol Bilgi Teknolojileri ve Lojistik Direktörü Şevket Çelikkanat: “Teknoloji odaklı yaptığımız tüm çalışmaların sonucunda; moda perakendecileri içinde ürettiği ürünün elde kalan yüzdesi en iyi firmaya dönüştük.”



Ayhan Sevgi

İpekyol, yurtiçinde 250, yurtdışında ise 50 mağazası ile Türkiye'nin önde gelen tekstil firmaları

arasında yer alıyor. Her yıl oluşturdukları farklı koleksiyonlar ile müşterilerine hizmet sunan İpekyol, geleneksel BT olarak adlandırılan pek çok çalışmayı farklı firmalardan hizmet alma yöntemini kullanarak gerçekleştiriyor. İpekyol'un faaliyet alanını “Moda Perakendecisi” olarak tanımlayan İpekyol Bilgi Teknolojileri ve Lojistik Direktörü Şevket Çelikkanat, sorularımızı yanıtladı.

Perakende ve teknoloji ilişkisini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Perakendecinin başarısı aslında biraz da lojistik başarıya dayanıyor. Doğru adetlendirmeyi yapıp tedarik zincirinde doğru stokları oturtursan, mağazalara dağıtımı da sağlıklı yaparsan arkasından satış başarısı geliyor. Moda perakendecileri olarak bizler için sezon kavramı çok önemli. Çünkü birçok ürün çok geniş zaman dilimleri içinde satılabiliyorken, bizlerin ürünlerini sezon içinde satması gerekiyor. Sezon içinde satamadığın ürünü ise sezon sonu indirimli olarak satmak zorundasın. Dolayısıyla; moda perakendecisi olarak hem hangi ürünü satacağını doğru hesaplayacaksın,

kreasyonunu yapacaksın, adetleri belirleyeceksin, buna da öyle dikkat edeceksin ki ne çok ne de az üretim yapacaksın. Tüm bu süreçler şirketler için zor süreçler.

Peki siz bu süreçleri nasıl yönetiyorsunuz?

Kurum olarak bizim çok sağlıklı bir veri altyapımız var. En az 15 yıldır tüm mağazalardan gelen verilerimizi topluyoruz. Yaklaşık 10 yıldır da bu veriler Invent Analytics tarafından optimizasyon platformunda entegre ediliyor. Bu verilerden çıkarılan sonuçlar neticesinde hangi mağazaya hangi ürünlerden kaçır adet gidecekleri belirleniyor. Bu konuda karar verme süreçlerinde insanlar aradan çıkmış oldu. Hangi mağazaya hangi ürünlerden kaçır tane gideceği konusu, yapay zeka destekli ortaya çıkan bu veriler doğrultusunda belirleniyor. Sistem hem ürünlerin o haftaki haftasının satış performanslarına bakıp dağıtımı düzenliyor. İndirim zamanlarının belirlenmesi konusunda tavsiyelerde bulunuyor.

Yapay zeka destekli bir çalışmanın başarısını nasıl ölçüyorsunuz?

Onu ölçmek için Kayıp Satış Analizi yani Lost Sales Analysis denilen bir platformdan yararlanıyoruz. Bu platform üzerinden de sürekli ölçümler yapıyoruz. Perakendecilerin en



İpekyol Bilgi Teknolojileri ve Lojistik Direktörü

Şevket Çelikkanat

sıkıntı yaşadığı konulardan bir tanesi de indirim zamanlarının belirlenmesi. Yine bu platformlardan aldığımız tavsiyeler ile indirim zamanlarını ve indirim miktarlarını belirliyoruz. Kampanyalar bu veriler doğrultusunda oluşturuluyor. Dolayısıyla elimizde fazla mal kalacak korkusuyla yapılan yüksek indirimlerin de önüne geçilmiş oluyor. Ya da düşük indirim yapıldığı için yine de satılmayan ürünlerden kurtarıyor bizi. Her ürün için satış performanslarına göre farklı indirim oranları belirleniyor.

Tasarım gibi konularda da yapay zeka devreye giriyor mu?

Bu alana amatör seviyede giriş yaptık. Tasarım ekiplerimiz aslında buna yönelik birtakım eğitimler de aldılar. İşleri daha da hızlandırabilmek, daha hızlı görselleştirebilmek adına yapay zeka kullanımlarımız var. Önceden, eskizini çizip, derdini anlatmaya çalışan tasarımcı şimdi

derdini yapay zekaya anlatıyor. Aklındaki tasarımı yapay zekaya ürettiriyor, zamandan kazanıyor. Ama hayal gücü hala insanda. Şu anda çok erken ama yavaş yavaş yapay zekadan yeni tasarımların ortaya çıkacağına inanıyorum.

Üretim tarafındaki teknolojik yaklaşımınız nedir?

Tüm ürün planlamalarında teknolojiyi yoğun olarak kullanıyoruz. Ben hem lojistik hem de BT çalışmalarına bakıyorum. ERP çalışmalarımızı hayata geçirirken aynı zamanda bütün lojistik operasyonumuzu da outsource ettik. Bizim için lojistik, hazır ürünün depoya girmesi aşamasından itibaren başlıyor. Dolayısıyla bizim ERP altyapımız da lojistik firmasıyla entegre çalışıyor. Aynı zamanda e-ticaret operasyonumuz da tam entegre olarak lojistik firması üzerinden gerçekleşiyor. Biz de e-ticareti ve ERP'yi yönetiyoruz, genel siparişi firmaya entegre ediyoruz, onlar çıkış yapınca da veriyi alıp tekrar müşteriye bildiriyoruz.



OBJEKTİFİME TAKILANLAR

Cem Kıvırcık

Instagram | Twitter | Facebook
@cemkivircik



IŞIK VE GÖLGE ÜSTÜNE

Fotoğraf (Eski Yunanca: φωτός (fotos)), γραφειν (grafein), "çizmek", "kazımak", "resim yapmak", "yazmak" kelimeleri birleştirilerek türetilmiş bir isimdir. Kelime anlamı, ışık yardımı ile iz bırakmaktır. Fotoğraf sanatında ışık ve gölge, kompozisyonun temel unsurlarından biridir. İyi bir fotoğraf, doğru ışık ve gölge dengesini yakalayıp derinlik, boyut ve duygu yaratır. Işık, nesnelere aydınlatarak detayları ve renkleri ortaya çıkarırken, gölgeler fotoğrafa gizem ve drama katar.

Doğal ışık, fotoğrafçılar tarafından sıklıkla tercih edilir çünkü yumuşak ve sıcak tonlarıyla doğal bir görünüm sağlar. Güneş ışığının açıları, günün farklı saatlerinde değişir ve bu da fotoğraflara farklı atmosferler kazandırır. Sabah ve akşam saatlerinde, ışık daha yumuşak ve altın rengi tonlardadır; bu, portre ve manzara fotoğrafları için ideal bir aydınlatma sağlar.

Gölge kullanımı, fotoğrafın derinliğini artırır ve belirli alanlara vurgu yapar. Yaratıcı gölge oyunları, fotoğrafa dramatik bir hava katarak izleyicinin dikkatini belirli noktalara çeker. Işık ve gölgeyi ustaca kullanmak, fotoğrafçının sanatını ve becerisini yansıtır. Tunus çarşısında çektiğim bu gölge ağırlıklı fotoğrafta da umarım bunu yansıtabilmişimdir.



⇒ Sayfa 5'ten devam

Siz bölüm olarak bir teknoloji şirketine dönüştünüz. Hangi amaçla bu yapıya geçtiniz? Dünyada bir örneği olmayan ve satın alamadığımız için de kendimizin geliştirmek zorunda kaldığımız bir omni channel çözümümüz var. Moda perakendeciliği alanındaki handikaplardan bir tanesi de e-ticaret için sadece depoda bulunan ürünlerin yer almasıdır. Mağazalarda ise binlerce ürün satılmayı bekliyor. Bu çözümümüz ile biz mağazalardaki tüm ürünlerimizi de e-ticaret üzerinden de satabilir durumdayız. Ayrıca bu platforma eklediğimiz bir mobil uygulama ile mağaza çalışanlarımıza da belli avantajlar sunabiliyoruz. Aynı zamanda bir mağazamız, bir e-ticaret sitesi gibi diğer

tüm mağazaların stoklarını da satabiliyor. Yaptığımız tüm bu çalışmaların sonucunda; şu anda, moda perakendecileri içinde ürettiği ürünün elde kalan yüzdesi en iyi firma biz diyebilirim.

Bu çözümünüzü ticarileştirme gibi bir planınız var mı?

Ciddi bir tecrübe ile ürünümüz belli seviyeye ulaşmıştı. Bu aşamadan sonra da ürünümüzü, başka moda perakendecilerinin de kullanabileceği bir yapıya getirdik. Şu anda ticari bir ürün haline gelmiş durumda. Örneğin Nebim ERP ile entegre hale geldi. Diğer ERP'lerle de uyumlu hale getirmek için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. SaaS mantığıyla çalışan ve

herkese hizmet verebilecek bir yapı oluşturuyoruz. Ayrıca mobil uygulama da bağımsız bir hale gelecek. Tüm bayilerimizi bu yapıya entegre etmeye başladık. Ayrıca çok farklı bir çalışmaya da imza atıyoruz. Mağaza stoklarımızı da pazaryerlerine açıyoruz. Çünkü sezon sonlarında pazaryerlerinin satış performansları çok yüksek oluyor. Böylece iş olarak konuştuğumuz ama teknolojik olarak yapmadığımız hiçbir başlık kalmamış olacak. Bu çalışmaların ardından ürünü ticari alana taşımış olacağız.

Sizin kariyeriniz tekstil mühendisliği ile başlayıp, bilişim teknolojilerine doğru evriliyor. Yani iş tarafından gelip, teknoloji tarafına

geçtiniz. Bu süreci nasıl değerlendiriyorsunuz?

Ben bir tekstil mühendisi olarak iş hayatına başladım ama teknolojiye de yakın oldum. Çalıştığım bir büyük grubun SAP'ye geçiş projesi vardı. Ben de bu ekibe dahil oldum ve bu süreçten sonra da teknoloji tarafına çok hızlı bir geçiş yapmış oldum. O günden bugüne kadar da hep teknoloji tarafında yer aldım. Ama ben kendimi hiçbir zaman kor BT'ci olarak tanımlamadım. Hep kendimi bir iş çözümcüsü olarak gördüm. Bu arada bir de lojistik şapka oldu. ABD'de çalışırken depo inşaatından bütün lojistik operasyonları içinde yer aldım. İpekyol'da da tekstil, teknoloji, lojistik alanlarındaki şapka birleştirme ortamı buldum.



Finansal süreçlerin yönetiminde etkin mimari

Sektör bağımsız olarak banka veya finansal işlem süreçleri yoğun olan her firmaya hizmet veren Finekra, yurt içinde büyümeye devam ederken, yurt dışında da çalışmalar yürütmeyi hedefliyor.

Finekra Kurucu Ortağı ve CEO'su

Erhan Zengin

Nakit yönetimi ve açık bankacılık çözümleri sunan yeni nesil bankacılık hizmetleri sağlayıcısı Finekra, tüm bankaların tek bir platform üzerinden yönetilmesini sağlıyor. Bu başlıkta banka hesapları ve bakiyeleri, POS raporları, tahsilat çözümleri, bayi yönetimi, tedarikçi ödemeleri ve ERP entegrasyonları gibi geniş kapsamlı çözümler sunuluyor. Bu altyapıları API ve white-label olarak da kurumlara sunma yetkinliğine sahip olduklarını belirten Finekra Kurucu Ortağı ve CEO'su Erhan Zengin, böylece firmaların dijital dönüşümünü hızlandırırken, operasyonel süreçlerini de etkin bir şekilde yönetmelerini sağladıklarını vurguladı.

Erhan Zengin, "Green Fintech" kavramına büyük önem verdiklerini de hatırlattı. Zengin, bu önemi, "Açık bankacılık ve ödeme çözümlerimizin, çevre dostu ve sürdürülebilir finansal uygulamaların geliştirilmesinde öneminin bilincindeyiz. Dijital çözümlerimiz, kağıt kullanımını azaltarak ve enerji verimliliğini artırarak çevresel ayak izini minimize etmeye yardımcı oluyor. Bu doğrultuda sürdürülebilir finansal çözümler geliştiriyor ve çevre dostu uygulamaları teşvik ediyoruz" sözleri ile açıkladı.

Tüm süreçlerin tek platformda buluşması hedefleniyor

Erhan Zengin'e göre, Türkiye'de bankacılık sistemi hızlı ilerliyor ve dünya ekonomisine örnek olacak modeller üretiliyor. "Nakit yönetimi de bu örnek alanlardan biri" diyen Erhan Zengin, şu bilgileri paylaştı: "6493 sayılı Ödeme Sistemleri Kanunu'nun nakit yönetimi ürün ve hizmetleri açısından önemli etkileri olmaya başladı ve bu kapsama

açık bankacılık ile ilgili düzenlemeler de eklendi. Şu an açık bankacılık sınırlı olarak düzenlemeye tabi olsa da, biz ve bizim gibi çözüm üreten Fintech'ler ile açık bankacılığın imkanlarını mümkün oldukça zorluyoruz. Açık bankacılık şu an daha çok hesap hareketlerinin gösterilmesi olarak biliniyor. Ancak Finekra olarak, bankaların nakit yönetimi alanındaki tüm çözümleri tüm bankalar için tek bir portal üzerinden sunuyoruz. Finekra vizyonunda tüm bankacılık süreçlerinin tek platformdan yönetilmesini sağlamak yatıyor. Bunu yaygınlaştırarak tüm paydaşların kullanımına da açmak istiyoruz."

Sektöre özel geliştirmeler yapıyor

Finekra, sahadan ve firmalardan gelen talepleri değerlendirerek ihtiyaçları doğru bir şekilde tespit etmeye önem veriyor. Bu bakış açısıyla, kullanıcılar için doğru süreçler tasarlanıyor ve onlara daha iyi ürünler sunuluyor. Tüm Finekra ekibinin bakış açısı ve vizyonunun bu yönde olduğunun altını çizen Erhan Zengin, şöyle devam etti: "Finekra, sektör bağımsız olarak banka veya finansal işlem süreçleri yoğun olan her firmaya hizmet verebilmekte. Şu anda akaryakıt, müzik, tarım, mobilya ve sigorta gibi geniş bir yelpazede birçok sektörde hizmet veriyoruz. Her sektördeki temel ihtiyaçları belirleyerek, sektöre özgü geliştirmeler yapıyor ve ürünlerimizi bu ihtiyaçlar doğrultusunda güçlendiriyoruz. Ayrıca, sektöre özel kampanya ve pazarlama stratejileri geliştiriyoruz. Müşterilerimize sağladığımız verimlilik, hareket sayılarına ve kullandıkları ürünlere bağlı olarak yüzde 30'dan 60'a kadar çıkabilmekte. Çözümlerimizi ve API'lerimizi geliştiriciler,

bankalar ve e-para kuruluşları gibi çeşitli kurumlar da kullanabilir. Hizmet yelpazemizi daha da genişletmeyi hedefliyoruz. Henüz hizmet vermediğimiz sektörlerde araştırmalar yaparak, bu alanlardaki firmaların finansal süreç ihtiyaçlarına özel çözümler sunmayı, ayrıca mevcut sektörlerimizde de daha fazla firmaya ulaşarak pazar payımızı artırmayı amaçlıyoruz."

"Global bir marka olacağız"

Finekra Kurucu Ortağı ve CEO'su Erhan Zengin, kurumsal hedef ve önceliklerini şu sözlerle anlattı:

"Finekra olarak, firmaların ve kullanıcıların tüm finansal süreçlerini yönetebilecekleri tek platform olmayı hedefliyoruz. Hesap hareketleri dışında pek çok ürün ve çözüm sunuyoruz. Bankacılık geçmişimiz sayesinde banka tarafını ve müşteri ihtiyaçlarını çok iyi biliyor ve bu bilgiyle müşteri odaklı çözümler üretiyoruz.

"Yeni Nesil Bankacılık" sloganımızla, bankacılık dinamiklerinin değişiminde öncü bir açık bankacılık şirketi ve fintech olmayı amaçlıyoruz. Şu anda firmalara destek veriyoruz ve regülasyonlar sonrasında bireysel kullanıcılara da hizmet vermeyi planlıyoruz.

Yurt içi hedeflerimizi gerçekleştirdikten sonra, 2025 yılının ilk çeyreğinde yurt dışında da faaliyetlerimize devam edeceğiz. Bu genişleme stratejisiyle Finekra'yı global bir marka haline getirmeyi amaçlıyoruz."

Bimser yurtdışı hedeflerini büyüttü

Dünya pazarlarına açılmak isteyen Türk yazılım ve teknoloji şirketlerinin sayısı her geçen gün artarken, bazı şirketler de var olan yurtdışı pazarlara yönelme hedeflerini yeniden revize ediyorlar. Geçtiğimiz dönemlerde yurtdışına yönelik çalışmalarını başlatan Bimser de bu yöndeki adımlarını hızlandırıyor. Türkiye’de ve dünyada 2 binin üzerinde şirkete yazılım çözümleri sunan Bimser, bu kapsamda ABD ve Birleşik Arap Emirlikleri’nde (BAE) birer ofis açmıştı. Bimser, bu yıl ise dolar bazında yüzde 100’ün üzerinde büyümeyi planlıyor. Üç yıllık stratejik planlarını da hazırlayan şirket, ABD ve Avrupa, Orta Doğu ve Afrika’yı kapsayan EMEA Bölgesi’nde Türkiye’deki gibi bir büyüklüğe ulaşarak üç yeni Bimser büyüklüğünde iş hacmi oluşturmayı hedefliyor.

Yurtdışı yatırımların meyveleri toplanıyor

Bimser’in 1998 yılında şirketlerin dijitalleşme yolculuğuna destek vermek amacıyla yola çıktığını belirten Bimser CEO’su Murat Atıcı, “Geçen 30 yıla yakın sürede sektörün lider şirketleri arasında yer almayı başardık. Sektörde iddialı olan ABD’li ve Avrupalı dünya devi rakiplerimiz ile yarışarak 2 binin üzerinde müşterimize iş akışı ve doküman yönetimi, süreç ve performans yönetimi, kalite yönetimi, bilgi güvenliği yönetimi, risk yönetimi, bakım yönetimi, varlık ve bilgi teknolojileri yönetimi konusunda yazılım çözümleri sunuyoruz” dedi. Bimser’in müşteri odaklı yaklaşımıyla, işletmelerin karmaşık iş süreçlerini basitleştirmek ve optimize etmek için en yenilikçi yazılım çözümlerini global ölçekte sunduklarını anlatan Atıcı, “Tamamen Türk mühendislerimiz tarafından geliştirilen Low Code (Az Kod) ürünümüz Bimser Synergy, İş Akışı ve Doküman Yönetim ürünü

eBA, Kalite Yönetim ürünü QDMS, Bakım Onarım ve Varlık Yönetim ürünümüz BEAM ve Süreç Otomasyon ürünümüz ENSEMBLE en çok öne çıkanlar arasında yer alıyor” diye konuştu.

Lisanslı kullanıcı sayısı artıyor

Bimser’in enerjiden tekstile, otomotivden savunma sanayine, medyadan gıdaya kadar hemen hemen tüm sektörlerde müşterilerinin bulunduğu anlatan Atıcı, “Yerli ve yabancı birçok şirkete hizmet veriyoruz.” diye konuştu. Bir milyonun üzerinde lisanslı kullanıcılarının olduğunu anlatan Atıcı, “Türkiye’nin önde gelen lider tüm şirketlerine hizmet veriyoruz. Ülkemizde faaliyet gösteren global şirketlere yıllardır hizmet veriyoruz. Bu süreçte edindiğimiz deneyimlerle artık yurtdışında da iddiamızı ortaya koymamız gerektiğini fark ederek harekete geçtik. ABD ve Birleşik Arap Emirlikleri’nde birer ofis açtık” diye konuştu.

Hedef büyütüldü

Yazılım ürünlerimizi 30’dan fazla ülkeye ihraç ettiklerini anlatan Atıcı, “Önümüzdeki dönemde Türkiye dışında ABD, Orta Doğu, Yakın Asya ve Afrika’ya odaklanacağız. Bu yıl hem müşteri sayısında hem de dolar bazlı ciroda yüzde 100’ün üzerinde büyüme hedefliyoruz. Bu büyümeyi ise ABD ve BAE’de bulunan ofislerimizle sağlamayı planlıyoruz” ifadelerini kullandı.

Yeni yol haritası çizildi

“Sürekli gelişen teknoloji ve müşteri ihtiyaçlarına uyum sağlayarak, dünya çapında tanınan bir yazılım lideri olarak sektörde öncü olmayı ve müşterilerimize değer yaratmayı amaçlıyoruz” diyen Atıcı, üç yıllık planlarını ise şöyle özetledi: “Odağımıza ABD ve EMEA



Bimser CEO’su
Murat Atıcı

Bölgesi’ni aldık. Burada üç yıl içinde Türkiye’de ulaştığımız ciro ve müşteri büyüklüğüne ulaşmayı planlıyoruz. Bu kapsamda yol haritamızı da hazırladık. Önümüzdeki üç yıl içinde ABD ve EMEA ile birlikte üç yeni Bimser’e ulaşacağız ve buralarda kuracağımız yeni Ar-Ge merkezlerimizde hizmet kapsamımızı genişleteceğiz.”

Odakta yapay zeka temelli çözümler var

Murat Atıcı, bir teknoloji firması olarak geliştirdikleri inovatif çözümlerle müşterilerinin dijital dönüşüm süreçlerini gerçekleştirmelerine liderlik eden global bir ortağı olmayı hedeflediklerini kaydetti. Atıcı, önümüzdeki dönemde odaklanacakları konuları ise şöyle sıraladı: “Bimser olarak, yenilikçi ürünlerimizle geleceği şekillendiriyoruz. Ürünlerimizin kalbinde yer alan inovasyon, Bimser’in her adımında yol gösterici gücüdür. Tüm iş süreçlerimizi ve

stratejilerimizi müşterilerimizin ihtiyaç ve beklentilerine göre şekillendiriyor, şeffaflık ve güvene dayalı ilişki yönetimi ile kişiselleştirilmiş deneyimler sunuyoruz. İşimizi yaparken ekonomik, çevresel ve sosyal sorumluluklarımız çerçevesinde mevcut ve gelecek nesillerin kaynaklarını korumaya ve insanlığın yaşam kalitesini artıracak şekilde hareket etmeye özen gösteriyoruz. Ar-Ge ekibimizi güçlendirdik. Yapay zekayı ürünlerimize entegre eden projeler üzerinde çalışıyor arkadaşlarımız. Örneğin Low Code (Az Kod) ürünümüz olan Synergy’de sunmakta olduğumuz yapay zeka imkanlarını güçlendirip müşterilerimize yeni açılımlar sunacağız. Nesnelerin interneti konusunda da özellikle varlık ve bakım yönetimine yönelik çalışmalar odağımızda olacak. Bütün bu gelişmelere paralel olarak, yeşil uygulamalar, sürdürülebilirlik, karbon ayak izinin takibi ve yönetimi gibi konular odak noktamız olacak.”

Aneo ile cep telefonunuz artık **POS cihazınız!**

Aneo ile dilediğiniz yerden dilediğiniz zaman tek çekim veya taksitli ödeme alabilir, doğrudan veya uzaktan tahsilat yapabilirsiniz.

**Ertesi iş günü
tahsilatlarınız
hesabınızda!**



insha
ventures
alneo



insha
ventures

POS AŞ'den Bulutta Android POS

POS AŞ, KOBİ'lerin küresel perakende kuruluşlarıyla aynı imkanlara sahip olmasını kolaylaştıran bulutta Android tabanlı POS çözümünü duyurdu. Toshiba ödeme kaydedici cihazı ve POS AŞ e-belge çözümleriyle entegrasyona da sahip olan çözüm, fiş, fatura ve gider pusulası gibi belgelerin yanı sıra e-Arşiv, e-Fatura ve e-İrsaliye gibi elektronik belgelerin de kolayca düzenlenebilmesine olanak tanıyor. Ürün, güvenli, kesintisiz, hızlı ve yüksek kalitede belgelendirme imkanları sağlıyor. POS AŞ Genel Müdürü Gülümhan Akalın, "2024 yılının kalanı ve 2025 için hedefimiz öncelikle ülkemizde, ardından da bölgesel çapta bu ürünü küçük ve orta ölçekli perakendecilerle tanıştırmak onların teknolojik ihtiyaçlarına destek olmak" dedi.

Bulut ortamında çalışması sayesinde merkezi donanım

yatırımı gerektirmeyen çözüm, işletmelerin minimum maliyetle kampanya, sadakat kartı, hediye kartı ve otomatik iade gibi katma değerli hizmetleri müşterilerine kolayca sunabilmesine olanak tanıyor. Farklı sektörlerde faaliyet gösteren KOBİ'ler için özel olarak tasarlanan yeni ürüne işletmeler aylık veya yıllık olarak farklı ödeme şekilleri ile sahip olabiliyor.

Nakit, kredi kartı, hediye kartı temel ödemelerinin yanında QR, mobil ve temassız ödeme gibi yeni nesil ödeme seçeneklerini destekleyen bulut tabanlı Android POS çözümü, Toshiba yeni nesil ödeme kaydedici cihaz ve e-arşiv işlevlerine sahip. Ayrıca hızlı ve kolay kullanım özellikleriyle işletmelerin satış işlemlerini hızla tamamlamalarına olanak tanıyor. Dokunmatik ekranı sayesinde çalışanların satış uygulamasına adaptasyonunu hızlandırıyor.



POS AŞ Genel Müdürü
Gülümhan Akalın

Offline ya da online çalışma seçeneğine sahip olan çözüm, süreçlerin daha etkin bir şekilde yönetilmesini sağlayarak işletmelerin üzerindeki iş yüklerini büyük oranda hafifletiyor. Detaylı entegrasyon katmanı sayesinde hemen hemen tüm ticari paket

programlarına kolayca entegre olarak çalışabiliyor. Sağladığı ürün, kampanya ve detaylı satış verileri sayesinde firmaların arka ofis ve ERP uygulamalarından stok takibi, ödeme takibi ve benzeri işlevleri ister online ister offline kullanabilmesine olanak tanıyor.

Teknolojide "yenilenmiş 2. el" yapısı giderek büyüyor



GoPlus & Arena Genel Müdür Yardımcısı
Tolga İldaşer

Teknolojinin hızla gelişmesi, dijital dönüşüm ve artan kur fiyatlarının etkisiyle, tüketiciler her geçen gün yenilenmiş ikinci el teknolojik ürünlere yönelmeye devam ediyor. Tüketicilerin, yüksek kaliteli cihazlara daha uygun fiyatlara sahip olmak için yenilenmiş

ikinci el teknolojik ürünlere yöneldiğini belirten GoPlus & Arena Genel Müdür Yardımcısı Tolga İldaşer, "Son yıllarda artan kur dolayısıyla sıfır ürünlerin fiyatı da artıyor. Bu nedenle tüketiciler, yenilenmiş ikinci el teknolojik ürün satın alarak hem ekonomik hem de çevre dostu bir kullanım sağlıyor" dedi.

Son yıllarda elektronik sektörü, hızla değişen teknolojik yenilikler ve artan tüketici talepleri ile önemli büyüme kaydetti. Özellikle pandemi dönemi ile birlikte evden çalışma, uzaktan eğitim ve dijital eğlence ihtiyaçlarının artması, bu sektördeki talebi artırdı. Ancak, bu süreçte artan hammadde fiyatları, yüksek enflasyon ve yüksek kur nedeniyle tüketiciler, yenilenmiş ikinci el teknolojik ürünler tercih etmeye başladı. Ekonomik faktörlerin yanı sıra, çevresel sürdürülebilirlik ve elektronik atıkların azaltılması konusundaki bilinçlenme, bu ürünlerin tercih edilmesinde önemli rol oynadı. Pandemi ile başlayan bu talebin artarak devam ettiğini belirten Tolga

İldaşer, yenilenmiş ikinci el teknoloji sektörünün önümüzdeki yıllarda daha fazla büyüme göstereceğini ifade etti. Tolga İldaşer, beklentilerini şöyle anlattı:

"Yenilenmiş ikinci el teknolojik ürünler, tüketiciler arasında giderek artan taleple karşılanıyor. Hem ekonomik avantajları hem de çevresel sürdürülebilirlik sağladığı için tercih edilen bu ürünler, kullanıcıların yüksek kaliteli cihazlara uygun fiyatlarla sahip olmalarını mümkün kılıyor. Artan kur ve ekonomik belirsizlikler, tüketicilerin daha hesaplı ve akıllı alışveriş yapma eğilimini artırmış durumda. Bu durum, yenilenmiş ikinci el ürünlere olan ilgiyi güçlendiriyor. Bu alanda önemli bir büyüme potansiyeli gözlemliyoruz. Gelecekte, tüketicilerin teknolojiyi güncel tutma ihtiyacı ve çevresel bilinçleriyle birleşen bu trend, sektörün genişlemesine ivme kazandıracaktır. Ayrıca, yenilenmiş ürünlerin sunduğu güvenilirlik ve performans ile, kullanıcı deneyimini artırmak da odak noktamız olacak."

CxO

YUVARLAK MASA



Sponsor

Hibrit Çalışma ve Çalışan Deneyimini Ölçme

Pandemi ile birlikte iş hayatımıza yeni bir kavram daha girdi; "Hibrit Çalışma". Beyaz yakalı çalışanların büyük bir kısmı artık işlerinin belli bir zamanını uzaktan çalışarak geçiriyor, hatta şirketlerin bir kısmı da çalışanları hiç ofislere uğramadan tamamen uzaktan çalışma metoduna geçmiş durumda. Tabii bu durum iş ve çalışan takiplerinin yapılabilmesi ihtiyacını da ortaya çıkardı. Bu nedenle BT ekipleri için dijital çalışan deneyimini ölçmek ve son kullanıcı cihazlarında görünürlüğü sağlamak her zamankinden daha önemli hale geldi. Bu doğrultuda VAS Bilişim sponsorluğunda düzenlenen BThaber CxO Yuvarlak Masa Toplantısı'na katılan teknoloji liderleri hibrit çalışma ve çalışan deneyimini ölçme konusunu tartıştılar.



Katılımcı CxO'lar

- Abdurrahim Mazlumoğlu - Vaillant Group Bilgi Teknolojileri Direktörü
- Atakan Sefa Çanakçı - QNB Finansinvest IT Altyapı ve Siber Güvenlik Birim Müdürü
- Cihat Yediyıldız - Metro Bilgi Sistemleri Müdürü
- Engin Şahin - Mavi Altyapı ve Ağ Operasyonları Direktörü
- Güven Ulaşdemir - İş Sistem Holding Bilgi Teknolojileri Müdürü
- Mete Dönmez - Bayegan CIO'su
- Murat Özkan - Anadolu Efes CIO & CDO'su
- Mustafa Meral - TEV CIO'su
- Ömer Ersöz - VAS Bilişim CEO'su
- Selahattin İmamoğlu - Ciner Yayın Holding Bilgi Sistemleri ve Dijital Yayınlar Genel Müdürü.



CxO

Yuvarlak Masa

“UZAKTAN ÇALIŞMA İÇİN VERİM VE SÜRE ÖLÇÜMÜ ÖNEMİ”

Selahattin İmamoğlu

Ciner Yayın Holding Bilgi Sistemleri ve Dijital Yayınlar Genel Müdürü



“Pandemi öncesi, Uzaktan çalışma'nın verim ölçümü konusunda çözüm ihtiyaçlarımız çok azdı. Çünkü uzaktan çalışan personellerimiz neredeyse yoktu. 2020 Mart ayı itibariyle ihtiyaçlarımız bir anda durum çok farklı bir noktaya geldi. Hepimiz ofislerden çıktık, evlerimize geçtik. 2024'teki ihtiyaçlarımızın 2020 ya da 2022 ihtiyaçlarımızdan çok daha farklı olduğunu görüyoruz. Aniden hayatımıza giren bu konuda biz çok tecrübelendik. Verimlik ve süre ölçümü, departman bazında birbirinden çok bağımsız şeyler ya da metrikler olduğunu düşünüyorum. Televizyon, radyo, basılı ve görsel medya işindeyiz ve bizim çok hızlı bir

üretimimiz var. Bugün yüzde 90 civarında personelimiz ofistedir. Kalan yüzde 10 da evden çalışıyor, bu personellerimiz daha çok bilgi sistemleri ve dijital yayınlarla ilgili. Bizim birebir dokunduğumuz departmanların evden çalışma oranı oldukça yüksek. Görüşüme göre, bütün departmanlarımız için tek bir çözüm üretebileceğimize inancında değilim. Ortak noktamız; Verim ve Süre. Çözümlerin daha çok departman veya görev bazlı olarak uygulanabileceği konusunda düşünüyorum. Hibrit çalışmayı öğrendik ama bunun hala verimliliği ve kontrolü konusunda tam etkin olduğumuzu söyleyemem. Pandemiye eve

geçtiğimiz ilk zamanlarda herkes çok motiveydi. Artık bu motivasyon çok düştü. İşletme ile uzaktan çalışan personel arasında güven duygusuna temel olacak, verim ve çalışma süresi metrikleri ölçebilecek sağlam bir zemin oluşturulmalı. Bir konuya daha dikkat çekmek istiyorum: Uzaktan çalışma ile birlikte, özellikle orta kademe yönetim kademesinde çok daha fazla yük bindi. İletişim sorunları hala var, bunlar daha fazla vakit harcadığımızı sebep oluyor. Telefonlar, online görüşmeler bizi yormaya başladı. İletişim sorunları, teknik aksaklıklar gibi durumlar yöneticilere daha fazla yük bindirdiğini görüyoruz.”

“KİŞİYE ÖZEL ÖNERİLER SUNULABİLİR”

Abdurrahim Mazlumoglu

Vaillant Group Bilgi Teknolojileri Direktörü



“Türkiye'de Vaillant, DemirDöküm ve Protherm markalarıyla ısıtma ve soğutma pazarındayız. Grup olarak bulunduğumuz ülkelerde çalışanlarımız hibrit modelde çalışıyorlar. Ancak ülkelerin regülasyonlarına göre modeller değişiklikler olabiliyor. Türkiye'de çağrı merkezimiz ve yazılım ekibimiz %100 uzaktan çalışıyor.

Vaillant'tan bağımsız genel bir tespiti paylaşmak isterim: Pandemiye önce işini

sorumluluk bilinciyle yürüten çalışanlar pandemiye de böyle çalıştılar, hatta daha uzun süreler çalıştılar. Bunun tersi de gerçekleşti; yani pandemiye önce vaktini verimli kullanmayanlar pandemiye de benzer ve ötesi davranış sergilediler. Sonunda 2 grup arasındaki verimlilik makası açıldı. Vaillant Grup olarak çalışanlarımızın performansını değerlendirecek bir yazılım arayışına hiç girmedik. Bu tür yazılımlar pandemi veya uzaktan çalışma özelinde değil, genel

anlamda performans odaklanmalı. Çünkü bahsettiğimiz bütün KPI'lar ofiste de evde de geçerli. Yazılımın çalışanı dakika dakika takip etmesinden önce ona kişisel öneriler sunması daha doğru bir yöntem olur. Örneğin; ‘Sabah 08:00-10:30 arasında büyük oranda e-posta okuduğunu görüyorum. Günün bu en verimli saatlerinde, yoğun odaklanma gerektiren proje analizi yapmanı öneririm’. Kişiyi özel çalışan, onun verimini artıracak bir uygulama daha fazla kabul görebilir.”

CxO

Yuvarlak Masa

“VERİMLİLİĞİ SORGULAR HALE GELİYORUZ”



Engin Şahin

Mavi Altyapı ve Ağ Operasyonları Direktörü

“Pandemi sonrası iş dünyasında büyük değişiklikler yaşandı ve uzaktan çalışma ile hibrit çalışma modelleri birçok şirketin kalıcı iş yapış biçimleri haline geldi. Bu yeni düzen, dijital çalışan deneyiminin önemini daha da artırdı. Çalışanların bilgisayarları veya kullandıkları uygulamalarla ilgili yaşadığı sorunlar, verimliliklerini doğrudan etkileyebilir. Bu nedenle, dijital çalışan deneyimini ölçmek ve iyileştirmek, şirketlerin başarısı için kritik bir rol oynamaktadır.

Uzaktan ve hibrit çalışma modellerinde, çalışanlarımızın cihazlarının performansını ve sağlığını izlemek için çeşitli araçlar ve ajanlar kullanıyoruz. Bu ajanlar, cihazların

performansını sürekli olarak izliyor. Yardım masasında çalışanlar düzenli olarak kontrol sağlayarak olası sorunları tespit ediyor ve hızlı bir şekilde çözülmesini sağlıyor.

Uzaktan çalışma, güvenlik risklerini de beraberinde getiriyor. Bu nedenle güçlü güvenlik ürünleri ve çözümleri kullanarak, çalışanlarımızın ve şirketimizin güvenliğini sağlıyoruz.

ITSM (IT Service Management) araçları ile olay yönetimi süreçlerimizi optimize ettik. Bu araçlar sayesinde, çalışanlarımızın yaşadığı her türlü dijital sorunu hızlı ve etkili bir şekilde çözebiliyoruz. Bir sonraki aşamada

uzaktan yönetim ajanlarından aldığımız bilgileri otomatikleştirerek ITSM araçları ile entegrasyonunu sağlamak olacak. Bu sayede, yaşanan sorunların tespiti ve çözümü daha hızlı ve etkili bir şekilde gerçekleştirilecek.

Dijital çalışan deneyimini ölçmek için, çalışanlarımızın geri bildirimlerine büyük önem veriyoruz. Düzenli olarak yapılan anketler ve geri bildirim oturumları sayesinde, çalışanlarımızın dijital deneyimlerini değerlendiriyor ve iyileştirme alanlarını belirliyoruz. Bu geri bildirimler, IT ekibimizin hizmet kalitesini artırmasına ve çalışan memnuniyetini yükseltmesine yardımcı oluyor.”

“DÜZGÜN KURALLAR TANIMLAMAYA ÖZEN GÖSTERİYORUZ”



Güven Ulaşdemir

İş Sistem Holding Bilgi Teknolojileri Müdürü

“Bünyemizde KFC, Pizza Hut, Krispy Kreme ve Peyman gibi markalar bulunuyor. Ayrıca lojistik operasyonlarımızı yönettiğimiz Ishway, inşaat ve teknik projelerimizi yönettiğimiz İş Teknik, kendi kurye şirketimiz olan İş Ekspres ve kendi kasa yazılımlarımızı üreten bir şirketimiz de mevcut. Bu operasyonları Almanya'da da sürdürüyoruz. Pandemi döneminde tüm şirketlerimiz ve departmanlarımız olarak hızlı bir şekilde online çalışmaya geçiş yaptık. Finansal süreçlerimizi de otomasyona bağladık. Çalışanlarımızın çoğu uzaktan, bazıları ise hibrit olarak çalışıyor. Operasyonda çalışanlar, şirketlere göre

belirlenmiş kurallara uyuyorlar. Örneğin, yazılım şirketimiz tamamen remote çalışıyor. Yardım masası ekibimiz haftada bir gün evden çalışırken, diğer arkadaşlarımız haftada bir gün ofise geliyorlar. Ekipleri uzaktan yönetmekte ve takip etmekte gerçekten zorluk çekiyoruz. Bu yüzden iş planlarımızı ona göre izlememiz gerekiyor. Proje yönetimi ve süreçler için düzgün kurallar tanımlamaya ve iş tanımlarını bu kurallara göre belirlemeye çalışıyoruz. En azından benim ekibim IT kökenli olduğu için bu konulara aşinalar. Ancak diğer departmanlarda hala bir

direnç var. Süreçleri izleyebilecek bir otomasyon ihtiyacımız var ve bunu daha efektif hale getirmek önemli. Yöneticilerin sürekli Teams'de online kalıp talimat vermesi mümkün değil. Bu nedenle süreçlerimizi yönetecek efektif bir çözüme ihtiyaç duyuyoruz. Gelecekte, süreçlerimizi daha da dijitalleştirerek ve otomasyonu artırarak verimliliği en üst seviyeye çıkarmayı hedefliyoruz. Ayrıca, çalışanlarımızın uzaktan çalışma deneyimini iyileştirmek ve bu yeni çalışma düzenine tam uyum sağlamak için sürekli yenilikler peşindeyiz.”

ATASAY'IN DÖNÜŞÜM BAŞARISI: HPE GREENLAKE İLE GELECEĞE ADIM ATMAK

Atasay 1937 yılında Denizli'de kuyumcu olarak açıldı. Bilişim altyapısını kendi bünyesinde on-prem çalıştırmaktadır. Sistemlerin güncel tutulması ve güvende olması Atasay IT ekibi için oldukça elzem. Zamanında SAP S4/HANA ya yeni yeni geçmiş olan Atasay IT Direktörü Özkan Yurttaşer, performans artırımına ihtiyaç duyulduğunu fark etti. Sistemlerin doğru, verimli ve yüksek performansta çalışabilmesi için uzun vadeli bir çözüm arayışına girdi.

Hâlihazırdaki sistemlerin kullanımı ve performansı artırma ihtiyacı dolayısıyla yenileme sürecine giren ekip HPE'nin sektörün önde gelen isimlerinden biri olması, ihtiyaçlarını karşılaması, ekonomik ve operasyonel anlamda Atasay'ın çalışma tarzına uyumlu olması gibi nedenler neticesinde tercihini HPE'den yana kullandı. Satın almak yerine kiralama sistemini mantıklı bulan Özkan Yurttaşer, Greenlake projesinde entegratör şirket LTS Bilişim Teknolojilerinin teknik ve satış ekipleriyle bizzat çalışarak süreci yönetti. HPE Greenlake yapısı gereği gerek holding bünyesindeki diğer şirketleri eklemek gerekse acilen ihtiyaç duyulabilecek kaynaklara hızlı çözüm bulabilmek için en uyumlu çözüm olması tercih edilmesine vesile oldu. HPE'nin remote destek sağlıyor oluşu ve uzaktan sistemlerin yönetilebilir oluşu LTS Bilişim Teknolojilerinin Atasay'a sunma sebepleri arasındadır.

Atasay IT Direktörü Özkan Yurttaşer proje ile ilgili detayları aktardı;

"Atasay olarak ihtiyaçlarımız doğrultusunda bir altyapı yenilenmesine karar verdiğimizde bunun için yoğun bir araştırma sürecine girdik. Bu süreçte tanışma fırsatı bulduğumuz LTS Bilişim Teknolojilerinin ilk olarak yönetim ve satış ekibi ile görüştük. İhtiyaçlarımızı belirledik ve hepsini tek seferde, uzun vadeli kullanabileceğimiz bir modelde çalıştırma hayaliyle yola çıktık.

On-prem çalışan sistemleri yine aynı şekilde devam ettirmek en büyük önceliklerimizden biriydi fakat burada git gide artan ihtiyaçlarımıza hızlıca ayak uydurabilecek ve ölçeklenebilirlik tarafında da esneklik sağlayabilecek bir sistem kurmaya karar verdik. Gürkan Dıragat ve ekibi bizlere HPE Greenlake modelini sunduklarında tam isteklerimize göre olduğunu fark ettik.

Onay/prosedür sürecini tamamladıktan sonra kurulum aşamasında hem kendi ekibimiz hem de LTS Bilişim teknik ekibi iş birliği içerisinde canla başla çalışarak 1 hafta içerisinde veri geçişi dahil tüm kurulumu tamamladık. Başta Gürkan Bey olmak üzere emeği geçen tüm LTS Bilişim ekibine ve kendi ekibimize teşekkür ederim."

Bu başarılı iş birliği ve entegrasyon süreci, Atasay'ın hedeflerine ulaşmasında önemli bir kilometre taşı oldu. HPE Greenlake'in sağladığı esneklik ve ölçeklenebilirlik, Atasay'ın gelecekteki büyüme hedeflerine katkı sağlarken, LTS Bilişim Teknolojilerinin özverili çalışmaları da bu başarının temelini oluşturdu. Atasay'ın yenilikçi yaklaşımı ve LTS Bilişim Teknolojilerinin uzmanlığıyla gerçekleştirilen bu proje, sektördeki diğer firmalar için de ilham verici bir örnek teşkil etmektedir. Bu projenin başarıyla tamamlanması, Atasay ve LTS Bilişim Teknolojileri arasında daha güçlü bir iş birliği ve güven ilişkisi oluşturdu. Her iki ekip de proje boyunca karşılaştıkları zorlukları birlikte aşarak, sürecin her aşamasında sürekli iletişim ve koordinasyon sağladı.

Bu deneyim, her iki tarafın da yetkinliklerini artırdı ve gelecekteki projeler için sağlam bir temel oluşturdu. Atasay IT ekibi, HPE Greenlake'in sunduğu esnekliğin ve performansın, günlük operasyonlarında nasıl fark yarattığını hızlı bir şekilde deneyimledi. Özellikle veri işleme kapasitelerindeki artış ve sistemlerin daha hızlı yanıt verebilmesi, iş süreçlerinde önemli iyileştirmeler sağladı. Bu durum, Atasay'ın müşterilerine daha hızlı ve kaliteli hizmet sunmasına olanak tanıdı, müşteri memnuniyetinde belirgin bir artışa katkı sağladı. LTS Bilişim Teknolojilerinin teknik ekibi, proje sonrası destek ve eğitim süreçlerinde de Atasay IT ekibiyle yakın temas halinde çalışmaya devam etti. Bu sürekli destek, Atasay'ın yeni sistemlerine sorunsuz bir şekilde uyum sağlamasını ve olası teknik sorunların hızla çözülmesini sağladı. Eğitim programları, Atasay IT ekibinin yeni sistemlerin tüm potansiyelini kullanabilmesi için gerekli bilgi ve becerileri kazanmasına yardımcı oldu.

Projenin başarısı, Atasay'ın dönüşüm stratejisinin ne kadar yerinde ve zamanında bir adım olduğunu bir kez daha ortaya koydu.

Teknolojik altyapının modernizasyonu, şirketin rekabet avantajını artırdı ve operasyonel verimliliğini üst seviyelere taşıdı. Bu dönüşüm, sadece mevcut iş süreçlerini iyileştirmekle kalmayıp, aynı zamanda yeni iş fırsatlarının ve inovasyonların kapısını araladı. Atasay'ın dönüşüm süreci, sektördeki diğer firmalar için de bir örnek teşkil etmektedir. Bu başarı hikayesi, dijital dönüşümün sadece büyük ölçekli firmalar için değil, aynı zamanda daha küçük ve orta ölçekli işletmeler için de erişilebilir ve uygulanabilir olduğunu göstermektedir. Bu tür projelerin, doğru strateji ve iş birliği ile nasıl büyük farklar yaratabileceği açıkça görülmektedir. Atasay ve LTS Bilişim Teknolojilerinin birlikte yürüttüğü bu proje hem teknolojik hem de operasyonel anlamda büyük kazanımlar sağlamıştır. Bu iş birliği, her iki firmanın da uzmanlık alanlarında ne kadar yetkin olduğunu göstermiş ve gelecekteki projeler için sağlam bir temel oluşturmuştur. Atasay, dönüşüm yolculuğunda emin adımlarla ilerlerken, LTS Bilişim Teknolojileri de müşterilerine en iyi çözümleri sunma konusundaki kararlılığını bir kez daha kanıtlamıştır.





LTS Bilişim Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı Gürkan Dırağat proje ile ilgili konuştu;

"LTS Bilişim Teknolojileri olarak her zaman müşterinin ihtiyacı doğrultusunda en iyi çözümü en verimli kullanılabilir şekilde sunmaya çalışıyoruz. Bu doğrultuda firmanın hem sektörünü hem de bilişim altyapısını göz önüne alarak satış ve destek ekiplerimizle hiçbir detayı atlamadan inceleyip sık dokuduğumuz bir çalışma yürütüyoruz. Bu sürecin sonunda da Özkan Bey'in de bizi yönlendirmesiyle en uygun çözümün Greenlake projelendirilmesiyle olacağı kanısına vardık. Hem Atasay'ın ihtiyaçlarına anında cevap verebilecek hem de ilerleyen zamanlarda ihtiyaç duyulabilecek ölçeklenebilirliğe sahip olan HPE Greenlake modeli Atasay için en uygun modeldi. Kurulum süreci - veri aktarımı dahil - totalde 1 hafta kadar süren projede, Atasay IT ekibi teknik ekibimizle iş birliği içerisinde çalıştı.

Karşılıklı bilgi alışverişi yaptığımız ve süreci beraber yönettiğimiz bir projeyi tamamlamanın gururunu yaşıyoruz. Projede emeği geçen satış ve teknik ekiplerimize, Atasay IT ekibine ve Atasay IT Direktörü Özkan Bey'e çok teşekkür ediyorum."

PERFORMANS ARTIRIMI ve YENİLİK ARAYIŞI



Atasay'ın bilişim altyapısında performans artırımına duyulan ihtiyaç, şirketin geleceğe yönelik vizyonu doğrultusunda önemli bir adım olarak belirlendi. Özkan Yurttaşer'in liderliğindeki Atasay IT ekibi, mevcut sistemlerin performansını değerlendiren, SAP S4/HANA geçişinin getirdiği yeni ihtiyaçları da göz önünde bulundurdu. Artan veri işleme gereksinimleri ve daha hızlı iş süreçlerine olan talep, ekibi uzun vadeli, sürdürülebilir çözümler aramaya yöneltti. Bu süreçte, sadece mevcut sorunları çözmekle kalmayıp, aynı zamanda gelecekteki büyüme ve gelişme hedeflerini de destekleyecek bir teknoloji altyapısı oluşturmak amaçlandı.

HPE Greenlake'in seçilmesi, Atasay'ın ihtiyaçlarını karşılamak için yapılan titiz bir değerlendirme sürecinin sonucuydu.

HPE GREENLAKE İLE ESNEK ve GÜVENİLİR ÇÖZÜM



Bu modelin sunduğu esneklik ve ölçeklenebilirlik, Atasay'ın değişen iş ihtiyaçlarına hızlı bir şekilde yanıt verebilmesini sağladı. LTS Bilişim Teknolojilerinin desteğiyle, HPE Greenlake'in on-prem sistemlere entegrasyonu, hem maliyet verimliliği hem de operasyonel kolaylık sağladı. HPE'nin sunduğu uzaktan yönetim ve destek hizmetleri, Atasay'ın IT ekibinin yükünü hafifletirken, sistemlerin her zaman güncel ve güvende kalmasını sağladı. Bu özellikler, Atasay'ın sadece bugünkü ihtiyaçlarını değil, aynı zamanda gelecekteki büyüme hedeflerini de destekledi.

Projenin başarısı, sadece teknik mükemmeliyetle sınırlı kalmadı; aynı zamanda iş süreçlerinde önemli iyileştirmeler ve verimlilik artışları da sağladı.

BAŞARIYLA TAMAMLANAN PRÖJE ve GELECEĞE BAKIŞ



Atasay, HPE Greenlake'in esnek ve ölçeklenebilir yapısı sayesinde, iş süreçlerini daha hızlı ve daha etkili bir şekilde yönetme yeteneğine kavuştu. Bu da, müşteri taleplerine daha hızlı yanıt verilmesini ve pazardaki değişimlere daha çabuk uyum sağlanmasını mümkün kıldı. Ayrıca, veri güvenliği ve sistem entegrasyonunda sağlanan iyileştirmeler, Atasay'ın iş sürekliliğini ve güvenilirliğini artırdı. Bu entegrasyon süreci, aynı zamanda Atasay'ın çalışanlarına da daha modern ve kullanıcı dostu bir çalışma ortamı sunarak, iç verimliliği ve çalışan memnuniyetini de üst seviyelere taşıdı. Tüm bu gelişmeler, Atasay'ın sektöründe lider konumunu pekiştirirken, dijital dönüşüm yolculuğunda attığı bu önemli adımın ne denli doğru ve stratejik bir hamle olduğunu bir kez daha kanıtladı.



HPE Türkiye-Balkanlar-Kafkaslar ve Orta Asya Bulut Servisleri Bölge Müdürü Eser Esen;

HPE GreenLake'in yarattığı faydaların sadece bilgi teknolojileri iş birimleri için değil, aynı zamanda tedarik süreçleri yöneticileri ve finans yöneticileri için de oldukça cazip hale geldiğini dile getirdi. "Bulut deneyimini, müşterilerimizin iş ve teknolojik ihtiyaçlarına göre oluşturulan terzi işi çözümler ve yönetilen hizmetler ile zenginleştiriyoruz."

HPE GreenLake'in esnek yapısı ile hem sektörde hem kurumların iş yapış biçimlerinde fark yarattığına dikkat çekerek; "HPE GreenLake, teknolojinin avantajlarını şirketlerin ihtiyaç ve tercihlerine göre kullanma imkanı sunarken hem zaman hem de daha isabetli bütçe yönetimi ve mali disiplin sağlıyor" değerlendirmesinde bulundu. Projeye ait değerlendirmesi ise "Değerli yetkin iş ortağımız LTS Bilişim ile gerçekleştirmiş olduğumuz bu projede müşterimize, içinde bulunduğu rekabet koşullarında, hem teknik hem de ticari anlamda avantajlar sunarak, öne çıkmasını sağlamaya çalıştık" şeklinde oldu.

CXO

Yuvarlak Masa

“ÖLÇÜM YAPMAK BİZİM İÇİN KRİTİK”



Mustafa Meral
TEV CIO'su

“Türk Eğitim Vakfı olarak burs veren bir kurumuz ve bu yıl yaklaşık 18.000 öğrenciye burs. Pandemiden hemen önce 2019'un ortalarında bazı birimlerin uzaktan çalışabileceğini bunun için ise güvenlik uygulamalarında düzenlemeler yapılması gerektiğini düşünerek alt yapıımızda bunu uygun düzenlemeler yaptık ve tüm sistemlerimizi uzaktan çalışmaya uygun hale getirdik. 2020 Mart'ta pandemi patlayınca tüm sistemlerimiz hazır olduğu için bir gecede herkesi evden çalışır hale getirebildik. Kurumlar pandemiden sonraki 4 yıllık süreçte birçok birimin ofiste yaptığı işi uzaktan da rahatlıkla yapabildiğini gördükten sonra ofislerde küçülmeye gitti ve ciddi anlamda tasarruflar elde etti. Biz genel müdürlükte yaklaşık 200 kişiyiz. Hibrit yapıya geçtikten sonra ofise yaklaşık 70 – 80 kişi gelmeye başladı. Bu ise sarf malzemesinden

yazıcı baskı maliyetine veya elektrik sarfiyatına kadar birçok alanda maliyet avantajı oluşturdu. ITSM tarafında kullandığımız ERP üzerinde kendi geliştirdiğimiz bir uygulamayı kullanıyorduk. Pandemi ile beraber uluslararası bir ürünü devreye aldık, bu ise bizi metrik oluşturma anlamında çok rahatlattı, güzel raporlar oluşturduk ve süreçlerimizi bu verilere göre düzenledik. Hibrit yapıya geçtikten sonra ekibi güncel tutmak için BT olarak her sabah 9:00 da yaklaşık 15 – 20 dakika süren günlük toplantılarımızı yapmaya başladık. Haftada 1 sefer tüm sürecin üzerinden geçtiğimiz ve özellikle sorunları ve bunların çözümlerini konuştuğumuz haftalık toplantılarımızı ayda 1 sefer de fırsatları konuştuğumuz en az yarım gün süren toplantılar organize ettik. Tüm bunları yaparken ITSM

uygulamasından aldığımız veriler bize öncülük etti. İçeride bunları yaparken kullanıcıların sistemlerinin verimli, sorunsuz ve hızlı bir şekilde çalışması sağlamak için çok fazla zaman harcadığımızı gördük. . Sonuç olarak birçok alanda güzel iyileştirmeler yaptık ama hala yapmamız ve takip etmemiz gereken durumlar var. Evden çalışanlar sistemleri nasıl kullanıyor, sistemlerinde çıkan sorunları nasıl daha hızlı çözeriz, daha sorun çıkmadan çıkabileceğini görebilir miyiz, en önemli şikayetlerden biri olan yavaşlıkla ilgili ölçümler yapıp bunlara uzaktan müdahale edebilir miyiz gibi konularda araştırmalar yapıyoruz. Bu alanlarda da iyileştirmeler yaparak kullanıcının daha verimli, hızlı ve sorunsuz çalışabileceği bir ortam oluşturmayı hedefliyoruz.”

“PERFORMANS POLİTİKANIZ VE KPI'LARINIZ OLMALI”



Atakan Sefa Çanakçı
QNB Finansinvest IT Altyapı ve Siber Güvenlik Birim Müdürü

“Pandemi öncesi şirketler uzaktan çalışma konusuna çok sıcak bakmıyorlardı. En önemli sebebi ise çalışan verimliliğini ölçme konusunda ciddi kaygılarının bulunmasıydı. Fakat pandemi geldi ve şirketler uzaktan çalışmaya geçmek zorunda kaldılar ve uzaktan çalışmanın korkulacak bir şey olmadığını gördüler. Bu süreçte küresel bazda şirketlerin yaklaşık %56'sı uzaktan ya da hibrit çalışmaya geçti ve bu şirketler maliyet ve verimlilik anlamında o kadar ciddi faydalar sağladılar ki, pandemi den sonra da birçoğu, aynı sisteme devam etme kararı aldılar. Verimlilik ölçümü

konusunu genel bir çerçeve ile değerlendirmek gerekiyor. Öncelikle verimi nasıl ölçeceğinizi belirlemez, bunun için de çalışanlarla paylaşmanız gereken bir politikanız olması lazım. İkinci kural, her ekip ve görev için farklı KPI'larınız olmalı. Çünkü bir çağrı merkezi çalışanın verimliliğini ölçmekle proje bazlı çalışan bir IT ekibinin verimliliğini ölçmek aynı şey değil. Üçüncü kural ise iletişim. Verimliliği arttırmak adına iletişime önem vermelisiniz. Belirli kilometre taşları konulmalı ve her kilometre taşında ekiple konuşup, bugüne kadar neler yapıldı, sonrasını nasıl

planlamalı gibi konularda sürekli iletişimde halinde olunması gerekiyor. Ayrıca içeride bir proje yönetim tool'u ve bir ITSM ürünü olmalı. Bu tool'lar üzerinden gelecek datalardan da faydalanmanız lazım. Son aşama ise yapılan işin kalitesini ölçmek. Günün sonunda bu işi bitirdik, ama gerçekten varmak istediğimiz noktaya vardık mı? Bunu da belirlemek, yaptığınız işin kalitesini de ölçmek gerekiyor. Bahsetmiş olduğum tüm bu parametrelerden aldığınız datayla bir verimlilik analizi yapmak sizi en doğru sonuca ulaştırmak adına yol gösterici olacaktır.”

CXO

Yuvarlak Masa

“FARKLI BİRİMLERİN BİRBİRİNİ GELİŞTİRMESİNİ SAĞLADIK”



Cihat Yediyıldız
Metro Bilgi Sistemleri Müdürü

“Metro İstanbul, 1988 yılında İstanbul Büyükşehir Belediyesi tarafından kent içi raylı sistemlerin işletmeciliğini yapmak üzere kurulmuştur. Faaliyetlerini İstanbul Büyükşehir Belediyesi’nin iştirak şirketi olarak sürdüren şirketimiz, İstanbul’daki mevcut metro, tramvay, füniküler ve teleferik hatlarını işletmektedir.

İstanbul genelinde 380,70 km. uzunluğunda kent içi raylı sistem işletmesi bulunmaktadır. Toplam sistem içerisinde 241,35 km. uzunluğundaki 18 hat ile her gün 3 milyonun üzerinde yolcuya hizmet veren Metro İstanbul, hizmet kalitesi ile de dünyada örnek gösterilen markalar arasındadır.

“Pandemi döneminde Sağlıkçılarla birlikte hep sahada olan ve pandemiden en çok etkilenen kurumlar arasındaydık. Pandemi öncesi hatlarımızdan 2.5 Milyon yolculuk gerçekleşirken, hizmetimizde aksamada olmadan giderlerimiz aynı kalmasına rağmen yolculuk sayılarımız %95 oranında azalarak 100 bin civarlarına kadar indi.

IT olarak pandeminin başlamasıyla birlikte dijital dönüşüm ve teknolojiyi kullanılmak için birçok dijital çalışma yapılmak zorunda kalındı. Bu çalışmalar şirketlere kazanım sağladı. Her şirkette olduğu gibi Metro İstanbul’da da yüz yüze ve yerinde toplantılar yerine dijital ortam toplantılarını gerçekleştirmek için altyapılar kurulup kullanıldı. 2024 itibari ile kendi personelimiz ve birlikte çalışan Metro İstanbul ailesi 7000 civarındayız.

Pandemi gibi bir süreç yaşanmadığı için kamu şirketlerinde olduğu gibi masaüstü bilgisayar kullanımı çok fazla idi. Metro İstanbul IT ekibi olarak mevcut durum analizleri yapıldı Uzaktan çalışmaya başlayacak olan kullanıcılarımıza dizüstü bilgisayarlar temin edildi veya içerideki eski olan PC’ler upgrade edilerek kullanılmaları için çalışma yapıldı ancak aniden oluşan bu süreçte hem bütçe hem de zaman olarak kısıtlı zamanda çok hızlı davranmamız gerektiği için sabit çalışacak olan personellerimizin bazılarının evlerine Masaüstü sistemleri de kurduğumuz oldu. 15 gün gibi kısa bir sürede Microsoft Temas platformunu kurulum ve kullanımına dair online eğitim sistemimizde gerekli eğitimleri aktif edebildik.

30 Adet müdürlüğümüz mevcut bu süreçte bunlardan 16 tanesi Uzaktan çalışmaya başladı. Bu birimlerin iş devamlılığını nasıl ölçeriz, nasıl yönetiriz dediğimiz noktada kendi ürünümüz Mobil Personel Devam Kontrol Sistemi PDKS ürünümüzü ortaya çıkarttık. Biz İstanbul’un her ilçesinde faaliyet gösteren (18 Metro Hattı ve 16 yerleşkesi bulunan) bir şirkettiz.

Pandemi zamanında ise 80 civarında olan Metro İstanbul IT ailesi 2024 yılı Mayıs itibari ile farklı 17 ekipten oluşan 110 kişilik büyük bir yapıyız.

Pandemi birçok şirkette büyük sıkıntılar ve iflas seviyesinde zorluklar yaşatırken bir tarafta bazı şirket ve ekiplerde çevikleşme ve fırsatlar yaratmıştır. Biz deki bazı fırsatları sırlamak gerekirse;

- Ekiplerin birbirini online ortam üzerinden iletişimini güçlendirdi.
- Daha önceleri sadece yazılım ekiplerinin kullandığı Scrum’ı tüm IT’de gerçekleştirmeye başladık.
- Her ekibin kendi uzmanlık alanı ile ilgili Birim içi eğitim ve organizasyonlar düzenledik.
- Bir çok birimin uzaktan çalışmasını fırsat bilip ihtiyaç analizlerinde daha fazla zaman harcayarak bir çok küçük çaplı pansuman projeler gerçekleştirdik ve bu projelerin diğer Belediye iştiraklerinde de kullanılmasını sağladık.
- Metro İstanbul olarak Lisans giderlerimizi optimize etmek adına bir yazılım konumlandırarak büyük oranda tasarruf sağladık.

Sonuç olarak Her bir sorunun, olayın içinden zararlar olduğu gibi fırsatlardan da kazanç elde etmek için iyi analiz yaparak planlı çalışmak çok önemlidir.

2024 yılına gelmemize rağmen birçok şirket uzaktan çalışmaya devam etmektedir. Bu sürecin Metro İstanbul’a zararı büyük oranda yansımaktadır. Biz yolcu taşırsak kazanç sağlamaktayız. Ancak 2019 ile 2024 yılları kıyas yapıldığında giderlerimiz 10-15 kat artmasına rağmen yolculuk sayılarına bakıldığında 2019 yılında 2,5 milyon yolculuk yapılırken 2024 yılında 3 yeni metro hattı açılmasına rağmen 3 milyon civarındadır.

Uzaktan çalışmalar devam etmese mevcut durumda yolculuk sayımızın 4 milyon civarında olması gerekmektedir.”

CxO

Yuvarlak Masa

“BÜTÜNSEL TAKİP YAPISI VERİM SAĞLIYOR”



Ömer Ersöz
VAS Bilişim CEO'su

“Dijital çalışanlar olarak bilgisayarlarımızda, bazen fiziksel bazen sanal hesaplarımızın olduğu platformlarda çalışıyoruz. Bu süreçlerde bilgisayarların sorunlarıyla mücadele eden ve sorunlardan mutsuz olan kullanıcılar tüm şirketlerin üzerine odaklanması gereken önemli bir konu. IT ekiplerinin yapacağı ölçümlerle birlikte bu sorunları en aza indirerek, kullanıcıların en kısa sürede işine odaklı çalışıp verimliliğin artmasını sağlamak önem arz etmekte. Çoğunlukla Yazılım ve servis platformları üzerinden yürütülen iş süreçlerinde özellikle çevre birimlere dayalı olarak çok fazla performans sorunları oluşmakta. Üreticimiz, Lakeside Software’ın SysTrack platformuyla IT ekiplerine bu konuda farklı avantajlar sunmakta.

Systrack performans metriklerini toplayarak, tüm kullanıcıların ofislerde, sahada, evde, yani nerede olursa olsun dijital aktivite verilerini IT ekibi tarafından ya da ilgili departmanlar tarafından merkezden raporlayabilmeyi ve onlara bir sağlık puanı atamayı hedefliyor. Sıfırla 100 arası puan değerimiz var. 80’in üzerinde esasında o bilgisayar ve çalıştığı platformda çok sorun yok. Ama 60 puanlık performans skoru ölçüyorsak, orada ciddi sorunlar var demektir. Bizim buradaki bütün odak noktamız dijital kullanıcı deneyimine odaklanmak.

İşlerimizi fiziksel bilgisayar, cep telefonu, tablet, bilgisayarlar üzerinde yapıyoruz. Her cihazda farklı farklı uygulama ve araçlar var. Her birinde farklı sorunlar da yaşanabiliyor. Bu durumlarda IT birimleri olarak ölçüm, raporlama ve iyileştirme çalışmaları yaparsak

ciddi oranda çalışan deneyimini artırırız. Bugüne kadar yaptığımız projelerin içerisinde de özellikle sağlık skorlarında 70 bandında başlayıp 85-86’lara kadar çok rahatlıkla çıkabiliyor. Bu da kullanıcıların aslında bu platformlardan verim almasını kolaylaştırıyor ve hızlandırıyor. Temel olarak odaklandığımız aslında bizim çözüm sunmaya çalıştığımız nokta bu kısımda. Application Monitoring ve Tool Monitoring yapıyoruz. Odağımız insan ve cihazın birlikte verimli çalışmasını sağlamak.

Sadece nesnel veriler değil, bununla birlikte öznel verileri de almak söz konusu. Analizler yapıyor, kullanıcıya öneriler sunuluyor. Bugün belki de en çok kaynak tüketen uygulamalardan bir tanesi Chrome. Çağrı merkezinde çalışan arkadaşla, IT departmanında çalışan bir arkadaşın verimlerini biz sadece bilgisayardaki o aktif geçen süre ya da kullandığı uygulamadaki aktif süre üzerinden ölçemeyeceğimizi düşünüyoruz.

Pandemi ile birlikte Unified Communication Tool dediğimiz Zoom, Teams, Webex uygulamalar öne çıktı. Uygulamayı kullanırken kullanıcı, özellikle hibrit ortamda, evde çalışan kullanıcılarımız, Wi-Fi kalitesi iyi miydi, kötü müydü, sinyalde bir düşüş oldu mu, olmadı mı bunları takip edebiliyoruz. Ölçmekten öte biz kişinin daha verimli çalışmasını sağlamaya çalışıyoruz, bunun için gereken analizi yapıyoruz.

Yetkin bir yapı var

Birçok metriktir verileri topluyoruz. Buradaki sorun tespitlerini hızlı yapabildiğimiz zaman aynı zamanda IT ekiplerinin içerisindeki

arkadaşları da daha verimli kullanabiliyoruz. Orada da bir avantaj sağlanıyor, uygulama anlamında da bunu destekliyoruz. Kullandığı cihazların BIOS versiyonuna kadar veri verebiliyor. Filtrelemeler yapabiliyoruz. Bunu departman bazında, cihazlar bazında, işletim sistemi anlamında da yapabiliyoruz. Örnek vermek gerekirse bir uygulama 5 dakika boyunca CPU, memori %90 ve üzerinde kullanıyorsa bunu size haber verebildiği gibi prosesi sonlandırabilir. Birçok otomasyon araçları var. Bununla birlikte bu veri merkezi tarafını izlediğimiz gibi, servisleri, uygulamaları da izleyebiliriz. Yapı da bunlarla ilgili aksiyon alıp ya da belirli ekiplere, gruplara bunlarla ilgili uyarıları gönderebilir durumda. ITSM ve ServiceNow entegrasyonu var. Dolayısıyla bir ürün bayraktarlığımız yok.

Ayrıca, olmazsa olmazlardan ‘holistic security’ alanında da çözümler sağlamaya çalışıyoruz. Çalışmış olduğumuz üreticilerin de kendi alanının teknolojisine yön veren ürünleriyle ilerlemeyi tercih ediyoruz. Bahsi geçen çözümlerin katma değerini artırabilmek adına yaklaşık 35 kişilik bir ekibimiz var ve bunun %85’i teknik ekipten oluşuyor. Aslında bir mühendislik firması olarak da kendimizi konumlandırıyoruz. Bu ürünlerin hem kurulum hem bakım hem de yönetilebilir hizmet kaynaklarını sağlayabiliyoruz.

Biz 2015 yılından bu yana Türkiye’nin ilk 500 şirketinin çoğunda çalışma yaptık. Teknik yeterliliği yüksek bir kadroya sahip olan entegratör bir şirketiz. IT ekiplerinin, şirkette para harcayan taraf değil, verimliliği artıran taraf olarak görülmesi için onlarla birlikte ilerlemeye önem veriyoruz.”

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

BThaber

www.btbaber.com.tr

Haftalık Bilişim Teknolojileri Gazetesi

Sayı 378 • 15-21 Temmuz 2002

Olacaksa e-seçim olsun

Türkiye e-devlet olma yolundaki en önemli adımını e-seçimle atсын. Bilişim sektörü bu konuda karar alındığı takdirde Türkiye'yi en kısa sürede e-seçime hazırlayabileceğini ve güvenli bir altyapı oluşturabileceğini söyledi. Yetkililer "Türk bilişim sektörü Türkiye'yi e-seçime götürebilecek güçtedir. Yeter ki siyasi irade bu konuda kararlılığını ortaya koysun. Böylelikle Türkiye e-devlet olma niyetini de somut bir adımla ortaya koymuş olur. E-seçimden sonra bu konudaki

diğer projeler de hızla gündeme gelir ve hayata geçer" yorumunu yaptılar.

Yaşanan siyasi bunalımdan çıkışı erken seçimde gören Türkiye artık yeni bir seçim sürecine girmiş durumda. Klasik yolla yapılan bir seçimde Türkiye bundan önce olduğu gibi bu sefer de hem zaman kaybı hem de yüksek bir maliyetle karşı karşıya kalacak. Üstelik, Yüksek Seçim Kurulu (YSK) şimdiden seçim konusunda telaşa düşmüş durumda. Ek bütçe ve personel talebinde

bulunan YSK, Meclis'in Eylül'de açılması ve seçimlerin Kasım'da yapılması halinde, 60 günde seçime hazırlanmayacağını da açıkladı. İşte böyle bir ortamda e-seçim tek çıkış yolu olarak ortaya konuyor. Konu hakkında görüşlerini aldığımız yetkililer e-seçimin hayata geçirilmesinde farklı yollar da önerdiler.

Escort Computer Bayi Kanalı Satış Müdürü Serdar Erdem, Bilgisayar Destekli Eğitim projesi kapsamında yurdun çeşitli yerlerinde oluşturulan

bilgisayar laboratuvarlarının e-seçimde kullanılabileceğini söyledi. Bu düşünceden hareket edilerek geçtiğimiz günlerde tekliflerin açıldığı son itaalenin de hızlandırılabilceği ve okulların İnternet bağlantısının yine bu kapsamda tamamlanabileceği kaydedildi. Yetkililer, "Böylelikle bir taşla iki kuş vurulmuş olur" yorumunu da yaptılar. E-seçimi organize etmenin kolay olduğunu belirten Erdem, şunları söyledi: "Burada en önemli konu siyasi iradenin 'evet' de-

mesi ve kararlı adımlar atması. Bu Türkiye için çok önemli bir gelişme olur. Fire ve iki defa oy kullanma oranını da minimum olduğunca azaltmış oluruz. Türkiye bilişim sektörü kuracağı bir konsorsiyumla Türkiye'yi e-seçime çok rahat, kısa sürede ve bütün unsurlarıyla hazırlayabilir. Bunu son derece gerçekçi buluyor ve böyle bir girişimi destekleyeceğimizi de belirtmek isterim. Özetle bilişim sektörü bunu yapabilecek güçtedir."

► Sayfa 3

Aydın Yazılım'da yeni adımlar

Aydın Yazılım Genel Müdürlüğü'ne atanan Turgut Şenol, şirketin vizyonunda sivil sektör ve e-devlet projelerinin de ağırlıklı olarak yer alacağını belirtti.

METİŞ ve L-3 Communications ortaklığındaki Aydın Yazılım (AYESAŞ) bugüne kadar ağırlıklı olarak hizmet verdiği askeri sektörün dışında özel sektör ve kamuya da proje üretmeye hazırlanıyor. Aydın Yazılım yeni Genel

► Sayfa 12

Bilişim dünyasının görkemli buluşması

CeBIT Bilişim eurasia ve Bilişim Zirvesi '02 için hazırlıklar son hızıyla sürüyor. Bilişim, bu yıl da Türkiye'nin gündemine oturacak.

Türkiye ve Avrasya bölgesinin en büyük bilgi ve iletişim teknolojileri fuarı CeBIT Bilişim eurasia ve bilişim dünyasının en önemli tartışma platformu Bilişim Zirvesi '02 için geri sayım başladı. Bilişim Haftası, bu yıl da bilişimi Türkiye'nin gündemine taşıyacak.

► Sayfa 10

Samsung Türkiye, bölgesinde en iyi



Samsung Elektronik Türkiye Pazarlama Satış Müdürü Çağatay Çoşuroğlu, 2000 yılında 62 bin 500 olan sabit disk satışlarını 2002'nin ilk altı ayında 82 bin, 16 bin 500 olan ekran satışlarını ise 30 bine yükselttiklerini söyledi.

► Sayfa 14

Koç Bilgi Grubu'nda yeni üye: Promena

Geçtiğimiz yıl bütün şirketlerinde e-dönüşüm sürecini gündeme getiren Koç Topluluğu, bu sürecin en büyük halkalarından biri olan Promena şirketi ile 360 milyon dolarlık tasarruf sağlama hedefliyor.

Koç Bilgi Grubu, yeni şirketi Promena'ya geçtiğimiz hafta düzenlediği basın toplantısıyla kamuoyuna tanıttı. Amerikalı mal-

4 Spor Toto Inteltek'te

6 Tübisad'da yeni yönetim iş başında

14 Dell yeni alanlara yelken açtı

16 Extra Card avantajları sürececek

18 Itanium'da ikinci perde

kesintisiz, hızlı iletişimde fiber optik market

www.fom.com.tr
Etiler, Beşiktaş/İstanbul

4000
0212 251 10 00
0212 251 10 01
0212 251 10 02
0212 251 10 03
0212 251 10 04
0212 251 10 05
0212 251 10 06
0212 251 10 07
0212 251 10 08
0212 251 10 09
0212 251 10 10
0212 251 10 11
0212 251 10 12
0212 251 10 13
0212 251 10 14
0212 251 10 15
0212 251 10 16
0212 251 10 17
0212 251 10 18
0212 251 10 19
0212 251 10 20
0212 251 10 21
0212 251 10 22
0212 251 10 23
0212 251 10 24
0212 251 10 25
0212 251 10 26
0212 251 10 27
0212 251 10 28
0212 251 10 29
0212 251 10 30
0212 251 10 31
0212 251 10 32
0212 251 10 33
0212 251 10 34
0212 251 10 35
0212 251 10 36
0212 251 10 37
0212 251 10 38
0212 251 10 39
0212 251 10 40
0212 251 10 41
0212 251 10 42
0212 251 10 43
0212 251 10 44
0212 251 10 45
0212 251 10 46
0212 251 10 47
0212 251 10 48
0212 251 10 49
0212 251 10 50
0212 251 10 51
0212 251 10 52
0212 251 10 53
0212 251 10 54
0212 251 10 55
0212 251 10 56
0212 251 10 57
0212 251 10 58
0212 251 10 59
0212 251 10 60
0212 251 10 61
0212 251 10 62
0212 251 10 63
0212 251 10 64
0212 251 10 65
0212 251 10 66
0212 251 10 67
0212 251 10 68
0212 251 10 69
0212 251 10 70
0212 251 10 71
0212 251 10 72
0212 251 10 73
0212 251 10 74
0212 251 10 75
0212 251 10 76
0212 251 10 77
0212 251 10 78
0212 251 10 79
0212 251 10 80
0212 251 10 81
0212 251 10 82
0212 251 10 83
0212 251 10 84
0212 251 10 85
0212 251 10 86
0212 251 10 87
0212 251 10 88
0212 251 10 89
0212 251 10 90
0212 251 10 91
0212 251 10 92
0212 251 10 93
0212 251 10 94
0212 251 10 95
0212 251 10 96
0212 251 10 97
0212 251 10 98
0212 251 10 99
0212 251 10 100

FOM
FIBER OPTİK MARKET

**TARİHTE
BU HAFTA**

OT'ye yönelik tehditler artıyor

Küresel 2024 Operasyonel Teknoloji ve Siber Güvenlik Durumu Raporu açıklandı. Sonuçlar, operasyonel teknoloji (OT) güvenliğinin mevcut durumunu temsil etmekte ve kurumların sürekli genişleyen BT/OT tehdit ortamını güvence altına almaları için sürekli iyileştirme fırsatlarını vurguluyor. OT kurumlarını etkileyen trendlere ve içgörülere ek olarak rapor, BT ve OT güvenlik ekiplerinin ortamlarını daha iyi güvence altına almalarına yardımcı olacak en iyi uygulamaları da sunuyor.

Raporu hazırlayan Fortinet Pazarlama Müdürü John Maddison'un konu hakkında açıklaması şöyle: "Fortinet'in 2024 Operasyonel Teknoloji ve Siber Güvenlik Durumu Raporu, OT kurumlarının güvenlik duruşlarını güçlendirmede ilerleme kaydetmelerine rağmen, ekiplerin birleşik BT/OT ortamlarının güvenliğini sağlamada hala önemli zorluklarla karşılaştığını gösteriyor. Ağın tamamında görünürlüğü ve korumayı artırmak için gerekli araçların ve yeteneklerin benimsenmesi, tespit ve müdahaleye kadar geçen ortalama sürenin kısaltılması ve nihayetinde bu ortamların genel riskinin azaltılması söz konusu olduğunda bu kurumlar için hayati önem taşıyacaktır."

Bu yılın raporu, kuruluşların OT güvenlik duruşlarını ilerletme konusunda son 12 ayda ilerleme kaydettiklerini gösterse de BT ve OT ağ ortamları yakınsamaya devam ettikçe hala iyileştirilmesi gereken kritik alanlar olduğu görülüyor.

Küresel anketten elde edilen önemli bulgular şunları içeriyor:

- **OT sistemlerini tehlikeye atan siber saldırılar artıyor.** 2023 yılında, katılımcıların %49'u yalnızca OT sistemlerini ya da hem BT hem de OT sistemlerini etkileyen bir izinsiz giriş yaşadı. Ancak bu yıl, kuruluşların neredeyse dörtte üçü (%73) etkileniyor. Anket verileri aynı zamanda sadece OT sistemlerini etkileyen izinsiz girişlerde de yıldan yıla bir artış olduğunu gösteriyor (%17'den %24'e).

Saldırılardaki artış göz önüne alındığında, katılımcıların neredeyse yarısı (%46) başarıyla normal operasyonlara devam etmek için gereken kurtarma süresine göre ölçtüklerini belirtiyor.

- **Kurumlar son 12 ay içinde çok sayıda izinsiz girişle karşılaştı.** Katılımcıların yaklaşık üçte biri (%31) altıdan fazla izinsiz giriş bildirirken, bu oran geçen yıl sadece %11'di. Zararlı yazılımlardaki düşüş dışında tüm izinsiz giriş türleri bir önceki yıla göre artış gösterdi. Kimlik avı ve ele geçirilmiş iş e-postası saldırıları en yaygın saldırılar olurken, en yaygın kullanılan teknikler mobil güvenlik ihlalleri ve web güvenliği ihlalleri oldu
- **Tespit yöntemleri günümüz tehditlerine ayak uyduramıyor.** Tehditler daha sofistike hale geldikçe, rapor, çoğu kuruluşun ortamlarında hala kör noktalar olduğunu göstermektedir. Kuruluşlarının merkezi güvenlik operasyonları dahilinde OT sistemlerinin tam görünürlüğüne sahip olduğunu iddia eden katılımcılar geçen yıldan bu yana azaldı ve %10'dan %5'e düştü. Katılımcıların yarısından fazlası (%56) fidye yazılımı veya wiper izinsiz girişleri yaşadı. - bu oran 2023'te yalnızca %32'ydi - bu da ağ görünürlüğü ve tespit yetenekleri konusunda hala iyileştirme için yer olduğunu gösteriyor.
- **OT siber güvenliğine yönelik sorumluluk, bazı kuruluşlarda yönetici liderlik kademelerinde yükseliyor.** OT güvenliğini CISO ile uyumlu hale getiren kuruluşların oranı artmaya devam ediyor ve 2023'te %17 iken bu yıl %27'ye yükseldi. Aynı zamanda, OT sorumluluğunu CIO, CTO ve COO da dahil olmak üzere diğer üst düzey yönetici rollerine taşıma oranının önümüzdeki 12 ay içinde %60'ın üzerine çıkması, 2024 ve sonrasında OT güvenliği ve riski konusundaki endişeleri açıkça gösteriyor.



OT için güvenlik adımları...

Fortinet'in küresel 2024 Operasyonel Teknoloji ve Siber Güvenlik Durumu Raporu, kuruluşlara güvenlik duruşlarını geliştirmeleri için uygulanabilir adımlar sunuyor. Kurumlar, aşağıdaki en iyi uygulamaları benimseyerek OT güvenlik sorunlarını çözebiliyorlar:

- Segmentasyon uygulayın. İzinsiz girişlerin azaltılması, tüm erişim noktalarında güçlü ağ politikası kontrollerine sahip sağlamaştırılmış bir OT ortamı gerektiriyor. Bu tür savunulabilir OT mimarisi, ağ bölgeleri veya segmentleri oluşturmakla başlıyor. Ekipler ayrıca bir çözümü yönetmenin genel karmaşıklığını değerlendirmeli ve merkezi yönetim özelliklerine sahip entegre veya platform tabanlı bir yaklaşımın faydalarını göz önünde bulundurmalıdır.
- OT varlıkları için görünürlük ve dengeleyici kontroller oluşturun. Kuruluşlar OT ağındaki her şeyi görebilmeli ve anlayabilmelidir. Görünürlük sağlandıktan sonra, kurumların savunmasız görünen cihazları koruması gerekiyor; bu da hassas OT cihazları için özel olarak tasarlanmış koruyucu telafi edici kontroller gerektiriyor. Protokole duyarlı ağ politikaları, sistemden sisteme etkileşim analizi ve uç nokta izleme gibi yetenekler, savunmasız varlıkların tehlikeye atılmasını tespit edip önleyebilir.
- OT'yi güvenlik operasyonlarına ve olay müdahale planlamasına entegre edin. Kurumların IT-OT SecOps'a doğru olgunlaşması gerekiyor. Bunu başarmak için ekiplerin, OT'yi SecOps ve olay müdahale planları açısından özellikle dikkate alması gerekiyor.
- OT'ye özgü tehdit istihbaratını ve güvenlik hizmetlerini kullanın. OT güvenliği, yaklaşan riskler hakkında zamanında farkındalığa ve hassas analitik içgörülere bağlı. Kurumların, tehdit istihbaratı ve içerik kaynaklarının, beslemelerinde ve hizmetlerinde sağlam, OT'ye özgü bilgiler içerdiğinden emin olması gerekiyor.
- Genel güvenlik mimariniz için bir platform yaklaşımı düşünün. Hızla gelişen OT tehditlerini ve genişleyen saldırı yüzeyini ele almak için birçok kurum, farklı satıcıların çok çeşitli güvenlik çözümlerini kullanıyor ve bu da aşırı karmaşık bir güvenlik mimarisine neden oluyor. Güvenliğe platform tabanlı bir yaklaşım, kuruluşların satıcıları konsolide etmelerine ve mimarilerini basitleştirmelerine yardımcı olabiliyor. Hem BT ağlarını hem de OT ortamlarını korumak için özel olarak oluşturulmuş sağlam bir güvenlik platformu, verimliliği artırmak için merkezi yönetim sağlarken gelişmiş güvenlik etkinliği için çözüm entegrasyonu sağlayabiliyor.

ICT Cloud'da Uluslararası Büyümeden Sorumlu Genel Müdür Eker oldu



Bulut pazarında global oyun kurucu olma vizyonu ile hareket eden ve yurt dışı yatırımlarını ICT Cloud markası ile sürdüren Bulutistan, bu strateji kapsamında Bulutistan'da İş Mükemmelliğinden Sorumlu İcra Kurulu Üyesi olarak görev yapan Altuğ Eker'i ICT Cloud'da General Manager-International Growth (Uluslararası

Büyümeden Sorumlu Genel Müdür) görevine getirdi. Şimdiye kadar İş Mükemmelliğinden Sorumlu İcra Kurulu Üyesi olarak görev yapan Eker, 25 yıllık deneyimi ile yeni dönemde ICT Cloud'da General Manager-International Growth olarak Frankfurt ofisinde görev alacak ve bu alandaki tüm faaliyetlerden sorumlu olacak.

Başak Zerman, Adjust META Satış Direktörü oldu



Başak Zerman, Adjust'da Orta Doğu, Türkiye ve Afrika (META) Satış Direktörü olarak yeni görevine başladı. Zerman, Bilkent Üniversitesi'nde lisans derecesinin ardından, Galatasaray Üniversitesi Pazarlama İletişimi Yönetimi alanında yüksek lisans derecesine sahip. Hürriyet Medya Grubu, Sahibinden.com, Genart Medya, Yandex ve App Samuray ile çalıştıktan sonra Zerman, 2019 yılında Adjust'da MENAT bölgesinden sorumlu Satış Geliştirme Temsilcisi olarak göreve başlamıştı. Aktif olarak MMA Türkiye ve Women in Revenue kuruluşlarında kurul üyeliği yapan Zerman, Adjust içinde kademeli olarak artan görevi ile son olarak META Satış Direktörü (Head Of Sales) görevini üstlendi.

Alternatif Lease'in Genel Müdürü Ateş Yenen oldu

Alternatif Bank'ın iştiraki olan Alternatif Lease'de Genel Müdür olarak Ateş Yenen atandı. Yenen, 1992 yılında Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Ekonomi bölümünden mezun oldu. Kariyerine İktisat Bankası'nda başlayan Yenen, Pamukbank ve Finansbank'ta sırasıyla Kurumsal Şube Müdürlüğü ve Kurumsal Bankacılık/Büyük Ticari Bankacılık Direktörlüğü görevlerini üstlendi. Son olarak QNB Finans Leasing'te Satış ve Pazarlamadan sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevini yürüten Yenen, Alternatif Lease'e Genel Müdür olarak atandı.

MediaMarkt Türkiye Yönetim Kurulu'na iki atama

MediaMarkt Türkiye'nin üst yönetimine iki yeni isim dahil oldu. Mete Uslukılınc Ticaretten Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi (CCO) olarak MediaMarkt Türkiye bünyesine dahil oldu. Tolga Balta da 15 Temmuz itibarıyla Finanstan Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi (CFO) olarak MediaMarkt Türkiye bünyesine katılacak. Mete Uslukılınc, Eylül 2018'den Ocak 2024'e kadar Dyson Türkiye'de Genel Müdür olarak görev yaptı. Uslukılınc daha önce GfK Türkiye, Philips Türkiye ve Philips B.V. Hollanda gibi şirketlerde yönetici pozisyonlarında çalıştı. Finanstan Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi (CFO) görevini mevcut CFO Spyros Xenos'tan devralacak olan Tolga Balta ise yıl sonunda emekliye ayrılacak olan Xenos ile bir süre birlikte çalışacak. Tolga Balta daha önce Adidas Grubu'nda Avrupa Gelişen Pazarlar CFO'su, PepsiCo'da Avrupa IT Organizasyonu CFO'su, Avrupa Tedarik Zinciri İçecekleri CFO'su ve Doğu Avrupa Operasyon Planlama Direktörü gibi pozisyonlarda görev yaptı. Balta, son olarak Reckitt Türkiye ve Orta Asya Bölgesi CFO'su ve Yönetim Kurulu Üyesi görevini üstlendi.

Yapay zeka yeni fırsatlar demek!

Yapay zeka, iş gücü piyasasında rutin işlerde çalışan kişilere olan talebi azaltırken, yüksek vasıflı iş gücüne olan talebin artmasına yol açıyor. Üsküdar Üniversitesi Mühendislik ve Doğa Bilimleri Fakültesi Yazılım Mühendisliği Bölüm Başkan Yardımcısı Dr. Öğr. Üyesi Kristin Surpuhi Benli, yapay zekanın yükselişi ile yeni meslek gruplarının ortaya çıkmaya başlayacağını kaydetti ve "İnsanlar yapay zeka teknolojilerinin ihtiyaç duyduğu alanlarda kendilerini geliştirerek, yeni beceriler edinerek bu teknolojinin potansiyelinden yararlanabilirler" dedi. Dr. Öğr. Üyesi Kristin Surpuhi Benli, şu değerlendirmeyi yaptı: "Yapay zeka alanındaki gelişmeler ofis işleri, muhasebe, hukuk hizmetleri, sağlık hizmetleri ve müşteri hizmetleri gibi birçok sektörün çalışma şekillerinde değişimlere ve dönüşümlere yol açıyor. Bu süreçte işgücü piyasasında rutin işlerde çalışan kişilere olan talep azalırken, yüksek vasıflı ve gelecekteki ihtiyaçlara yönelik çözümler üretebilecek kişilere talep artıyor. Burada yapılması gereken, çalışanları becerilerini vasıflı işleri yapabilecek seviyeye getirebilecek kaliteli bir eğitim sürecinden geçirmek olacaktır. İlerleyen süreçte yapay zekanın ortaya çıkardığı etik sorunları çözecek yeni bir meslek dalı olarak yapay zeka etik uzmanlığını iş gücü piyasasında göreceğiz. Yapay zekanın yapmış olduğu hatalardan kimin sorumlu olacağı ise hukuk alanının yeni çalışma konusu olacaktır ve yeni hukuki düzenlemeler yapılacaktır. Yapay zeka mühendisliği, robotik mühendisliği, veri bilimi uzmanlığı, siber güvenlik uzmanlığı, dijital pazarlama uzmanlığı gibi meslekler de öne çıkacak. Veri analizi, makine öğrenmesi, doğal dil işleme, veri tabanı yönetimi gibi alanlarla ilgili altyapısı olan çalışanlara bu dönemde daha fazla ihtiyaç duyuluyor. İnsanlar yapay zeka teknolojilerinin ihtiyaç duyduğu alanlarda kendilerini geliştirerek, yeni beceriler edinerek bu teknolojinin potansiyelinden yararlanabilirler."

Siber güvenlikte yeni bir eğitim var



Kaspersky, sürekli genişleyen uzmanlık eğitimi portföyüne dijital adli tıbbi konu alan yeni bir siber güvenlik kursu ekledi. InfoSec profesyonelleri böylece Kaspersky uzmanlarının yardımıyla dijital kanıtları belirleme, işleme ve analiz etme tekniklerinde uzmanlaşabilecekler. 'Windows Dijital Adli Bilişim' (Windows Digital Forensics) kursu, kursiyerlere dijital adli bilişim konusunda temel anlayışı kazandırmak üzere tasarlandı. Bir saldırının gelişimine dair dijital izleri tespit etme becerisi, siber güvenlik uzmanları için önemli beceriler arasında. Çünkü saldırılar kurum tarafından tüm önleme tedbirleri alınmış olsa bile gerçekleştirilebilir.

Bu eğitimde katılımcılar çeşitli dijital kanıtlar elde etme yöntemlerini öğrenecekler, kötü niyetli eylemlerin izlerini bulacaklar ve bir olay senaryosunu yeniden yapılandırmak için çeşitli Windows kayıtlarının zaman damgalarını kullanacaklar. Ayrıca tarayıcı ve

e-posta geçmişlerini analiz etme konusunda da uzmanlık kazanacaklar. Eğitimin sonunda katılımcılar olay kapsamı belirleme, kanıt toplama, günlük dosyası analizi, ağ analizi, Tehlike Göstergeleri oluşturma (IoC'ler) ve bellek adli bilişimi konularında yetkin hale gelecekler.

Eğitim programı, Kaspersky Dijital Adli Tıp ve Olay Müdahale Grup Müdürü Ayman Shaaban tarafından geliştirildi ve siber güvenlik alanında uzun yıllar boyunca elde edilen kapsamlı uzmanlığı bir araya getirdi. Bu eğitim, olaylara müdahaleye odaklanan bir dizi kursun parçası ve uzmanların bu alandaki eğitim yollarını kendilerine göre şekillendirmelerine de olanak sağlıyor. Kurs, olay müdahale ekiplerinin yeteneklerini geliştirmeyi hedefleyen şirketler ve dijital adli tıp alanında teknik analiz becerilerini yükseltmek isteyen bireysel siber güvenlik uzmanları için önem taşıyor.

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

Türkiye'nin Operatör Bağımsız Veri Merkezi



Premier DC
Veri Merkezi

BThaber

ETKİNLİK TAKVİM!

ETKİNLİKLER

7 Ağustos 2024

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

1 Ekim 2024

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

24 Ekim 2024

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

24 Ekim 2024

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

25 Şubat 2025

C Suite - 2025
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilismzirvesi.com.tr

10 Nisan 2025

TechFinTech 2025
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilismzirvesi.com.tr

17 Nisan 2025

InsurTech 2025
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilismzirvesi.com.tr

7 Ağustos 2025

Bilişim 500 Ödül Töreni 2025
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilismzirvesi.com.tr

17 Eylül 2025

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

1 Ekim 2025

C Suite Buluşması - 2025
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilismzirvesi.com.tr

Sürdürülebilir enerji için çabalar artıyor

Merhaba,

Ben her zamanki gibi sıcak havaya isyan ederken, Yuvam Dünya Derneği de Türkiye'de İklim Krizi Algı Araştırması'nın 2024 yılı sonuçlarını açıklamış. KONDA Araştırma ve Danışmanlık iş birliğiyle, Innovance desteği ile gerçekleştirilen araştırma toplumun iklim değişikliğine dair bilgi seviyesine, görüşlerine ve davranışlarına yönelik hazırlanmış. Yuvam Dünya tarafından Mart 2024'te gerçekleştirilen araştırma ve Haziran 2024'te sonuçlanan rapora göre iklim krizi ile en çok ilişkilendirilen öncelikli iki konu yüzde 74 ile hava kirliliği, yüzde 60 ile orman yangını, sel, kuraklık gibi afetler olurken; olağandışı mevsim olaylarının çoğaldığını söyleyenlerin oranı ise yüzde 56. Bu yıl üçüncüsü gerçekleştirilen araştırmaya göre toplumun yakın zamanda karşı karşıya geleceği durumlar; sağlık problemleri yaşamak, ikincisi ise orman yangını, sel, kuraklık gibi afetlerden maddi manevi zarar görmek ve bu kaygıya sahip olanların oranı yıldan yıla artıyormuş. İklim krizi ile en çok ilişkilendirilen sorunlarda ise solunum yolu ve kalp damar hastalıklarının artması öne çıkıyor, hatta toplumun yarısı bu sağlık problemini iklim krizi ile ilişkilendiriyormuş. Belli sağlık sorunlarını iklim krizi ile ilişkilendirenlerin oranı ise kaçınılmaz olarak, kırsaldan metropole gittikçe artıyor.

Yuvam Dünya Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Kivılcım Pınar Kocabıyık, "Toplumun iklim krizi konusunda oldukça ilgili ve endişeli olduğunu söyleyebiliriz. Tüm verilerden çıkaracağımız sonuçlardan biri insanların iklim krizine karşı harekete geçmeleri için daha fazla pratik olanak ve fırsat yaratılması gerektiği. Bir çıkarım da, eğitimin ve farkındalık çalışmalarının, konuya olan ciddiyeti ve harekete geçme eğilimini güçlendireceği" demiş. Yuvam Dünya Derneği Bilim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Levent Kurnaz ise "Doğa bize, iklimi değiştirerek nelere sebep olduğumuzu daha sert biçimde anlatmaya başladı. Bu kadar ciddi işaretler karşısında bile 'iklim hep böyleydi, değişen bir şey yok' diyebilmek artık oldukça güç" demiş. Yerim sınırlı malum, araştırma sonuçları için adresim <https://yuvamdunya.org/pages/turkiye-iklim-krizi-algisi-arastirmasi-2024>

Yenilenebilir enerji sektörü; elektrikli araçlar, ısı pompaları, büyük veri merkezleri ve kuantum bilgisayarlar gibi teknolojilerin enerji ihtiyaçlarını karşılamak için büyüme hızını artırmak zorunda. Bu vurguyu yapan Eksim Enerji CEO'su Arkın Akbay, uzun süredir elektrik enerjisi üretiminin merkezinde yenilenebilir kaynaklarının olduğunu belirterek, "Günümüzde temiz ve sürdürülebilir enerji kaynaklarına geçiş, tüm dünya için kritik bir hâle geldi. Yenilenebilir enerji

teknolojilerini, iklim değişikliği etkilerinin geriye döndürülmesinde anahtar olarak görüyor. Pil teknolojileri ve diğer depolama çözümleri, tüketicilere ekonomik ve güvenilir elektrik sağlamanın yanı sıra enerji sistemlerinin sürdürülebilirliğini de artıracak. Bu teknolojiler, enerji üretim tesislerinin üretim kapasitelerini ve verimliliğini optimize etmek, elektrik enerjisinin transferi ve ticareti ile sınırları aşan çözümler sunmak, arz-talep dengesini hassas bir şekilde yönetmek için önemli" demiş.

Bu arada Schneider Electric, Sürdürülebilirlik Etki Ödülleri'nin üçüncüsü için başvuruların açıldığını duyurmuş. 2022'de başlatılan ödüller, Schneider Electric iş ortakları, müşteri ve tedarikçilerinin daha sürdürülebilir ve elektrikli bir dünya yaratmadaki katkılarını onurlandırıyor. Başvuruların 15 Ekim 2024 tarihine kadar yapılabileceği Schneider Electric Sürdürülebilirlik Etki Ödülleri'ni ülke, bölge ve küresel düzeyde kazananlar 2025 başında açıklanacak. Ödül programının odak noktası, elektrikleştirme, azaltma ve ikame etme çabalarıyla karbonsuzlaştırma olurken, strateji geliştirme, dijitalleştirme ve karbonsuzlaştırma eylemleriyle Elektrik 4.0 geleceği yaratmaya yönelik girişimlere de daha geniş bir açıdan bakılıyor. Ödül programı ayrıca, enerji verimliliğinin artırılması,

dijital araç ve teknolojilerin uygulanması ve etki ve yeniliğin diğer örneklerini içeriyor. Kazananlar, dünya çapında tanınarak yeni iş fırsatlarından da faydalanıyor. Başvurular Schneider Electric web sitesi üzerinden kabul edilmeye başlanırken, son başvuru tarihi ise 15 Ekim 2024.

Reklam, pazarlama ve pazarlama iletişimi alanında başarılı işlerin ödüllendirildiği Marketing Türkiye ve BoomSonar iş birliğiyle gerçekleştirilen Brandverse Awards'ta Suna ve İnan Kırış Vakfı Pera Müzesi, Social Brands Veri Analitiği Bölümü'nün "Müze" kategorisinde Altın ödüle layık görülmüş. Pera Müzesi, dijital mecralarda gösterdiği performansla "Müze" kategorisinde üst üste ikinci kez Altın ödüle sahip olmuş.

Bu haftaya da nokta bir kitapla gelsin. Filmini de izlediğimiz "Varolmanın Dayanılmaz Hafifliği", ayrıca "Ölümsüzlük", "Kimlik" gibi eserleri kaleme alan ve ölümünün üstünden tam bir yıl geçen Çek asıllı yazar Milan Kundera, "Rehin Alınmış Bir Batı" kitabıyla bu sayfamda. Yakın dönem Avrupa tarihine ayna tutan Kundera, Çekoslovakya ve Ukrayna gibi Orta Avrupa'daki küçük ulusların Batı kültürüyle ilişkilerine odaklanıyor.

Yine haberleşmek üzere,

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
Nursen 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 1453
15 - 28 TEMMUZ 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

BThaber CxO Roundtable: Hybrid Working and Measuring Employee Experience

With the pandemic, a new concept entered our business life: "Hybrid Working". A large portion of white-collar employees now spend a certain amount of time working remotely, and some companies have even switched to a completely remote working method without their employees ever visiting the offices. Of course, this situation also revealed the need to track work and employees. That is why it is more important

than ever for IT teams to measure digital employee experience and ensure visibility across end-user devices. In this regard, technology leaders participating in the BThaber CxO Round Table Meeting, sponsored by VAS Bilişim, discussed hybrid working and measuring employee experience.

PARTICIPATING MANAGERS:
- Abdurrahim Mazlumoğlu -

Vaillant Group Information Technologies Director
- Atakan Sefa Çanakçı - QNB Finansinvest IT Infrastructure and Cyber Security Unit Manager
- Cihat Yediyıldız - Metro Information Systems Manager
- Engin Şahin - Mavi Infrastructure and Network Operations Director

- Güven Ulaşdemir - İş Sistem Holding Information Technologies Manager
- Mete Dönmez - Bayegan CIO
- Murat Özkan - Anadolu Efes CIO & CDO
- Mustafa Meral - TEV CIO
- Ömer Ersöz - VAS Bilişim CEO
- Selahattin İmamoğlu - Ciner Yayın Holding Information Systems and Digital Publications General Manager

Android POS in the Cloud from POS AŞ

POS AŞ announced its Android-based POS solution in the cloud, which makes it easier for SMEs to have the same opportunities as global retail organizations. The solution, which also has integration with Toshiba payment recorder device and POS AŞ e-document solutions, allows the easy editing of documents such as receipts, invoices and expense slips, as well as electronic documents such as e-Archive, e-Invoice and e-Delivery Note. The product provides safe, uninterrupted, fast and high quality certification opportunities. POS AŞ General Manager Gülümhan Akalın

said: "Our goal for 2024 and 2025 is to support their technological needs by introducing this product to small and medium-sized retailers, first in our country and then regionally." The solution, which does not require central hardware investment thanks to its operation in the cloud environment, allows businesses to easily offer value-added services such as campaigns, loyalty cards, gift cards and automatic returns to their customers at minimum cost. Businesses can purchase the new product, which is specially designed

for SMEs operating in different sectors, with different payment methods on a monthly or annual basis. The cloud-based Android POS solution, which supports new generation payment options such as QR, mobile and contactless payment as well as basic payments of cash, credit card and gift card, has Toshiba new generation payment recorder device and e-archive functions. Additionally, it allows businesses to complete their sales transactions quickly with its fast and easy-to-use features. Thanks to its touch screen, it

accelerates employees' adaptation to the sales application. The solution, which has the option of working offline or online, greatly alleviates the workload on businesses by enabling processes to be managed more effectively. Thanks to its detailed integration layer, it can be easily integrated into almost all commercial package programs. Thanks to the product, campaign and detailed sales data it provides, it allows companies to use stock tracking, payment tracking and similar functions from back office and ERP applications, either online or offline.

Artificial intelligence means new opportunities!

While artificial intelligence reduces the demand for people working in routine jobs in the labor market, it leads to an increase in the demand for highly skilled labor. Üsküdar University Faculty of Engineering and Natural Sciences, Deputy Head of Software Engineering Department, Dr. Lecturer Member Kristin Surpuhi Benli noted

that with the rise of artificial intelligence, new professional groups will begin to emerge and said: "People can benefit from the potential of this technology by improving themselves in the areas needed by artificial intelligence technologies and acquiring new skills." Dr. Lecturer Member Kristin Surpuhi Benli made the following

assessment: "Developments in the field of artificial intelligence lead to changes and transformations in the way many sectors work, such as office work, accounting, legal services, health services and customer services. In this process, while the demand for people working in routine jobs in the labor

market decreases, the demand for highly skilled people who can produce solutions for future needs increases. What needs to be done here is to put the employees through a quality training process that will bring their skills to a level where they can do skilled work. In the future, we will see artificial intelligence ethics expertise in the



labor market as a new profession that will solve the ethical problems posed by artificial intelligence. Who will be responsible for the mistakes made by artificial intelligence will be a new subject

of study in the field of law and new legal regulations will be made. Professions such as artificial intelligence engineering, robotics engineering, data science expertise, cyber security expertise, and digital

marketing expertise will also come to the fore. In this period, there is a greater need for employees with background in fields such as data analysis, machine learning, natural language processing,

database management. "People can benefit from the potential of this technology by improving themselves in the areas needed by artificial intelligence technologies and acquiring new skills."

Opportunities await remote customers

You can open an account via internet banking or mobile banking without going to a bank branch. Thus, the number of bank customers with remote banking is increasing. According to data from the Banks Association of Turkey (TBB), 3.3 million people became bank customers via remote banking in the first five months of 2024. This figure is almost equal to those who completed transactions at the bank branch in the first five months of 2024. While this increase indicates that remote transactions will increase further in the coming year, it is predicted that the need for bank branches will gradually decrease in the short and medium term.

Customers must first decide which bank to open an account at. Since different banks offer different amounts of zero-interest cash opportunities in remote customer acquisition, consumers are advised to make transactions through comparison sites and choose the bank that offers the most attractive opportunity. In order to remotely identify consumers who are securely directed to the mobile application of the relevant bank from these sites, one must have an ID card and a smartphone. After the information is verified via the bank application or mobile site, the bank official contacts the customer via video call. For this, it is necessary to be in a bright

environment where the face is clearly visible. It may be necessary to use the NFC feature on mobile phones. For transactions, it is necessary to fill out the form completely and give correct answers to the questions of the bank official. Çağada Kırım, founder of encazip.com and savings expert, said: "Instead of going to the branch, waiting in line and making transactions that take hours, customers can become bank customers from their homes. Banks also offer zero-interest loans or cash advances to those who make remote transactions to encourage them to become customers remotely instead of in branches. In other

words, consumers both save time and benefit from interest-free cash opportunities. We recommend that consumers compare banks' zero-interest offers before opening an account. In order to become a customer of the bank that offers the most attractive cash opportunity by using comparison sites before making your transactions, these sites are safely directed to the banks' mobile applications. Since transactions are made through banks' applications, not through comparison sites, security is extremely high. However, we still recommend consumers to use certain and reliable comparison sites."

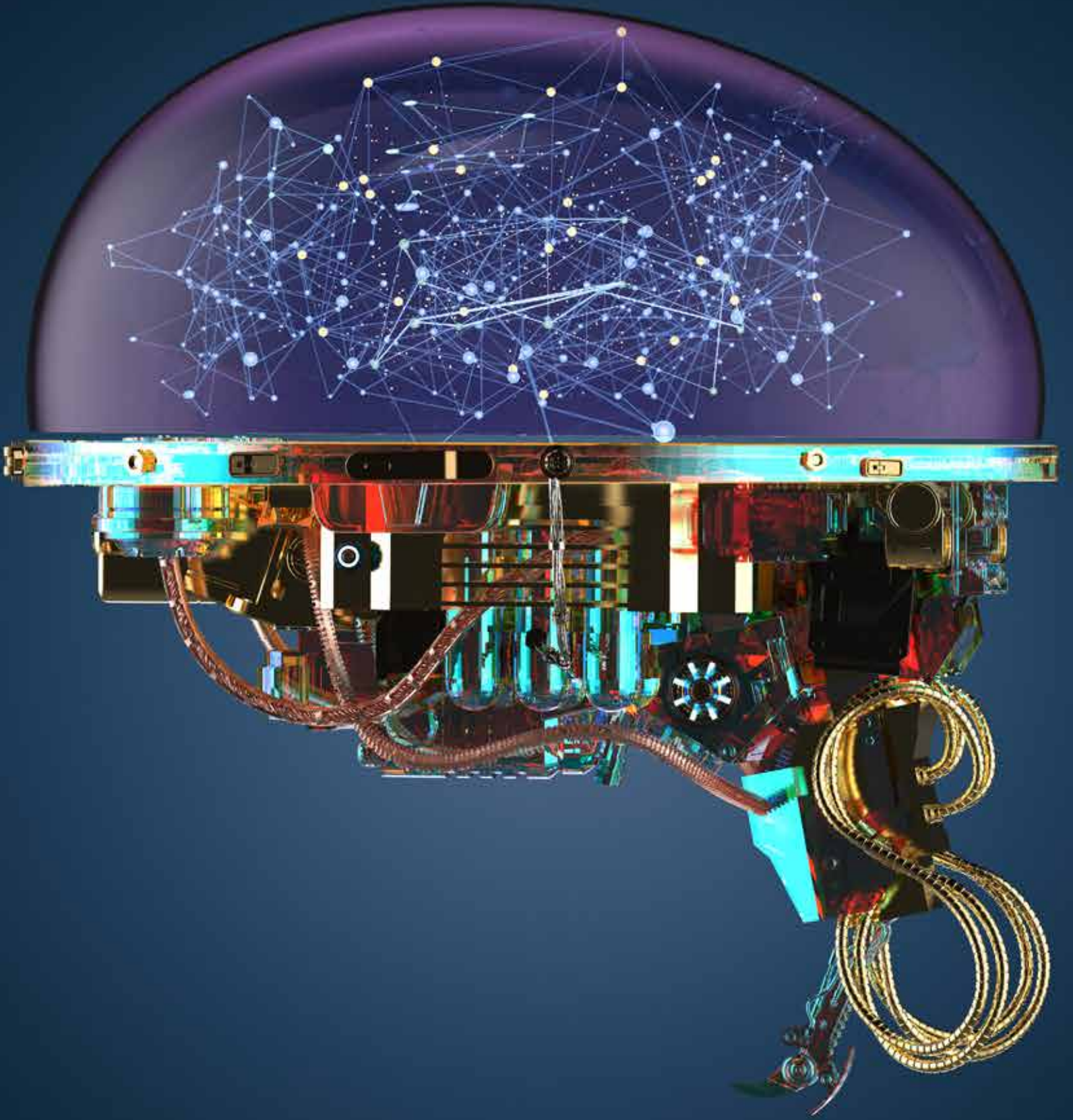
Law reinforces its strong position

Binance TR CEO Mücahit Dönmez made statements after the Law on Amendments to the Capital Markets Law, which includes regulations regarding crypto assets, was published in the Official Gazette and came into force. Stating that Turkey has strengthened its position as a dynamic center for the crypto asset industry and achieved remarkable growth and widespread adoption with its vibrant user and investor community, Mücahit Dönmez made the following assessment: "Ranking globally in fourth place in terms of transaction volume and 12th in terms of adoption with 40%, Turkey is an

important player in the global crypto ecosystem. As the crypto ecosystem evolves, regulatory clarity has become increasingly important to ensure user security and encourage innovation. With this comprehensive regulation, all crypto asset service providers will be subject to a licensing process to continue their operations in Turkey. Exchanges that started operating before the new law came into force will be able to continue their activities until their license applications are finalized, but they will have to obtain a license to continue their activities in the long term. The license obtained from

the state regulatory authorities will increase the reliability of crypto asset platforms operating in this field by ensuring they are on a legal basis. Rather than imposing traditional financial regulations on the crypto sector, regulators have created a specific and effective legal framework that provides a comprehensive definition for crypto assets. This non-prohibitive and innovation-friendly approach creates an environment suitable for the growth of Web3 and blockchain while ensuring compliance with global legal and regulatory standards. Again, while creating the framework, the regulators

collaborated with all stakeholders of the ecosystem and listened to their opinions, suggestions and sensitivities. In this way, we observe that crypto asset regulations are designed to reduce potential risks and promote sustainable growth in the crypto ecosystem, rather than restricting industry players. Turkey's visionary stance in crypto regulations guides not only the domestic industry but also the global crypto ecosystem. By approving the new regulations, lawmakers and regulators have demonstrated their commitment to supporting the safety and growth of the industry on a global scale."



ŞİMDİ ENDÜSTRİ 4.0'A ADIM ATIN: YAPAY ZEKA İLE GÜÇLENDİRİLMİŞ AKILLI FABRİKALAR

Cloudworks'te 25. Yıla Özel e-Dönüşüm Fırsatları

3.000 Kontör
~~7.673 TL~~ - **5.500 TL**

STOKLARLA
SINIRLIDIR.

12.000 Kontör
~~18.782 TL~~ - **14.000 TL**

36.000 Kontör
~~31.609 TL~~ - **23.700 TL**

İndirimli diğer paket seçeneklerini cloudworks.digital
adresinden inceleyebilirsiniz.

İndirimli fiyatlar **31 Ekim 2024'e** kadar geçerlidir.