



Tüm adımların temeli müşteri verisi!

Flormar CDO'su Sedat Fırat: "Tüm dijital global operasyonlarımızı büyümeyi hedefliyoruz."



E-ticarette kargo ve teslimat süreçleri belirleyici

E-ticarette lojistik, kargo ve teslimat süreçleri önem taşıyor. ELİDER'in raporu bu alanda yaşanan sıkıntıları ortaya koyuyor.



E-mobilite birincil öncelik

'Elektromobilite', yani E-mobilite, otomotiv sektöründe giderek yaygınlaşıyor.

BThaber

1995'ten beri...

HAFTALIK BİLİŞİM TEKNOLOJİLERİ VE EKONOMİSİ GAZETESİ

FinTech ve TechFin şirketleri 14 Eylül'de bir arada olacak

"Dijital Finansallaşma" ana temasıyla 14 Eylül 2023 tarihinde İstanbul Fişekhane'de gerçekleşecek TechFinTech Buluşması'nda, finans sektörünün değişimindeki mihenk taşlarından biri olan dijitalleşme, FinTech ekosistemi ile teknoloji dünyasının sunduğu finansal hizmetlerle yeni dünya düzeninde TechFin olma yolculuğu tüm yönleriyle masaya yatırılacak.



Fintech'lere yatırımlar, yön değiştirerek devam edecek

KPMG'nin "Pulse of Fintech" raporuna göre; 2023 yılının ilk altı ayı küresel çapta fintech piyasası için gerek toplam finansman miktarında gerekse anlaşma sayısı açısından zor geçti. Fintech'lere yapılan yatırımlar 2023 yılının ilk yarısında 52,4 milyar dolar, aynı dönemler için anlaşma sayısı ise 2 bin 153 oldu.

Enerjiyi daha iyi yönetmek kurumsal öncelik

Schneider Electric, üretim ve montaj hatlarında kullanılan ölçüm sensörleri ve IoT izleme teknolojilerinin şirketlerin döngüsellik çalışmalarında kritik önemine işaret ediyor. IoT tabanlı üretim yaklaşımları, enerji harcamalarını azaltmaya ve makine ile diğer üretim varlıklarının yaşam döngüsünü ve verimliliğini artırmaya yardımcı oluyor.

Bilişimin tüm katmanları, merkezin de takibinde!



İstanbul Büyükşehir Belediyesi (İBB), birim ve işbirliklerine ait bilişim altyapılarının daha güvenli, verimli ve sürdürülebilir olması için İBB Bilişim Kontrol Merkezi'ni açtı.

Yüksek Performanslı Cloud Server Sadece Hosting'de*

- * Sertifika Altyapılı
- * Anında Kurulum
- * OpenStack Alt Yapısı
- * Sınırsız Bant Genişliği
- * %99.9 Çalışma Süresi

Sadece Hosting

www.sh.com.tr

Cloud2Biz

Bulut Stratejileriniz Bizimle Güvende!

Geniş Çok Lokasyonlu Yerel Platform Seçenekleri

Cloud2Biz hcStack

All Flash - Intel Platinum Yüksek Performanslı Multi-Region IaaS Platformu

Cloud2Biz bizPaaS

All Flash - Intel Platinum Yüksek Performanslı Multi-Region DevOps Platformu

Cloud2Biz vCloud

VMware vCloud Yüksek Performanslı Multi-Region IaaS Platformu

Cloud2Biz Cloud Connect

Tüm Dünyaya Düşük Gecikmeli Layer 2 Bağlantı

Cloud2Biz vDesktop

Kurumsal Sanal Masaüstü Hizmeti

Premier DC

www.premierdc.com.tr

uzman posta

YERLİ YAZILIM

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

Türkiye
Lokasyon

<https://uzmanposta.com>

GELENEKSEL VE DİJİTAL MEDYA TEK BİR TIKLA PARMAĞINIZIN UCUNDA!

Ajans Press Technology, markanız hakkında tüm mecralarda yer alan haberleri **yapay zekâ** modülleri ile takip ederek her sabah size toplu haber sunumu yapıyor.



FinTech ve TechFin şirketleri 14 Eylül'de bir arada olacak

Türkiye'de sektörlere damgasını vuran birçok zirve ve etkinliğe ev sahipliği yapan Bilişim Zirvesi Etkinlik Şirketi, FinTech ve TechFin şirketlerini bu sene ilk kez düzenleyeceği TechFinTech Buluşması'nda ağırlayacak. "Dijital Finansallaşma" ana temasıyla 14 Eylül 2023 tarihinde İstanbul Fişekhane'de gerçekleşecek buluşmada, finans sektörünün değişimindeki mihenk taşlarından biri olan dijitalleşme, FinTech ekosistemi ile teknoloji dünyasının sunduğu finansal hizmetlerle yeni dünya düzeninde TechFin olma yolculuğu tüm yönleriyle masaya yatırılacak.

Dijitalleşmenin tetikleyici etkisiyle hızlı bir gelişim gösteren bilişim teknolojileri, finansal enstrümanlarla gücünü birleştirerek yeni dünya düzenini farklı bir boyuta taşıyor. Türk finans sektörü de teknoloji geliştirme ve uygulama konusundaki uzmanlığıyla FinTech ekosisteminin gelişimini hızlandırıyor. Bilgi teknolojileri ve ekonomi alanında sayısız etkinlik, araştırma, zirveye ev sahipliği yapan, sektörler için kılavuz niteliğinde yayınlar sunan Bilişim Zirvesi Etkinlik Şirketi; Türkiye'deki FinTech ve TechFin'leri ağırlayacağı TechFinTech Buluşması'nda FinTech ekosistemini finans ve teknoloji başlıklarında derinlikli olarak ele alacak. Finans sektörünü yüksek teknoloji ile tanıştıran TechFin ekosisteminin gelişim aşamaları, Türkiye'nin küresel bir FinTech merkezi olması için hedeflenenler sektör uzmanlarının katılımıyla

konuşulacak. Teknolojik yöntemleri kullanan FinTech şirketleri ile bu firmalara teknoloji sağlayan TechFin şirketlerini 14 Eylül'de İstanbul- Fişekhane'de ağırlanacağı buluşmada, sektör profesyonelleri tarafından Türkiye'deki bilişim altyapısının finans sektörüne kazandırdıkları ortaya konulacak.

Yapay zekanın geleceği ekseninde çip sorunu, kıtlıklar, jeopolitik belirsizlikler konuşulacak Etkinliğin "Dijital Finanslaşma" başlıklı ilk oturumu BTHABER Şirketler Grubu Başkanı Murat Göçe tarafından gerçekleştirilecek. Hemen ardından etkinliğin ana konuşmacılarından Deloitte Kanada Araştırma Direktörü Duncan Stewart, "FinTech dokunuşuyla Teknoloji, Medya ve Telekom üzerine Deloitte Tahminleri" konulu sunumunu yapacak. Stewart, yapay zekanın geleceği ekseninde çip sorunu, kıtlıklar, jeopolitik belirsizlikler konularını ele alarak VR, Metaverse gibi trend teknolojilerin gelecekteki rolüne ilişkin Deloitte öngörülerini aktaracak.

FinTech dünyası 360 derece masaya yatırılacak

T.C. Cumhurbaşkanlığı Ekonomi Politikaları Kurul Üyesi Dr. Hakan Yurdakul "FinTech'te Para Nerede ve Nerede Değil?", T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı Bilgi Teknolojileri Genel Müdürü CebraİL Taşkın "Hazine ve Maliye Bilgi Sistemleri" başlıklı oturumları gerçekleştirecek. Her iki oturumda da finansal dijital dönüşüme, karar vericiler



BTHABER Şirketler Grubu Başkanı
Murat Göçe

perspektifinden bakılacak. Günün ikinci yarısında ise değerli panel yöneticileri ve Türkiye'nin lider finans şirketlerinden profesyonellerin katılacağı panellerle FinTech dünyası 360 derece masaya yatırılacak.

"FinTech'ler TechFin'lere dönüştürmeye başladı"

Türk finans sektörünün sadece diğer sektörler değil, teknoloji geliştirme ve uygulama konusunda birçok gelişmiş ülkeye de örnek teşkil ettiğine değinen BTHABER Şirketler Grubu Başkanı Murat Göçe, "Bilgi teknolojileri, on yıllardır finans sektörü aracılığıyla iş dünyasına girdi. Finans sektörü, kullandığı teknolojilerle öncü olurken, diğer sektörlerin gelişimi ve dönüşümüne de örnek teşkil etti. Mobil ve internet tabanlı uygulamaların

gelişimi için en önemli platformu oluşturan finans sektörü, yeni fikirlerin ortaya çıktığı FinTech ekosisteminin gelişimine de destek sağladı. Bu başarının önemli bir direği de mobil operatörler oldu. Operatörler, sundukları hizmetlerle FinTech ekosisteminin gelişimine önemli katkılar sağlarken, aynı zamanda FinTech'leri TechFin'lere dönüştürmeye başladı. Bu atılımlar ışığında finans kuruluşlarımız, Türk yazılım endüstrisi ve FinTech ekosistemi teknoloji ihracatçısı konumuna geldi. Ülkemizin kalkınması için önemli unsurlar içeren bu konuyu hep birlikte konuşmak için FinTech'ler ve TechFin'ler başta olmak üzere tüm paydaşlarımızı 'Dijital Finansallaşma' ana temasıyla gerçekleşecek TechFinTech Buluşması'na bekliyoruz" açıklamasında bulundu.

Fintech'lere yatırımlar, yön değiştirerek, devam edecek

KPMG'nin küresel çapta fintech'lere yatırımları mercek altına aldığı "Pulse of Fintech" raporuna göre; 2023 yılının ilk altı ayı küresel çapta fintech piyasası için gerek toplam finansman miktarında gerekse anlaşma sayısı açısından zor geçti. Fintech'lere yapılan yatırımlar 2022 yılının ikinci yarısındaki 63,2 milyar dolardan 2023 yılının ilk yarısında 52,4 milyar dolara, aynı dönemler için anlaşma sayısı ise 2 bin 885'ten 2 bin 153'e geriledi.

Küresel makroekonomik endişeler (yüksek enflasyon ve artan faiz oranları), jeopolitik gerilimler (Rusya ve Ukrayna arasında devam eden savaş) ve teknoloji sektöründeki zorluklar (düşük değerlemeler ve çıkışların azalması) gibi faktörlerin etkisiyle piyasayı saran belirsizlik ortamı yatırımcıları etkilemeye devam etti. Birkaç ABD bankasının 2023'ün başlarında çökmesi de birçok yatırımcının yılın ilk yarısında bekle-gör pozisyonu almasına neden oldu.

Ancak yine rapora göre, 2023'ün ilk yarısında bazı sektörler güçlü finansman çekmeyi de başardı. Tedarik zinciri ve lojistik odaklı fintech'ler bu yılın ilk yarısında 8,2 milyar dolar tutarında finansman çekerek, 2019 yılında görülen 5,5 milyar dolarlık yatırım rekorunu büyük bir farkla kırdı. Yeşil fintech'lere 2023 yılının ilk yarısında yapılan yatırımlar da 1,7 milyar dolara ulaşarak, 2022 yılındaki 1,5 milyar dolarlık yatırımı aştı.

Bölgesel ölçekte ise Amerika kıtasında fintech finansmanı, 2022 yılı ikinci yarısı ile 2023 yılı ilk yarısı dönemlerinde işlem sayısında 1.323'ten 1.011'e düşmüş olsa da yatırım miktarı açısından 28,9 milyar dolardan 36,1 milyar dolara yükseldi. EMEA bölgesinde ise fintech finansmanı aynı dönemler için yüzde 50'den fazla düşüş kaydetti. Bölgede 2022 yılının ikinci yarısında 963 anlaşma ile gerçekleşen 27,3 milyar dolarlık yatırım miktarı, 2023 yılının ilk yarısında 702 anlaşma ile gerçekleşen 11,2 milyara geriledi. Fintech finansmanı Asya - Pasifik (ASPAC) bölgesinde de düştü. Bu bölgede aynı dönemler için anlaşma sayısı 583'ten 432'ye yatırım miktarı ise 6,8 milyar dolardan 5,1 milyar dolara geriledi. KPMG Türkiye Fintech ve Dijital Finans Lideri Sinem Cantürk, şu değerlendirmeyi yaptı:

"Şu anda piyasalarda esen sert rüzgârları göz önüne aldığımızda 2023 yılının ilk altı ayında fintech finansmanının düştüğünü görmek sürpriz değil. Ancak fintech içindeki ödemeler, sigorta teknolojileri ve varlık teknolojileri gibi alt sektörlere büyük yatırımlar devam ediyor. Piyasa koşulları dengelenmeye başladığında, 2021'de yaşanan rekor seviyeler kadar olmasa da finansmanların muhtemelen toparlanacağını söyleyebiliriz. Üretken yapay zekânın finansal hizmetlerdeki kullanımı konusunda henüz yorum yapmak için erken olsa

da ileriye bakıldığında, özellikle siber güvenlik, regülasyon teknolojileri ve varlık teknolojileri gibi alanların muazzam ilgi ve finansman çekmesini öngörüyoruz. Önümüzdeki altı ay içinde, şirketler üretken yapay zekâdan etkili bir şekilde yararlanmanın yollarını aradıkça yatırımcıların da bu alana daha fazla ilgisini görebiliriz."

ABD merkezli fintech'ler ön planda

2023 yılının ilk yarısında ABD merkezli fintech'ler yapılan yatırımlardan aslan payını aldı. Bu ülkedeki fintech'lere yapılan 34,9 milyar dolar tutarındaki finansman, küresel ölçekte yapılan 52,4 milyar dolarlık yatırımın üçte ikisinden fazlasını oluşturdu. ABD'de, aralarında Coupa'nın Thomas Bravo tarafından 8 milyar dolara satın alınması, Stripe'in 6,9 milyar doları tutarında yatırım alması, EVO payments'in Global Payments tarafından 4 milyar dolara satın alınması, Duck Creek Technologies'in Vista Equity Partners tarafından 2,6 milyar dolara satın alınması ve Moneygram'ın Madison Dearborn Partners LLC tarafından 1,8 milyar dolara satın alınmasının da yer aldığı, her biri 1 milyar dolardan fazla beş büyük çaplı yatırım gerçekleşti. Buna karşın EMEA ve ASPAC bölgelerinin her birinde 1 milyar dolar ve üzerinde sadece birer işlem gerçekleşti. EMEA'da İngiltere merkezli Wood Mackenzie, Veritas Capital tarafından 3,1 milyar dolar karşılığında satın alınırken, ASPAC'da Çin merkezli Chongqing Ant Consumer Finance 1,5 milyar dolar tutarında fon topladı.

EMEA bölgesindeki fintech'lere yatırımlar azaldı

Bu yılın ilk yarısında EMEA bölgesinde sadece 11 milyar dolarlık finansman gerçekleşti. Bu rakam geçen yılın ikinci yarısında 27 milyar dolar seviyesinde bulunuyordu. Wood

Mackenzie'nin Veritas tarafından 3,1 milyar dolara satın alınması, yapay zekâ destekli kredi şirketi Abound'un 602 milyon dolar yatırım alması ve e-ticaret platformu eToro'nun 250 milyon dolar yatırım alması da dâhil olmak üzere, Birleşik Krallık'taki fintech'ler 6 milyar dolarlık yatırım miktarı ile bölgedeki yatırımların yarısından fazlasını çekti. Bölgedeki diğer ülkeler Birleşik Krallık'ın çok gerisinde kaldı.

ASPAC bölgesindeki fintech finansmanı ise geçen yılın ikinci yarısında 6,8 milyar dolar iken, bu yılın ilk yarısında 5,1 milyar dolara geriledi. ASPAC bölgesindeki en büyük fintech yatırımı Çin merkezli tüketici finans hizmetleri şirketi Chongqing Ant Consumer Finance tarafından toplanan 1,5 milyar dolarlık fon oldu. Ödemeler sektörü bu dönemin en büyük üç anlaşması olan 8 milyar dolar tutarındaki Coupa'nın Thomas Bravo tarafından satın alınması, Stripe'in 6,9 milyar dolarlık finansmanı ve EVO Payments'in Global Payments tarafından 4 milyar dolara satın alınması da dâhil olmak üzere 16,2 milyar dolar tutarındaki finansman ile bu yılın ilk yarısında küresel olarak fintech finansmanının büyük bir kısmını çekmeye devam etti.

Büyümelerini sürdüren bazı fintech alt sektörleri 2023 yılının ilk yarısında mevcut piyasa zorluklarına karşı gösterdikleri direnç ile aşağı yönlü eğilimleri tersine çevirdi. Özellikle, tedarik zinciri ve lojistik odaklı fintech'ler 8,2 milyar dolarlık fintech finansmanı sağladı ve henüz yıl bitmeden yıllık rekor seviyeye ulaştı. Yeşil fintech de 1,7 milyar dolar finansman çekerek sektörün 2022'deki toplam finansman miktarının şimdiden önüne geçti.

Tüm adımların temeli müşteri verisi!

Flormar CDO'su Sedat Fırat: "Daha merkezi ve kuvvetlendirilmiş data yönetimi ile tüm dijital global operasyonlarımızı büyütme hedefliyoruz."



Handan Aybars

Gelinen noktada artık teknoloji, yüzü geleceğe dönük tüm perakende kanallarının önceliklerinden biri. Değişen müşteri alışkanlıkları ve ihtiyaçlarının en hızlı ve doğru saptanmasından, doğru ürün üretimine, omni-müşteri yolculuğundan hiper kişiselleştirmeye kadar teknoloji, tüm süreçlerin itici gücü olarak konumlanıyor. Kozmetik sektörü için de durum farklı değil, hatta daha kapsamlı bir yapı ve gereklilik demek. Flormar CDO'su Sedat Fırat, kurumsal teknoloji yatırımlarının devamlılığına vurgu yaparken, "Her yatırım Flormar'ın dijital ayak izinin büyümesine ve kullanıcıların daha kapsamlı dijital tecrübe ile markamız ile ilişkide kalmasına yardımcı olacak" değerlendirmesini yaptı. 70'den fazla ülkede mağazalarıyla, 40'dan fazla ülkede e-ticaret kanalıyla konumlandıkları bilgisini de veren Sedat Fırat, odaklarında küreselleşme ve e-ihracat olduğunu ifade etti. "Daha merkezi ve kuvvetlendirilmiş data yönetimi ile tüm dijital global operasyonlarımızı büyütme hedefliyoruz" diyen Sedat Fırat, detayları paylaştı:

Bu konuda stratejiniz ve öncelikleriniz neler?

Stratejimizi 4 ana başlıkta toplayabiliriz. İlki Ar-Ge ve Flormar'da yeni malzemelerin keşfi, çevre dostu ambalaj kullanımı, ürün formülleri, üretim süreçlerinin otomasyonu ve ileri teknolojilerin kullanımı gibi konularını önceliklendiriyoruz. İkinci başlık veri analitiği ve veriyi Flormar'da

vazgeçilmez bir kılavuz olarak konumlanıyor. Tüm dijital aksiyonlarımızı müşteri datası ile anlamlandırmak; tüketici davranışları, pazar trendleri ve ürün performansı gibi verileri analiz ederek değerli bilgiler elde etmek önemli stratejik kararları almamıza katkı sağlıyor. Veri analitiği, müşteri segmentasyonu, pazarlama stratejileri ve ürün geliştirme süreçlerinde de önemli bir rol oynuyor. Üçüncü başlığımız e-ticaret ve mobil uygulamalar. Tüm sektörlerde olduğu gibi, kozmetik alanında da en belirgin etkilerinden biri, e-ticaretin ve mobil uygulamaların yaygınlaşması. 2023 başında yenilenen web sitemiz ve mobil uygulamamızla, makyaj tutkunlarına keyifli ve modlarını yükseltecek bir e-alışveriş tecrübesi sunuyoruz. Yenilikçi ürünler ve uygulamalar konusunda da öncü olmaya çalışıyoruz. Türkiye'de kullanıcılar sanal makyaj uygulamasıyla ilk kez Flormar'da tanıştı ve yüzlerce ürünü akıllı telefonlarıyla kolayca denedi. Dünyada ise bu uygulama ile ojeyi sanal olarak denetebilen ilk marka olmanın gururunu yaşıyoruz. Dördüncü başlığımız kişiselleştirme ve özelleştirme. Çünkü artık müşteriler genel kampanyaların ya da iletişimlerin bir parçası olmak istemiyor. Onlara doğrudan hitap eden, özelleştirilmiş tecrübeler artık dönüşleri en yüksek aksiyonlar oluyor. Biz de Flormar'da yüzlerce rengi ve ürünü müşterilerimizle doğru zamanda ve doğru stratejilerle buluşturmak için çaba harcıyoruz.

Ağırlıklı olarak genç bir hedef kitleniz var. Onlar sizden neler bekliyor, size ne gibi dijital taleplerle dönüyorlar?
Flormar'a genç hedef kitlenin



Flormar CDO'su
Sedat Fırat

yoğun ilgi gösterdiğini rahatlıkla söyleyebiliriz. Bununla birlikte her yaşta kadının modunu yükselten bir markayız. 2023 Flormar için özel bir yıl. 70 yılı aşkın köklü geçmişe sahip markamız için yeni bir marka kimliği çalışması yaptık. Flormar gerek renk çeşitliliği gerek yüksek performanslı ürünleri ile hem Türkiye'de hem 70'in üzerindeki ülkede kadınların favori markası olmaya, onların modunu yükseltmeye devam edecek. Türkiye'de sosyal medyada en çok takipçisi olan markalardan biriyiz. Sosyal dinleme noktasında kullanıcıların isteklerini yakından takip ediyoruz. Genelde gençlerin dijitalden istekleri deneyim noktasında oluyor. Cilt tiplerine uygun fondöteni kolayca online'da seçebilme, hangi ruj rengi onların en cilt tonuna uygun olur gibi tavsiyeler sunan geliştirmelere ilgi gösteriyorlar. Bizim de sitemize ve mobil uygulamamıza, kişiye özel önerilerde bulunacağımız yardımcı uygulamalar üzerinde çalıştığımızın müjdesini verelim. İlerleyen günlerde bu projelerimizi de duyuracağız.

Ne gibi yenilikler ve yatırımlar gündeminizde?

Son yıllarda Flormar büyük bir dijitalleşme süreci içerisinde. Sektördeki en dinamik ve en genç dijital ekiplerinden birisi Flormar

bünyesinde. 2023'te başlayan teknoloji yatırımlarımız devam edecek. Yaptığımız her yatırım Flormar'ın dijital ayak izinin büyümesine ve kullanıcıların çok daha kapsamlı ve pürüzsüz bir dijital tecrübe ile markamız ile ilişkide kalmasına yardımcı olacak.

Dijital talep ve beklentiler yurtdışında nasıl şekilleniyor?

Flormar 70'den fazla ülkede mağazalarıyla, 40'dan fazla ülkede ise e-ticaret kanalıyla var. Burada yatırımlarımızda ve odağımıza globalleşmeyi ve e-ihracatı aldık. Daha merkezi ve kuvvetlendirilmiş data yönetimi ile tüm dijital global operasyonlarımızı büyütme hedefliyoruz. Özellikle bölgesel pazaryerlerinde stratejik işbirlikleriyle, e-ticareti ve markamızın global bilinirliğinin artırılmasını hedefliyoruz. Renkli kozmetik, online'da diğer kategorilere göre anlatması daha zor bir kategori. Ürün içeriklerinin bu sebepten dolayı görsel olarak zenginleştirilmesi, video ve sanal gerçeklik ile desteklenmesi ihtiyaç değil, zorunluluk bizim için. Global pazaryerlerinde çok farklı bir oyun planı var, oyunu orada doğru oynayan markalar çok güzel sonuçlar alabiliyor.

İç ve dış pazar odağında, gerek müşterileriniz gerek çalışanlarınız nezdinde bilişim



OBJEKTİFİME TAKILANLAR

Cem Kıvırcık
Instagram | Twitter | Facebook
@cemkivircik



BİR SABUN KÖPÜĞÜNDE İSTANBUL

Yolunuz İstiklal Caddesi'ne ya da Eminönü civarına düşmüşse ellerinde minik plastik borazanlarla havaya sabun köpüğü saçan sokak satıcılarını görmüşsünüzdür mutlaka. Bir bardak suya katılan birkaç damla deterjanla sokakta sabun köpüklerini dans ettiren gençlerden biriyle İstiklal Caddesi'nde karşılaştığımda çekmişim bu fotoğrafı. Köpükler sağa sola uçuşurken, annelerinin elinden tutmuş yürüyen çocuklar adeta kendilerini kaybediyor, uçuşan köpükleri patlatmak için koşuşturuyorlardı.

"İşler nasıl?" diye sorduğumda üfleme ara veren genci şöyle bir bana baktı "Sana ne!" der gibicesine ama yine de kibarca "Çok iyi değil be dayı..." dedi. E yaş kemale erince dayı da oluyorsun amca da... Boşa muhabbet olmasın diye "Ver oradan bir tane..." dedim. "Ne renk olsun abi?" diye sordu. Alıcı olduğumu görünce dayılıktan abiliğe terfi ettirmişti beni kendi aklınca... Türk'üz ne de olsa, "Kırmızı var mı?" dedim. Güller açtı yüzünde hemen... "Olmaz mı abim? Zaten en çok da kırmızı satıyoruz... Poşete koyayım mı?" diye sırıtarak bana baktı. "Yok!" dedim, "Atarım şimdi çantaya. Şimdi gereksiz yere poşet tüketmeyelim..."

Yola koyuldum çantamdaki sabun köpüğü üfürük aletiyle... "Bizim yeğen pek sevinecek" diye içimden düşünürken bir şeyi eksik yaptığımı fark ettim ama çoktan ilerlemişim. Ancak ileride bir başka satıcıyı gördüm sokakları köpüğe bulayan... Aynı saç tıraşı, aynı sakal... Acaba bu arkadaş hızlıca yürüyüp önüme mi geçmişti yoksa. Elimde üfürük aleti dedim ki, "Ya senden az önce bunu aldım şimdi bir şey soracaktım ama..." Gülmeye başladı eleman... "Abi" dedi, "Sen bunu ikiz kardeşimden almışsın. O 500 metre geride satıyor." Bu sefer ben gülmeye başladım. "Neyse..." dedim fazla üstelemeden ve sordum: "Onu bunu bırak da şimdi bu balonlar için sıvı sabun mu, deterjan mı?.. Ne kullanalım? Bir bardak suya ne kadar sabun, deterjan koyalım?" Sanki atom bombasının formülünü anlatır gibi, "Fark etmez abi" dedi, "Koy bir bardak suya birkaç damla sıvı sabun. Bir çalkala, tamamdır..."



⇒ Sayfa 5'ten devam

odaklı ne gibi yeniliklere imza atacaksınız? Ar-Ge öncelikleriniz bilişimde neler?

Tekrar altını önemle çizmek isterim veri analitiği ve pazarlaması, data odaklı bir organizasyon yapısı kurmak için çok önemli. Bilişim

yatırımlarımız buradaki amaca hizmet ediyor olacak. Bu eksende hem önemli global oyuncular, hem de ülkemizdeki değerli bilişim firmaları ile proje süreçlerine başlıyoruz. Yapay zekanın yükselişinden nasıl faydalanabileceğimiz ise

sıcak gündem konularımızdan. Buradaki heyecan verici gelişmelerden doğan çok fazla start-up var. Perakende ihtiyaçlarıyla yapay zeka çevikliğini birleştirmeyi başaranlar ise bence uzun soluklu kalacaklar. Flormar'da yeniliğe

açık bir bakış açısıyla, buradaki oluşumları çok yakından takip ediyoruz. Günün sonunda yatırım yaptığımız her geliştirimin hizmet amacı kadınların modunu yükseltecek Flormar ürünleriyle en kolay, renkli ve mutlu şekilde buluşmalarını sağlamak.

Bilişimin tüm katmanları, merkezin de takibinde!

İstanbul Büyükşehir Belediyesi (İBB), birim ve iştiraklerine ait bilişim altyapılarının daha güvenli, verimli ve sürdürülebilir olması için İBB Bilişim Kontrol Merkezi'ni açtı. İBB Bilgi İşlem Dairesi Başkanlığı ve İBB telekomünikasyon altyapı iştiraki İSTTEKOM AŞ'nin projesiyle

kurumların dijital altyapılarının ve güvenlik olgunluklarının artırılarak 365 gün, 7/24 tek noktadan izlenmesi mümkün olacak. Uluslararası standartlarda 3 bin 500 metrekare alana sahip İBB Veri Merkezi içerisinde kurulan Bilişim Kontrol Merkezi ile tüm sistem ağ ve güvenlik



İBB Bilgi İşlem Daire Başkanı
Erol Özgüner

operasyonlarına ait izleme, analiz ve müdahaleler uzman personel tarafından yapılacak. İBB Bilişim Kontrol Merkezi'nde Network Operasyon Merkezi (NOC), Siber Güvenlik Operasyon Merkezi (SOC) ile birer yönetim ve toplantı odası bulunuyor. Oluşturulan merkez, afet ve diğer acil durumlarda bilgi ve iletişim alanındaki kamu düzenine ait faaliyetlerin merkezi olarak yürütülmesine katkılar sunacak.

İBB Bilgi İşlem Daire Başkanı Erol Özgüner, "Burada oluşturduğumuz sistemleri kullanarak 7/24 network takibinin yanı sıra saldırıları engelliyor ve önceden tedbir alıyoruz. Siber



İBB İştirakler Teknoloji Grup Başkanı
Nihat Narin

savunmada yapay zeka ve makine öğrenmesi teknikleri giderek önem kazanıyor, çalışmalarımızı bu çerçevede artırmayı hedefliyoruz" dedi.

İBB İştirakler Teknoloji Grup Başkanı Nihat Narin de "Bilişim Kontrol Merkezi ile kritik kamu kurumlarına ait bilişim altyapılarının daha güvenli ve sürdürülebilir olması için önemli bir altyapıyı hayata geçirdik. Merkez kamusal veri ve sistemlerin takip ve analizi noktasında alanında büyük bir boşluğu doldurmakla birlikte mukavemet ve farkındalığı artırmada önemli bir rol alacak" ifadelerini kullandı.



5G'ye geçiş, güçlü fiber altyapı gerektirir

5G teknolojisi, yüksek hızlı kablosuz bağlantılar sağlıyor ve veri transferini de bu biçimde oldukça hızlı olmasını mümkün kılıyor. TELKODER, 5G'nin tam potansiyelini elde etmek için yaygın ve güçlü bir fiber altyapı gerektiğine dikkat çekiyor. Fiber optik kablolar, verileri ışık hızında ileterek ve diğer geleneksel kablo türlerine göre daha yüksek kapasite sunarak iletişim hatlarını güçlendiriyor. Altyapı geliştirmesi: 5G baz istasyonları ve altyapısı, daha hızlı ve güçlü bir internet bağlantısı sağlamak için fiber optik altyapıya bağımlıdır. Fiber internetin yaygınlaşması ve altyapıdaki gelişmeler, 5G'nin kapsama alanını ve performansını artırır ve bu şekilde teknolojinin gücünü destekler.

Yüksek hız-düşük gecikme: 5G, düşük gecikme süreleri ile yüksek hızlı bağlantılar sağlıyor. Ancak, verilerin bu kadar hızlı aktarılabilmesi için fiber altyapıya ihtiyaç duyar. Fiber optik

kablolar, yüksek bant genişliği ve düşük gecikme süreleriyle, 5G cihazları arasındaki veri alışverişini hızlandırır ve bu sayede iletişim hızını kuvvetlendirir.

Yüksek kapasite: 5G, büyük miktarda verinin hızlıca aktarılmasını sağlar. Fiber optik internet, yüksek veri kapasitesi sayesinde yoğun veri trafiği ile başa çıkar ve kesintisiz bir deneyim sunar, böylece ağın gücünü artırır.

Geleceğe hazırlık: Fiber optik altyapı, gelecekteki iletişim teknolojileri için de sağlam bir temel oluşturur. 5G'nin önündeki engelleri kaldırarak, gelecekte geliştirilecek daha hızlı ve gelişmiş kablosuz teknolojilere geçiş için bir köprü görevi görür ve bu şekilde iletişimin gücünü yükseltir.

5G teknolojileri için önemli bir unsur olan fiber altyapı gündemi konusunda TELKODER Yönetim Kurulu Başkanı Halil Nadir Teberci, şu değerlendirmeyi yaptı: "Günümüzde pek çok ülke, fiber

optik altyapısının 5G teknolojisinin yaygınlaşmasında oynadığı önemli rolü fark ediyor. Fiber internetin hızı, kapasitesi ve düşük gecikme süresi, 5G'nin tam potansiyelini ortaya çıkarıp, kritik bir unsur olarak ön plana çıkıyor ve bu sayede teknolojinin gücünü artırıyor. Yakın gelecekte, fiber optik altyapısının daha da yaygınlaşması ve 5G teknolojisindeki gelişmeler, insanların daha hızlı ve güvenilir bir internet deneyimi yaşamalarını sağlayacak ve bu şekilde iletişimin gücünü yükseltecektir. İletişim gücü kadar dijitalleşen ekonomiler de bu biçimde güçlü bir altyapı ile gelişimini sürdürebilecektir. Gelişmiş ve gelişmekte olan diğer ülkeler gibi Türkiye'nin dünyadaki rekabet gücüne güç katmak da 5G'ye geçiş sürecinde fiber altyapısının hızlıca büyütülmesiyle mümkün olacaktır. Karar vericilerin fiber konusunu artık ciddi biçimde ele alıp çözmesini bekliyoruz."

Param, Twisto'yu satın aldı

Fintek şirketi Param, yurt dışında büyüme stratejisi doğrultusunda Avrupa'nın en hızlı büyüyen finteklerinden biri olarak gösterilen Twisto'yu satın aldı. Bu hamleyle 2022 yılında Param UK markasıyla İngiltere'de başlattığı yurt dışında büyüme stratejisinde hızla ilerleyen Param, Twisto sayesinde milyonlarca yeni müşteriye ve yüz binlerce iş ortağına ulaşacak. Twisto'nun satın alınmasıyla 27 Avrupa Birliği (AB) üye ülkesine erişecek

olan Param, 8 Avrupa ülkesinde faaliyet izni elde ediyor. Param, böylelikle yıllık 1,1 trilyon dolarlık hacimle dünyanın en büyük ikinci e-ticaret pazarı olan Avrupa'da önemli bir oyuncu haline geliyor. Twisto, 2013 yılında kuruldu. "Şimdi Al, Sonra Öde" dijital kredi modelini Çekya'da ilk başlatan fintek olan Twisto, 2018'den bu yana Polonya pazarında da hizmet veriyor. Ödemeler ve alışveriş için akıllı çözümler sunan Twisto; sanal kartlarla

ve cüzdanla ödeme yapma, şirketler için akıllı telefonlarla ödeme alma, taksitli ödeme, fatura ödeme gibi özellikleriyle kullanıcılarının hayatını kolaylaştırıyor. Twisto'nun sanal kartları, kısa ve uzun vadeli taksit seçenekleri, hesap tabanlı kredi limiti, Apple Pay ve Google Pay entegrasyonlarına sahip. Fintek alanında yenilikçi ürünler geliştirerek büyüme yolunda çok hızlı adımlar atan marka, 2021 yılında Avustralya merkezli Zip tarafından 89 milyon dolara satın alınmıştı. Param, Twisto'yu Zip'ten satın almaya karar vererek 2023'ün önemli yatırımlarından birine imza attı. Twisto, 1 milyondan fazla müşteri, toplamda 845 milyon

avro işlem hacmi ve 9 binin üzerinde iş ortağıyla güçlü büyüme performansı sergiliyor. "Nikita" olarak adlandırılan şirket içi kredi ve fraud puanlama motoru, milisaniyeler içinde 500'den fazla faktörü analiz edebiliyor. Param Kurucu ve CEO'su Emin Can Yılmaz, "Satın alma stratejimiz, büyüme hedeflerimizin önemli bir parçası olmakla birlikte; seçici davranıyor, aynı vizyonla hareket edebileceğimiz şirketlere yatırım yapıyoruz. Twisto'nun yeni pazarlarda ve rekabette bize güç katacağına inanıyoruz. Twisto sayesinde Avrupa'da da milyonlarca yeni müşteriye ve on binlerce iş ortağına dokunabilir konuma geliyoruz" dedi.

Paynet, işletmelere kredi ile ödeme seçeneği sunuyor



Tüm işletmelerin yüksek enflasyonist ortamda en çok da nakit akışına dikkat etmesi gerekirken, ödeme süreçlerinin yönetimi şirketlerin önceliği. Ödeme sistemleri sektörü şirketi Paynet, sunduğu B2B PayKredi çözümü ile, işletmelerin ödeme süreçlerini ve nakit akışını kolaylaştırıyor. İşletmeler, Paynet'in anlaşmalı kurumlar aracılığıyla sunduğu online kredi çözümü ile ödemelerini zamanında yapabilmek için ticari kredi limitinden

faydalanabiliyorlar. Bu sayede, işletmelerin iş süreçleri kesintiye uğramıyor ve tedarik zinciri etkin şekilde yönetilebiliyor. B2B PayKredi aynı zamanda işletmelere özel kampanyalar da sunuyor. İşletmeler, faiz oranlarının bir kısmını ya da tamamını ana firmanın fonlaması gibi çeşitli kredi kampanyalarıyla ana firmalarına daha kolay ödeme yapabiliyor ve hem ödeme süreçlerini hem de avantajlı faiz oranları ile maliyetlerini optimize edebiliyorlar.

Ana firmaların kampanya yaparak %0 ile kredi ile ödeme alınması ya da yapılmasını mümkün kılan PayKredi ile tanımlı limit dahilinde farklı zamanlarda işlem yapmak da son derece kolay hale geliyor. Paykredi çatısı altında yer alan bu çözüm ile artık kurumsal, ticari ve küçük işletmeler de kredi kullanma imkanına sahip olabiliyorlar. Bayiler, ana firmalarına ödeme yapmak istediklerinde ticari kredi limiti üzerinden ödeme gerçekleştirebiliyor. Ana firmaların bayilerinden ödeme alırken kullanabileceği bir ödeme çözümü olan B2B PayKredi'yi bayiler de ana firmalarına ödeme yaparken tercih edebiliyorlar. Paynet Ürün Yönetimi, Pazarlama ve İş Geliştirmeden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Hakan Kocatürk, şu bilgileri verdi:

"Yeni PayKredi ticari kredi (B2B kredi) çözümümüz işletmelere finansal süreçlerinde kolaylık ve avantajlar sunarken ana firmaların bayilerinden daha kolay ödeme almasını sağlıyor. İşletmelere güçlü bir bayi ağı yapısı sunduğumuz bu çözüm ile işletmeler rekabet avantajı sağladığımız gibi büyümelerine de destek oluyoruz. Bu çözüm basit ve kullanışlı ara yüzü ile kullanıcı dostu deneyim sunuyor. Çözümlerimiz sadece işletmelerin değil, iş ortaklarının ve müşterilerinin de finansal olarak güçlenmelerine katkıda bulunuyor."

Redington Türkiye ve Practicus AI'dan stratejik bağ

Redington Türkiye, yapay zeka, makine öğrenmesi, büyük veri ve iş analitiği gibi alanlarda yenilikçi teknolojiler geliştiren ABD merkezli Practicus AI şirketinin tüm ürün ve hizmetlerinin dağıtımını için stratejik bir iş birliği yaptı. Redington Türkiye, bu ortaklık kapsamında Ağustos ayından itibaren Practicus AI'nın tüm yazılım çözümlerinin Türkiye'deki yetkili tek distribütörü oldu. Bu iş birliği, Practicus AI ürünlerinin Redington partnerleri tarafından satış, satış sonrası destek ve profesyonel hizmetler konusunda Practicus AI ve Redington tarafından geliştirilmesi gibi birçok iş başlığını kapsıyor. Redington ve Practicus AI, veri bilimi ve yapay zeka üzerine sektörel etkinlikler düzenleyerek bölgede farkındalığı artırmayı ve Redington Akademi sayesinde gençlerin bu alanda kendini geliştirmesini hedefliyor.

Practicus AI, modern bir veri bilimi platformu olarak 2020 yılında uzun zamandır ABD'de bulunan Hakan Eren tarafından kuruldu. 20 yıldan fazla süredir büyük veri, yapay zeka, veri bilimi gibi alanlarda edindiği global deneyim ile Hakan Eren, şirketin aktif CEO'su olarak çalışıyor. Platform, kullanıcı dostu arayüz altında ölçeklenebilir, esnek ve açık kaynaklı bir veri altyapısı sunarak karmaşık veri sorunlarını çözmeye yardımcı oluyor. Practicus AI, yapay zekadan makine öğrenmesine veri teknolojileri alanında sunduğu yenilikçi çözümlerle şirketlere destek sağlıyor. Redington Türkiye Genel Müdürü Cem Borhan, şu değerlendirmeyi yaptı:

“Yapay zeka, makine öğrenmesi ve veri analitiği gibi teknolojiler günümüz iş dünyası için büyük potansiyele sahip. Çünkü bu teknolojilerle karmaşık veri



setlerinin analiz edilmesi, kalıpların tanımlanması ve tahminlerin yapılması gibi işlemleri otomatize etme ve optimize etme yeteneğine sahip oluyorsunuz. Ayrıca, geniş ölçekte verilerin toplanması ve işlenmesi yeni iş fırsatlarının ve gelir kaynaklarının keşfedilmesine olanak tanıyor. Practicus AI ile kurumların ellerindeki farklı departmanlarda farklı ölçeklerdeki verilerin katma değer yaratacak şekilde işlenmesini, analiz edilmesini ve öngörü yapılabilir hale getirilmesini sağlarken, tüm

kullanıcılarımıza geniş bir yazılım çözüm yelpazesi sağlamayı hedefliyoruz.”

Practicus AI CEO'su Hakan Eren, “Redington'un geniş ve güçlü partner ağı sayesinde, pazarda daha geniş bir müşteri kitlesine erişebileceğimizi düşünüyoruz. Bu sayede pazarın ve veri bilimcilerinin bu konuda eğitilmesini sağlayarak bu alanda yetişmiş kişi sayısını arttırmak ve Türkiye'yi veri bilimi konusunda söz sahibi haline getirmek istiyoruz” dedi.

Veri envanteri netlik kazanıyor



Kafein Teknoloji Ürün Geliştirme Direktörü
Mehmet Ersin Bitirgen

Kafein Teknoloji, ileri düzeyde veri yönetimi çözümlerine olan talebi karşılamak amacıyla geliştirdiği yazılım ürünü Data Touch'ı duyurdu. Türk mühendislik ekibiyle Data Touch'ı geliştiren şirket, hassas verilerini etkili

bir şekilde yönetmek isteyen kurumlara global çapta yardımcı olacak bir veri koruma seviyesine ulaşmayı hedefliyor.

Data Touch, kurumların veri tabanlarında tuttukları tüm verilerin hangi veri tabanında ve nerede olduğunu takip ederek ve hangi uygulamalar tarafından kullanıldığını belirleyerek veri envanterini sağlıyor. Kurumların sistemlerine tam entegre ve otomatik bir şekilde erişerek kurumların işleyişlerini kolaylaştırmayı hedefliyor. Bu sayede kurumlar, veri tabanlarındaki verileri daha iyi yönetebiliyor, veri erişimi ve kullanımını optimize edebiliyor, iş verimliliğini artırabiliyor ve gereksiz maliyetlerin önüne geçebiliyor. Ayrıca Data Touch, kişisel verilerin korunması konusunda da çözümler sunuyor. Kurumlar, hassas verileri kullanan uygulamalara özel güvenlik önlemleri alabiliyor ve veri güvenliğini sağlayabiliyorlar. İş verimliliğini artırmak için Data Touch kurumların değişiklik analizi ve veri keşfi

süreçlerini otomatize ediyor. Kafein Teknoloji Ürün Geliştirme Direktörü Mehmet Ersin Bitirgen, şu bilgileri verdi: “Data Touch, kurumlara değişik analizinde ve veri keşfinde %20'ler seviyesinde maliyet ve zaman kazanımı sağlıyor. Kurumlar, bir değişiklik yaparken hangi verilerin etkileneceğini, bu verilere hangi uygulamaların eriştiğini ve değişikliklerin nasıl bir etki yaratacağını daha iyi anlayabiliyorlar. Bu sayede, hatalı değişikliklerin önüne geçebiliyor, veri uyumluluğunu sağlayabiliyor ve iş süreçlerini daha hızlı ve verimli bir şekilde yönetebiliyorlar. Kafein Teknoloji bu yeni ürün özelinde OpenText ile gerçekleştirdiği iş birliği kapsamında Data Touch ürününü, OpenText ürünleri ile entegre olacak şekilde geliştirdi. Bu sayede Kafein Teknoloji, OpenText'in güçlü teknolojik altyapısını, veri yönetimi ve güvenlik çözümleri ile bir araya getirerek müşterilerine daha kapsamlı bir çözüm sunuyor.”

Arya GSYF, Vispera'ya yatırım yaptı

Girişim sermayesi yatırım fonu Arya GSYF, perakende sektöründe yapay zeka tabanlı çözümler sunan Vispera'ya stratejik bir yatırım gerçekleştirdi. Prof. Dr. Aytül Erçil ve Dr. Ceyhun Burak Akgül liderliğinde, 2014 yılında kurulan Vispera, perakende sektöründeki müşterilere iş süreçlerini dönüştürme ve

müşteri deneyimini optimize etme olanağı sağlayan yapay zeka tabanlı yenilikçi çözümler sunuyor. Arya GSYF'nin sağladığı 250 bin dolar tutarındaki köprü finansmanı ile Vispera'nın değerlemesi 44,8 milyon dolara ulaştı. 35'den fazla ülkeye yüksek teknoloji ihraç eden ve birçok küresel marka ile çalışan Vispera



daha önce Koç Grubu (Koç Holding, Koç GSYF, Inventram), Omurga, CaBo Capital, Esor Capital, Finberg, Keiretsu Capital ve Hayat SA gibi birçok VC'den de

toplamda 13 milyon dolar yatırım almıştı. Vispera'nın ürünleri; işlevsellik, ölçeklenebilirlik ve teknolojik avantajları sunuyor.

Boğaziçi Ventures'in yeni yatırımı Hungri Games



Boğaziçi Ventures'in yeni yatırımı Web3.0 dünyasının gelecek vaad eden oyun stüdyolarından Hungri Games oldu. Triple Dragon ve The Sandbox'ın kurucu ortağının da yatırımcısı olduğu girişim, yatırımcılarının tecrübesi ile Metaverse evreninde yerini almak için hazırlık

yapıyor. Boğaziçi Ventures'in yatırım portföyündeki 11. oyun şirketi olan Hungri Games, token ve equity yatırımlarıyla birlikte 1.9 milyon dolara ulaşan turu kapattı.

Web2 ve Web3 alanlarında faaliyet gösteren Hungri Games, at yetiştirme ve yarışma temalı Metahorse Unity mobil oyun projesinin geliştirilmesi ve ölçeklendirilmesi için Boğaziçi Ventures'dan 23 milyon dolar değerleme üzerinden 500.000 dolar yatırım aldı. Birleşik Krallık merkezli yatırım şirketlerinden Triple Dragon ve Fransa merkezli metaverse platformu The Sandbox'un kurucu ortağı/COO'su Sebastien Borget'in de yatırımcısı olduğu Hungri Games; mobil platformlarda, metaverse'de ve Web3'te güçlenerek yoluna devam ediyor.

Hungri Games, oyun sektörünün tecrübeli isimlerinden Arslan Kiran, Oğuz Kurtalan,

Kağan Berk Koçak ve Sevara Shodieva tarafından 2019 yılında kuruldu. Web2 ve Web3 dünyasına farklı ve kaliteli içerikler getirme misyonunu benimsemiş olan Hungri Games, mobil oyun sektöründe özellikle yenilikçi mid-core ve casual oyunlar üzerine yoğunlaşmakta. Hungri Games'in adını duyurarak geniş bir oyuncu kitlesine ulaşmasını sağlayan oyunlardan birkaçı Legend of Khans, Love Affairs, God of Gods. Yakın gelecekte, Clash of Gallipoli ve Metahorse Unity oyunları ile küresel çapta adından söz ettirmeyi planlayan Hungri Games'in Kurucusu Arslan Kiran, "Bu yatırım sayesinde hem mevcut projelerimizi daha ileri taşıyacak hem de yeni oyun fikirlerini hayata geçireceğiz. Boğaziçi Ventures ve Hungri Games arasındaki bu iş birliği, oyun sektöründeki büyüme ve yenilikçiliği destekleme hedefi doğrultusunda atılmış önemli bir adımdır" dedi.

Teknopark İzmir ve İZKA arasında işbirliği

İzmir'in yenilik ve girişimcilik ekosisteminin geliştirilmesine, tanıtılmasına yönelik bazı etkinlik ve çalışmalar konusunda Teknopark İzmir ve İZKA birlikte hareket edecek. İYTE Rektörü ve Teknopark İzmir Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Yusuf Baran, şu bilgileri verdi:

"İYTE, akademik çıktılar ve insan kaynağı ile bölgemize ve ülkemize önemli katkılar yapmakta. Kampüsümüzde konumlanan Teknopark İzmirimiz ise girişimcilik faaliyetlerini desteklemek ve geliştirmek üzere ekosisteme bütüncül hizmetler

sunmakta. Girişimciler, ekosisteme attıkları ilk adımdan uluslararasılaşmaya uzanan süreçte, ihtiyaç duyacakları tüm program ve destekleri Teknopark İzmir'de bir bütün halinde bulabilmekte. Teknopark İzmir, bünyesinde yer alan 200'ün üzerindeki Ar-Ge firması, kuluçka girişimcileri ve sürdürdüğü programlarla ekosistem için her zaman önemli destekler üretmekte." Bölgede inovasyon, teknoloji ve girişimcilik alanında önemli faaliyet ve projeler sürdürüldüğünü vurgulayan Teknopark İzmir Genel Müdürü Prof. Dr. Metin Tanoğlu ise Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile Avrupa

Birliği desteğinde yürüttükleri İzmir NIC Projesi kapsamında oluşturulan Accelerate İzmir Programı'nın, girişimcilerin globale açılmasını da sağlayarak, uluslararası boyutta aktif bir şekilde devam ettiğinin altını çizdi. Protokol kapsamında, İzmir'in yenilik ve girişimcilik ekosisteminin geliştirilmesine ve tanıtılmasına yönelik düzenlenecek hızlandırma programları olan Accelerate İzmir, GreenTech İzmir ve BlueTech İzmir'in yanında ve açık inovasyon etkinlikleri başta olmak üzere araştırma analizi, strateji geliştirme gibi çalışmalar da sürdürülecek.

Enerjiyi daha iyi yönetmek kurumsal öncelik

Schneider Electric, üretim ve montaj hatlarında kullanılan ölçüm sensörleri ve IoT izleme teknolojilerinin şirketlerin döngüsellik çalışmalarında kritik önemine işaret ediyor. IoT tabanlı üretim yaklaşımları, enerji harcamalarını azaltmaya ve makine ile diğer üretim varlıklarının yaşam döngüsünü ve verimliliğini artırmaya yardımcı oluyor. Schneider Electric Türkiye, Orta Asya ve Pakistan Bölgesi Servisler Genel Müdür Yardımcısı Mahmut Dede, şu değerlendirmeyi yaptı:

“2025 yılına dek operasyonlarımızda, 2040’a dek de uçtan uca karbon nötrlüğe ulaşmayı amaçlıyoruz. Bu doğrultuda hedeflerimizden biri müşterilerimizin ve tedarikçilerimizin enerjiyi daha iyi

yönetmesine ve CO2 ayak izlerini 2025’e kadar 800 milyon ton azaltmasına aktif olarak yardımcı olmak. Karbonsuzlaştırma çalışmalarımızın önemli bir bölümünü üretimde döngüsel modellere imkan tanıyan yeni nesil teknolojiler ve çözümler geliştirmek oluşturuyor. Bu kapsamda öngörüsül performans yönetimi için IoT sensörlerini operasyonel modellere entegre ederek akıllı varlık optimizasyonu programını sunuyoruz. Bu program, IoT sensörlerinin topladığı ve yönetim sistemleri tarafından analiz edilen performans ve koşul verilerinin gerçek zamanlı içgörülere dönüşmesine, koşul tabanlı bakım ve modernizasyon planlarının doğruluğunu ve etkinliğini artırmaya olanak tanıyor. Böylece üretim



hatlarındaki ortalama enerji maliyetlerini %20-25 oranında azaltıyoruz.”

Schneider Electric çözümleri, döngüsellik ilkelerine uygun olarak, üretim araçlarını daha verimli hale getiriyor. Şirketler, kurum içindeki araçları veritabanı üzerinden paylaşarak farklı tesislerde kullanabiliyorlar ve veri destekli optimizasyondan yararlanabiliyorlar. IoT, mikro

şebekeleri yönetmek ve elektrik yüklerini dengelemek için önemli bir avantaj sunarken, dijital olarak simüle edilen güç sistemleri ve proses elektrifikasyonu ile ek verimlilik ve döngüsellik potansiyeli sunuyor. Schneider Electric'in hedefi, IoT teknolojilerinin bu özelliklerinin daha geniş bir kapsamda kullanılmasını sağlamak ve üretimde sürdürülebilirliğe katkı sunmak.

Go Green Türkiye 2023, TEHAD işbirliğiyle gerçekleştirilecek



Türkiye Elektrikli ve Hibrid Araçlar Derneği (TEHAD), bu yıl ilki düzenlenecek Elektrikli Araçlar, Şarj Teknolojileri, Ekipman ve Donanımları Fuarı Go Green Türkiye 2023'e destek olma kararı aldı. Bursa'da 16 - 18 Kasım 2023 tarihlerinde düzenlenecek olan fuar sektörü buluşturacak.

Dünyada geçen yıl elektrikli araç satışları 2021'e göre rekor kırarak, yüzde 55 arttı ve 10 milyonu aştı. Elektrikli araçların toplam araç satışları içindeki payı yüzde 14'e yükseldi. Türkiye'de ise elektrikli otomobil satışları Temmuz ayı itibarıyla 13 bin adedi aştı. TEHAD Başkanı Berkan Bayram, sektör derneği olarak, elektrikli araç endüstrisine ivme kazandıracığına inandıkları Go Green Türkiye fuarını desteklediklerini açıkladı.

Tarsus Fuarçılık ve No On Fuarçılık işbirliğinde, TEHAD'ın destekleriyle

elektrikli araç endüstrisinin merkezi niteliğindeki Bursa'da ilki gerçekleştirilecek olan Go Green Türkiye, sektörün büyümesine katma değer sağlayacak. Tüyap Bursa'da Kasım ayında kapılarını açacak olan fuarda, 120 katılımcı marka, 8 bin metrekare sergileme alanında elektrikli araç dünyasının inovatif ürünlerini ve yeni teknolojilerini vitrine çıkaracak. Go Green Türkiye 2023'te; otomobil, motosiklet, bisiklet, scooter, otobüs, minibüs, lokomotif, yat motorları, golf arabaları ve iş makineleri gibi birbirinden farklı elektrikli araç modelleri, şarj donanım ve yazılımları, şarj istasyonları, akıllı ve hızlı şarj çözümleri, pil ve pil teknolojisi yönetim sistemleri, akıllı şebeke çözümleri, sertifikasyon, test ve ölçüm hizmetleri ile satış sonrası bakım ve onarım hizmetleri gibi sektöre dair her şey bir arada sergilenecek. Detaylı bilgi için adres www.gogreenturkiye.com

Securitas Technology, güvenli eğitim için okullarda

Bir eğitim kurumunun ve o kurumda eğitim gören öğrencilerin, personelin, ziyaretçilerin güvenliğini tehdit eden riskleri azaltmak için kapsamlı bir yaklaşım gerekiyor. Securitas Technology Türkiye sunduğu entegre güvenlik çözümleriyle her düzeydeki eğitim kurumu için daha güvenli bir ortam yaratıyor ve okulların sadece nitelikli bir eğitime odaklanmalarına yardımcı oluyor. Securitas Technology Türkiye Pazarlama Direktörü Pelin Yelkencioğlu, günümüzde entegre güvenlik sistemlerinin öğrencileri, okulları ve ziyaretçileri korumak için en kritik yatırımlardan biri olduğunu belirterek, "Bu yatırım, okul yöneticilerinin ebeveynlere

okulları daha güvenli hale getirmek ve çocuklarını korumak için nasıl harekete geçtiklerini ve ne derece önlem aldıklarını gösteriyor" dedi. Her düzeyde eğitim kurumunun güvenlik seviyesini artırmaya yardımcı olabilecek birçok güvenlik çözümü olduğunu belirten Yelkencioğlu, "Birbirleriyle iletişim kurduklarında maksimum verim sağlayan geçiş kontrol sistemleri ve video sistemlerini entegre ederek, giriş çıkışların akıllı kartlar ve kart okuyucularla güvenli şekilde yapılmasını sağlıyoruz. Kontrollü geçiş sistemleri yetkisiz veya kötü amaçlı kişileri sınıf ve laboratuvar gibi alanlardan uzak tutmak veya kişi sayısı kontrolünü yapmak amacıyla kullanılan

en temel çözümlerin başında geliyor. Kampüste bulunan özel alanların belirlenen senaryolara göre izlenebilmesini ve ziyaretçi ya da öğrenci girişlerinin takip edilmesini sağlıyoruz. Kurulan sistemler sayesinde yangın gibi acil durumlarda kameralar olayın gerçekleştiği alana dönerek kayıt alıyor, aynı anda acil anons sistemi devreye girerken girişler otomatik olarak açık konuma getirilerek can ve mal kaybının önüne geçilmesine destek oluyoruz" şeklinde konuştu. Pandemi döneminde öne çıkan termal kamera ve video analiz çözümü, salgın hastalıkların önlenmesi ve öğrencilerin sağlığının korunması açısından da etkili oldu. Her iki çözüm, okul girişinde ateş ve maske kontrolü içeriye girişinin engellenmesini sağladı. Okul içinde sınıf, yemekhane, kantin gibi ortak alanlardaki kişi sayısını otomatik olarak algılayan yoğunluk ölçüm sistemleri ise tüm alanlarda güvenli kişi sayısının kontrolüne olanak tanıdı.

Securitas, tek bir çatı altında ve müşteriye özel kurgulanmış İnsanlık Güvenlik Hizmetleri, Güvenlik Teknolojileri ve Uzaktan İzleme Hizmetleri'nin entegre çalıştığı bir güvenlik çözümü sunuyor. Securitas'ın okullara yönelik entegre güvenlik çözümleri arasında Yaka Kamerası önemli bir yer tutuyor. Görev yönetimi için hızlı ve profesyonel bir çözüm olan Yaka Kamerası, sesli veya sessiz video kayıt seçeneğiyle herhangi bir olayda delil oluşturabilecek görüntü kaydının yapılmasını sağlıyor. Bu çözüm, özellikle okulların güvenliğinde kritik konulardan biri olan öğrenciyi okuldan alacak ya da bırakacak kişiyle ilgili ortaya çıkabilecek güvenlik açıklarının önüne geçilmesini sağlıyor. Video analiz özellikli kamera sistemiyle okullarda gece güvenlik çalışanı görevlendirilmesine gerek kalmıyor. Çeşitli güvenlik riskleri tanımlanarak ihlal durumunda sistemin uyarıda bulunması ve Securitas Uzaktan İzleme Merkezi tarafından IP hoparlör vasıtasıyla duruma sesli müdahale edilmesi sağlanıyor.

Veriyi taşıyabilmek, kurumsal güç sağlıyor

Veriler hızla artarken, işletmeler yalnızca verileri toplamakta değil, verilere hızlı ve verimli bir şekilde erişmekte de zorluk yaşıyorlar. Veri taşınabilirliği, işletmelerin verilerine birden fazla kaynaktan ve platformdan erişebilmelerini sağlamada önemli bir rol oynuyor. Bu değerlendirmeyi yapan Veeam Kurumsal Strateji Başkan Yardımcısı Dave Russell, "Böylece işletmeler operasyonlarında daha çevik, duyarlı ve verimli olabiliyor ve rekabet avantajı elde edebiliyor. Öte yandan, verilerine hızlı ve kolay bir şekilde erişemeyen işletmeler kendilerini rekabetin gerisinde kalmış bulabiliyor" dedi.

Veri taşınabilirliğinin, verilerin bir sistemden veya platformdan diğerine taşınabilmesini ifade ettiğini aktaran Dave Russell, "Bu, verilerin farklı depolama platformları arasında taşınabileceği anlamına gelir ve bu da birincil depolama

sistemlerindeki ek yükün azaltılmasına yardımcı olur. Kuruluşlar topladıkları ve depoladıkları verileri kolayca içe ve dışa aktarabilmeli, gerektiğinde farklı format ve standartlara dönüştürebilmeli. Bu konu önemli, çünkü işletmelerin, depolandıkları platform veya sistemden bağımsız olarak verilerine hızlı ve verimli bir şekilde erişebilmelerini sağlar" açıklamasını yaptı.

Veri taşınabilirliği konusundaki en önemli zorluklardan biri, dijital dönüşümü tam olarak benimsememek ve yeni dünya gerçeklerine uyum sağlayamamak. Birçok işletme hala veri taşınabilirliği için tasarlanmamış eski sistemleri kullanıyor. Bu sistemlerin birçoğu diğer platformlarla uyumlu olmadığı için sistemler arasında veri aktarımı zor olabiliyor. Bulut bilişim hizmetlerinin yükselişi de veri taşınabilirliği konusundaki teknik endişeleri artırdı. İşletmelerin belirli bir

bulut hizmeti sağlayıcısına bağlı olduğu satıcı kilitlemesi, verilerin başka bir platforma taşınmasını zorlaştırabiliyor. Çünkü bulut sağlayıcıları genellikle diğer platformlarla birlikte çalışmayan tescilli formatlar ve teknolojiler kullanıyorlar. Dave Russell'ın bu tabloda önerdiği bazı uygulamalar şöyle:

1. Bir felaket kurtarma planı/müdahalesi hazırlayın.
2. Verileri mümkün olduğunca birlikte çalışabilir formatlar kullanarak depolayın ve aktarın, ayrıca bir alandan diğerine aktarılırken güvenliğini sağlayın.
3. Verilere öncelik verin ve bir olaydan sonra nelerin geri getirilmesi gerektiğine dair bütünsel bir görüşe sahip.
4. Veri güvenliğini ve bütünlüğünü sağlayın.

Bankacılık dünyasına 'neo' damgası!

Tüketicilerin sürekli değişen ve gelişen finansal ihtiyaçlarını karşılamada hızlı ve pratik çözümler üreten Neobankların popülaritesi artarken, finans dünyası da buna paralel değişiyor. Geleceğin finans deneyimi olarak tanımlanan Neobankacılıkta bazı trendler de öne çıkıyor:

Yapay zekâ ve makine öğrenimi: Neobanklar müşterilerine daha kişiselleştirilmiş ve verimli bir bankacılık deneyimi sunuyor. İş modelinin temelini yapay zekâ kullanımı ve makine öğrenimi oluşturan Neobanklar, müşterilerine özel, kişiselleştirilmiş finans hizmetini kolay bir şekilde verebiliyor. Müşterilerin tasarruf etmelerini

ve daha akılcı kullanımlar yapmalarını sağlayabiliyor.

Dijital cüzdanlar ve ödemeler: Neobanklar dijital cüzdan ve ödeme seçenekleri sunarak ödemeleri daha kolay hale getiriyor. Hızlı, kolay ve güvenli ödeme ve para transferi işlemleri, harcama bölüştürme, limit birleştirme gibi hizmetlerle müşterilerine hem vakitten hem de bütçelerinden tasarruf etme imkânı sağlıyor.

Açık bankacılık ve API entegrasyonları: Neobankların en büyük avantajlarından biri de kesintisiz bir bankacılık deneyimi sunuyor olabilmesi. Neobanklar, yüksek teknoloji kullanım yeteneği ile oluşturulan

API'lerle diğer finansal hizmetlere ve bankalara entegre olabiliyor. Bu da müşterilerin tüm mali durumlarını tek noktadan yönetmesine imkan veriyor.

Hizmet entegrasyonları: Neobanklar müşterilerine daha bütünsel bir bankacılık deneyimi sunabiliyor. Farklı hizmet platformlarıyla entegrasyon ve iş birliği yapıp müşterilerine özel deneyimler ve kolaylıklar sunabiliyor.

Neobankların geleceğiyle ilgili MARS Kurucu Ortağı Emrah Kaya şu değerlendirmeyi yaptı: "Neobanklar geleceğin finansal hizmetlerinin lokomotif konumunda. Bu yaklaşım kullanıcılara finansal anlamda kontrolü kendi ellerine almalarını ve daha özgür bir deneyim sunmalarını sağlıyor. Bunun sebebi de geleneksel bankacılığa göre yüksek teknolojik kapasiteleriyle daha çevik hareket edilebilmesini sağlamaları. Biz de MARS'ı hayata geçirirken bunu planladık. Bir TekFin olarak MARS ile amacımız kullanıcıların

hayatını kolaylaştıran çözümleri teknoloji yardımıyla geleneksel bankacılığın dışında çözümler arayanlarla buluşturmak. Bunu yaparken de teknolojimize IQ ve EQ vizyonunu kattık. IQ vizyonuyla bir Neobankın finansal anlamda verebileceği tüm akılcı çözümleri sunduk. Kullanıcılar, MARS'a tanımladıkları kartların limitlerini MARS kartta birleştirilip tek seferde ve tek yerden tüm finansal ihtiyaçlarını karşılayabiliyor. Kendi aralarında para transferi yapabiliyorlar, diledikleri ATM'den MARS fiziksel kartlarıyla ya da QR kodla herhangi bir komisyon ödemeden para çekebiliyor ve QR kod ile ödeme yapabiliyorlar. Kullanıcılar, otomatik olarak para yatırma, kart önceliklendirme, harcama böl özelliğiyle zaman tasarrufu ve kolaylık elde ediyorlar. EQ özelliğimizle ise MARS Kolonileriyle özel fırsatlardan yararlanmalarını, harcama yaptıkça zaman aşımına uğramayan MARS Miles kazanmalarını sağladık. MARS'ta Prime, Platinum ve Titanium Metal kart üyelikleri bulunuyor."

e-Tahsilat, Logo ERP ile entegre oldu

eLogo'nun kullanıcılarına sunduğu e-Tahsilat çözümündeki POS entegrasyonu havuzuna iyizico da eklendi. iyizico iş birliği, tüm Logo ERP'ler ile birlikte Logo İşbaşı uygulamasında da geçerli olacak. e-Tahsilat'ın Logo ERP ile entegre olmasıyla kredi kartı veya banka kartıyla yapılan tahsilatları tek tıkla muhasebeleştirmek mümkün oluyor. eLogo'nun online tahsilat sistemi olan e-Tahsilat sayesinde, müşteriler bankalar veya ödeme kuruluşlarından edindikleri sanal poslar ile esnek bir şekilde online ödeme süreçlerini yönetebiliyor. Ödemelerini hem kredi kartı hem banka kartı ile taksitsiz veya taksitli olarak tahsil edebiliyor. SMS, e-posta ya da sektörde bir ilk olan Whatsapp aracılığıyla link ile ödeme yöntemi sunan yenilikçi e-Tahsilat çözümü, buna ek olarak her firmaya özel bir ödeme

sayfası da oluşturabiliyor. e-Tahsilat; web platform, mobil uygulama ve ERP içi uygulama olmak üzere üç farklı platformda kullanıcılarına hizmet veriyor.

eLogo Genel Müdürü Başak Kural, "Tüm müşteri segmentlerine uygun çözümler sunarken, iyizico iş birliğiyle toplamda 20 banka ve 7 ödeme kuruluşuna ulaşan e-Tahsilat'ın entegrasyon havuzunu yeni iş birlikleriyle büyümeye devam edeceğiz" dedi. iyizico CCO'su Şebnem Dağ Güven, "eLogo'nun online tahsilat sistemi olan e-Tahsilat ile kullanıcılar iyizico Sanal POS özelliğimiz ile entegre bir şekilde online ödeme süreçlerini tamamlayabilecekler. E-Tahsilat çözümlerinde POS entegrasyonu ile iyizico Sanal POS sahibi olan kullanıcı firmalarımız tahsilat hizmetlerinden

yararlanabilecekler" dedi. e-Tahsilat, farklı ihtiyaçlar için yıllık olarak 3 farklı paket seçeneği ile kullanıma sunuluyor.

eLogo e-Tahsilat Uygulaması: Sadece ERP içi uygulamanın sunulduğu bu seçenek online tahsilatı daha az olan müşteri segmenti için çözüm sağlıyor.

eLogo e-Tahsilat Tüm Platformlar: Bu seçenekte, ERP içi uygulama, web platform ve mobil uygulama sunuluyor. Esnek bir tahsilat kurgusuna ihtiyacı olan tüm müşteriler tarafından tercih ediliyor.

eLogo e-Tahsilat B2B Portal Tüm platformlar: ERP içi uygulama, web platform ve mobil uygulama müşterilere sunuluyor. Bu seçenek bayi ve alt bayi kurgularını destekliyor.

E-ticarette kargo ve teslimat süreçleri belirleyici

E-ticarette lojistik, kargo ve teslimat süreçleri önem taşıyor. Bu konuda bir anket çalışması gerçekleştiren Elektronik Ticaret Derneği (ELİDER), e-ticaret şirketlerinin kargo ve teslimatta yaşadıkları sorunları ortaya koydu. ELİDER Başkanı Fehmi Darbay, "E-ticarette müşterinizi sipariş aşamasına kadar memnun edebilirsiniz, ama kargo süreçlerinde bir sorun e-ticaret şirketinin hanesine yazılıyor. Bu durum e-ticaret şirketlerinde sorunlara yol açıyor ve müşteri kaybediyorlar" değerlendirmesini yaptı. ELİDER bünyesindeki kargo ve lojistik çalışma grubu tarafından e-ticaret şirketlerinin kargo ve teslimat özelinde yaşadıkları sorunlara ilişkin yapılan ankete, Türkiye'de e-ticaret sektöründe faaliyet gösteren 348 e-ticaret şirket temsilcisi ya da e-ticaret satıcısı katıldı. Ankete katılan e-ticaret satıcılarının

%30.4'ünün yaş aralığı 25-34, %45.7'sinin 35-44, %19.3'ünün 45-54 aralığında yer alıyor. Ankete katılanların tamamı e-ticaret siteleri veya pazaryerlerinden ürün gönderiyor. Bu katılımcılar aylık olarak ortalama 8 bin 700 paket gönderim yapıyor. Katılımcı şirketlerin %89'u en az 3 yıldır; yüzde 11'i 10 yıldır faaliyet gösteriyor; %62'si ise son 3 yıl veya daha fazla süredir aynı kargo şirketi ile çalışıyor. Ankete katılan e-ticaret satıcılarının %59.7'si, gönderdikleri ürünlerde yaygın olarak 1-3 desi aralığını kullanıyor.

Paket ve desi boyutu uyumsuzluğu

E-ticaret satıcılarının en çok memnuniyetsizlik yaşadığı konular; desi fiyat listeleri ve ek maliyetler. Ankete katılan e-ticaret satıcılarının %97'si, son zamanlarda çalıştıkları kargo şubeleri ile en az bir kez

paket desi boyutu konusunda uyumsuzluk yaşadıklarını belirtti. Katılımcıların %73'ü desi/fiyat listelerinden memnun olmadıklarını belirtirken, bu oran %92'ye kadar yükselebiliyor. Katılımcıların %27'si ise desi/fiyat listelerinden memnun olduklarını ifade etti. Ayrıca, %66,3'ü teslimat bölgesi dışı ve diğer ek maliyetlerden memnun olmadıklarını ifade etti. Ankete katılan temsilcilerinin verdiği bilgilere göre, genel anlamda kargo şirketlerinden memnuniyet düzeyi 10 üzerinden ortalama 5.4 olarak belirlendi.

Ankete katılan şirket temsilcileri, paylaştıkları bilgi notlarında da önemli noktalara değindi. Bir e-ticaret satıcısı, "Çok pahalıya taşıma hizmeti alsak da son tüketiciye ulaşma kanalımız olan kargoların taşınması, özeni ve teslimat sorunları sebebiyle yüzlerce müşteri ve sipariş kaybı yaşıyoruz" dedi. Bir diğer satıcı ise, "Desi hatası hep oluyor. Ücretlerde genelde fazla ödemek veya iade faturası kestirmek durumunda kalıyoruz. Kargo ücretleri çok yüksek. Teslim edilmeyen kargo müşteri memnuniyetsizliği, gidiş-dönüş kargo maliyeti ve ürünü tekrar satışa hazırlanma gibi sorunları ortaya çıkarıyor"

dedi. Diğer bir satıcı, lojistik endüstrisinde otomasyon sistemlerin gelişmesi gerektiğini belirtirken, bir diğer satıcı, "Teslim edilemeyen kargo sayımı yüksek. Müşteriler şikayetçi. Kaybolan kargolara tanzim yapılmıyor. Çalışan personeller eğitimsiz ve kaba. Liyakat sorunu var. Bizlere yeterince değer verilmiyor. 'Çalışırsan çalış yoksa çalışma' edasındalar" dedi. ELİDER Başkanı Fehmi Darbay, şu değerlendirmeyi yaptı: "E-ticaret bir anlamda lojistik demek, kargo demek, teslimat demek. E-ticaret sitesinden sipariş alabilirsiniz; müşterinizi sipariş aşamasına kadar memnun edebilirsiniz, ama kargo süreçlerinde yaşanan bir sorun e-ticaret şirketinin hanesine yazılıyor. ELİDER olarak bu bilinçle yaptığımız anket, e-ticaret ekosisteminde teslimat ve kargo sorunlarının önemini ve çözüm arayışlarının gerekliliğini ortaya koydu. Bu değerli verileri kullanarak sektördeki iyileştirmeler için çözüm odaklı çalışmalar yapmayı hedefliyoruz. Bu konuda çalıştaylar, konferanslar ve workshop'lar yapılması gerekiyor. E-ticaret, kargo, teslimat ve lojistik dikeyinde çalışmalara hız vereceğiz."

Avrupa pazarında yayılım öncelik!



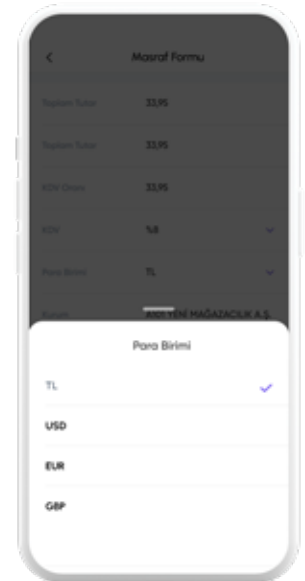
Masraff Kurucu Ortağı ve CEO'su
Begül Eray Sezgin

Şirketlerin harcamalarını kontrol altında tutmalarını sağlayan Masraff, tüm muhasebe süreçlerini dijitalleştirerek Avrupa'da da konumlandı. Masraf yönetimini yapay zeka algoritmaları ile mobile taşıyan Masraff, yıl sonuna kadar yeni pazarlarda da konumlanmayı hedefliyor. Otomatik Masraf Girişi, Özel Form ve Onay Yapısı, ERP Sistem Entegrasyonları çözümleri sunarak

şirketlerin masraf formlarını kolaylıkla oluşturmasını ve yönetim birimlerine onay için göndermesini sağlayan Masraff; Türkiye, İngiltere, Almanya ve Hollanda dahil olmak üzere toplam 7 ülkede faaliyet gösteriyor. Masraff, geniş müşteri ağı ve partnerleriyle 35 ülkede daha kullanılmaya başlanacak.

Masraff, mobil onay, ERP entegrasyonu, QR kod okuma ile fiş teslimatı, öngörülebilir raporlar gibi özellikleri sayesinde kontrollü masraf yönetimi ve yapay zeka tabanlı, gelişmiş bir finans teknolojisini şirketlere sunuyor. Masraff'ın evrak odaklı karmaşık masraf sürecini tamamen dijitalleştirilmesi, kağıt kullanımını azaltarak şirketlerin sürdürülebilirlik amaçlarına da hizmet ediyor. Masraff Kurucu Ortağı ve CEO'su Begül Eray Sezgin, şu bilgileri verdi: "Güçlü yapay zeka algoritmalarımız Latin alfabesini kullanan bütün ülkelerde, Merkez Bankası entegrasyonumuz ise 160'tan fazla para birimi ile çalışmamıza imkan tanıyor. Bu yetkinliklerimizle özellikle Avrupa'da daha fazla ülkede yer almak istiyoruz. Birçok ülke pazarına yönelik araştırmalarımız da sürüyor. Son

kullanıcılar masraflarını manuel girmekten kurtularak, ana işlerine odaklanma fırsatı yakaladılar. Muhasebe, finans ve üst yönetim ekipleri ise şirket prosedürlerinin Masraff sistemlerine entegre edilmesiyle raporlama, maliyet kontrolü ve maliyet projeksiyonu alanlarında verimlilik sağladılar."



Dell Technologies'ten yeni strateji

Dell Technologies, mevcut ve potansiyel müşterileri için "Depolama için Önce İş Ortağı" stratejisini duyurdu. Yeni pazara açılma stratejisi, iş ortağı uzmanlığını ve erişimini Dell'in yetkin ekibi ve veri koruma

da dahil olmak üzere depolama portföyüyle birleştirerek müşteriler için dönüşümsel sonuçlar sunmayı hedefliyor. Bu kapsamda Dell, bir iş ortağı aracılığıyla depolama işlemi yaparken Dell satıcılarını daha fazla

destekleyecek. Bunun yanı sıra daha fazla etkileşim öngörülebilirliği için Partner of Record'a uygun yeniden satış hesaplarının sayısını dört katına çıkaracak.

Dell Technologies Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Michael Dell, yeni stratejiyi "Müşterilerimizin dönüşümünü hızlandırmak için iş ortağı topluluğumuzla birlikte çalışma konusunda onlarca yıllık deneyime sahibiz. "Depolama için Önce İş Ortağı" stratejisi, iş ortağı taahhüdümüzü genişletiyor ve iş ortaklarımızın güçlü yönlerini birinci sınıf ekibimizin ve çözümlerimizin

avantajlarıyla birleştiriyor" değerlendirmesini yaptı.

Dell Technologies Küresel Satış ve Müşteri Operasyonları Başkanı Bill Scannell ise "Güçlü bir iş ortağı ekosistemine sahip çok kanallı iş modeli Dell'in büyüme stratejisinin merkezinde yer alıyor. "Depolama için Önce İş Ortağı" Stratejisi, Dell satıcılarını yeni işler edinmek ve müşteriler için doğru sonuçları sunmak üzere iş ortaklarıyla daha da yakın çalışmaya teşvik edecek. Bu müşteriler, iş ortakları ve Dell için bir kazan-kazan durumu yaratıyor" dedi.

Kablosuz bağlantının etkinlik alanı 'güvenli' biçimde genişliyor

Kablosuz iletişimde devrim niteliğinde bir adım olan Wi-Fi 6E teknolojisi, genişletilmiş spektrumu, daha yüksek kapasite ve minimal karışıklık sunarak işletmelerin ve ev kullanıcılarının ihtiyaçlarına çözüm sunuyor. Zyxel, Wi-Fi 6E teknolojisi ile kullanıcılarının en güvenli, hızlı ve sorunsuz kablosuz bağlantı deneyimine sahip olmalarını amaçlıyor. Kablosuz iletişimin geleceğine şekil veren Wi-Fi 6E, işletmelerin ve ev kullanıcılarının daha hızlı, güvenli ve kapsamlı bir bağlantı deneyimi yaşamasına imkan tanıyor. Kablosuz iletişimdeki Wi-Fi 6'nın getirdiği devrim niteliğindeki dönüşüm, Wi-Fi 6E ile büyüyor. Wi-Fi 6E, kablosuz bağlantı teknolojisinin geleceğine 6 GHz radyo spektrumunun kapılarını açarak adım atıyor. Bu genişletilmiş spektrum, kablosuz bağlantı deneyimini sınırları zorlayan yüksek kapasite, minimum karışıklık ve süratli hızlarla yeniden tanımlıyor. Genişletilmiş 6 GHz bandıyla kablosuz iletişimde daha geniş bir kapasite sunan Wi-Fi 6E, hızla büyüyen ağ trafiği altında dahi sağlam ve hızlı bağlantılar elde edilmesini sağlayarak yoğun kullanım altında bile kusursuz performans sunuyor. Wi-Fi 6E ile birlikte gelen, 6 GHz bandında yedi ekstra süper geniş 160 MHz kanalın kullanılabilir olması, en dikkat çeken özelliklerden biri olarak karşımıza çıkıyor. Geniş bant genişliğine ihtiyaç duyan uygulamalar için oldukça önemli olan bu özellik ile artık daha büyük

veri yükleri daha hızlı bir şekilde taşınabiliyor ve daha yüksek performanslı deneyimler mümkün oluyor.

Wi-Fi 6E tasarımı, özellikle 6E dışındaki cihazlardan kaynaklanan karışıklığı ortadan kaldırarak kullanıcılara güvenilir ve kesintisiz bir bağlantı sunuyor. Bu özellik, daha yüksek hızlar ve ultra düşük gecikmelerle birleştiğinde, Wi-Fi 6E'nin yeni nesil teknolojiler için güçlü destek sağlayan bir platform olduğunu gösteriyor. Zyxel, Wi-Fi 6E teknolojisini değerlendirmek için geniş bir çözüm yelpazesi sunuyor. Access point'lerden switch'lere, firewalldan yönlendiricilere kadar sunulan çözümler, kullanıcıların hem mevcut ihtiyaçlarına uyum sağlıyor hem de gelecekteki kullanım senaryolarını kolayca destekliyor. Böylece, işletmeler ve bireyler Wi-Fi 6E'nin sunduğu inovasyonları en üst düzeyde kullanabiliyorlar.

Zyxel, ağ güvenliğini ön planda tutuyor. Teknolojik gelişmelerin beraberinde getirdiği artan siber tehditlere karşı koruma sağlamak amacıyla, Zyxel Wi-Fi 6E çözümlerini sahip olduğu üst düzey güvenlik özellikleriyle sunuyor. WPA3 standardının en son sürümüne ek olarak, Secure WiFi, DPPSK gibi ek güvenlik katmanları sayesinde ağı ve verileri en yüksek seviyede koruyor. Ayrıca, Zyxel Nebula, Wi-Fi 6E çözümlerini yönetmenin mükemmel bir yolunu sunuyor. Geniş bir ürün yelpazesi olan Nebula, AP'lerden switch'lere, firewalla ve

5G/LTE mobil yönlendiricilere kadar uzanıyor. Zyxel Networks Türkiye Ülke Müdürü Ömer Faruk Erünsal, şu değerlendirmeyi paylaştı: "Kullanıcılarımızın güvenliğini ve verilerini en üst düzeyde korumayı öncelik olarak kabul ettik. Artan siber tehditlere karşı mücadele etmek ve kullanıcılarımızı korumak bizim için kritik önem taşıyor. Bu nedenle, Wi-Fi 6E çözümlerimizi, en üst düzeyde güvenlik özellikleriyle donatarak sunuyoruz. WPA3 standardının son sürümünün yanı sıra Secure WiFi, DPPSK gibi güvenlik katmanları ile ağ güvenliğini daha da güçlendiriyoruz. Aynı zamanda, Zyxel Nebula platformu ile Wi-Fi 6E çözümlerimizi yönetmeyi kolaylaştırıyoruz. Geniş ürün yelpazemiz, AP'lerden switch'lere, güvenlik duvarlarına ve mobil yönlendiricilere kadar uzanıyor. Kullanıcı dostu web arayüzü ve mobil uygulama ile yönetim süreçlerini sorunsuzlaştırarak, kullanıcılarımızın en iyi deneyimi yaşamalarını sağlıyoruz. Kullanıcılarımızın her zaman en güvenli, hızlı ve sorunsuz kablosuz bağlantı deneyimine sahip olmalarını sağlamayı amaçlıyoruz. Wi-Fi 6E'nin genişletilmiş spektrumu, daha yüksek kapasite ve minimal karışıklık sunarak işletmelerin ve ev kullanıcılarının ihtiyaçlarına çözüm sunuyor. Güvenliğin kesintisiz performansın en üst sırada olduğuna inanıyoruz, bu nedenle Wi-Fi 6E çözümlerimizde en son güvenlik özelliklerini de sunuyoruz."

Eaton, yeni nesil 5E Gen2'yi piyasaya sürüyor

Akıllı güç yönetimi şirketi Eaton, hem konut hem profesyonel ortamlardaki en temel uygulamalar için güç koruması sağlayan Essential Line-interactive kesintisiz güç kaynağı (UPS) 5E'nin Gen2 modelinin piyasaya çıktığını duyurdu. 5E Gen2, daha geniş bir değer aralığını (550 - 2200 VA) kapsayan ve daha fazla müşteri deneyimi için daha da sessiz çalışan kompakt ve güvenilir bir UPS cihazı. 5E Gen2 serisi, genişletilmiş (10 ila 22 P/N) ve mevcut IEC modellerine ek

olarak, yerel çıkış modelleri (FR / DIN-IT / BS) ile kullanıcıların hizmetine sunuluyor. Ayrıca daha yüksek VA değerleri, daha az seviyede çalışma sesi, sessiz sesli alarm ve gelişmiş bir estetik sunuyor. 5E Gen 2 üniteleri iki yıllık garantiye sahip. Bu garanti süresinin isteğe bağlı olarak uzatılması da mümkün. UPS, düşük güç tüketimi ve şebeke dalgalanmalarını düzenlemesinin yanında herhangi bir enerji kesintisini yedeklemek için akü ömrünü koruyor. Kullanıcılar, Eaton

UPS Companion yazılımı ile güç kullanımlarını analiz ve kontrol edebiliyorlar. Line-interactive topoloji (AVR), elektrik kesintisi durumunda akü gücünden tasarruf etmek için daha geniş bir giriş gerilim aralığını (düşük ve aşırı gerilim: 140 - 300 V) garanti ediyor. 5 Gen2 UPS üniteleri, kompakt gövdeleri sayesinde ev veya ofis ortamına kolayca uyum sağlarken, fansız tasarımla 1200 VA'e kadar sağlanan sessiz çalışma imkanı da var.

BThaber

www.bthaber.com.tr

Haftalık Bilişim Teknolojileri Gazetesi

Sayı 333 • 27 Ağustos-2 Eylül 2001

Hello Aycell

Geçtiğimiz hafta teknik açılışını gerçekleştiren, Türkiye'nin dördüncü GSM operatörü Aycell'e ilk defa Başbakan Bülent Ecevit "Merhaba" dedi. Aycell'li hattan ilk görüşmeyi yapmak için Başbakan Bülent Ecevit'i arayan Ulaştırma Bakanı Oktay Vural'a Başbakan Ecevit'in "Alo" yerine "Hello" diye kar-

şlık vermesi hoş bir an olarak akıllarda kaldı. Gerçekten de bu Aycell'in GSM sektörüne ve Türkiye'ye ilk merhabasıydı. Ticari açılışını Eylül ortasında gerçekleştirecek olan ve şu anda Ankara, İstanbul, İzmir, Adana, Bursa, Antalya ve Muğla olmak üzere yedi ilde hizmet verecek olan Aycell'in Mart 2002'de tüm Türkiye çapında yaygınlaştırılması he-

defleniyor. Şu ana kadar 130 milyon dolarlık yatırım yapmış olan şirketin Mart 2002'ye kadar gerçekleştirmeyi düşündüğü yatırım miktarı ise 1.5 milyar dolar.

"Ucuz" ve "kaliteli" hizmet vereceği özellikle söylenen Aycell'in ilk etaptaki hedefi 800 bin abone. Siemens ve Ericsson'a yedi ildeki baz istasyonlarını ve santrallerini

yaptıran ve geçtiğimiz günlerde yine bu şirketlere yüzde 50 artırım veren Aycell, Eylül ortasında tüm Türkiye'ye yaygınlaştırma ihtesasına çıkacak.

Aycell'in öncelikli hedefleri mobil haberleşme alanında modern ve farklı bir anlayışla hizmet sunmak, rekabet kuralları çerçevesinde mobil haberleşme pazarından önemli bir pay almak, tüketiciye en kalifi-

teli hizmeti sunarken, Türkiye ekonomisine katkıda bulunmak, karlı ve verimli bir yapı içerisinde önemli bir şirket değeri oluşturmak, kamu işletmeciliğinin de tam rekabete açık sektörlerde verimli yürütülebileceğini kanıtlamak, her yerde, ulaşılabilir, bilgili, aktif ve yenilikçi bir yaklaşım sergilemek olarak açıklandı.

▷ Sayfa 3

Pazara hareket kampanyaları gelecek

2001 yılının ikinci yarısında PC ve dizüstü bilgisayar kampanyalarında artış görülüyor. Hızla artan kampanya sayıları ile şirketler piyasanın hareketlenmesini amaçlıyor.

Bilişim Haftasına geri sayımın başladığı bugünlerde bilişim şirketleri PC ve dizüstü bilgisayar kampanyalarına hız verdi. Şirketler
▷ Sayfa 22

SPK, piyasaları çevrimiçi gözetleyecek



SPK Başkanı Doğan Cansızlar, sermaye piyasasının güven, açıklık ve kararlılık içinde çalışabilmesi için BT'den en üst düzeyde yararlanmanın önemini vurguladı.
▷ Sayfa 6

68 ve Internet kuşağı buluşuyor

68'liler ve Internet kuşağı Bilişim Zirvesi 01'de bir araya geliyor. İsyanlardan başkaldırıya, dayanışmadan bireyselliğe kadar iki kuşağın farklı ve benzer yönleri ele alınacak.

Bilişim Zirvesi bu yıl 68 kuşağı ile Internet kuşağını bir araya getiriyor. 68 kuşağının temsilcileri bilgisayarın başına kilitlenen
▷ Sayfa 16

İSO'dan "bilgi toplumu" vizyonlu rapor

Teknoloji transfer eden değil, teknoloji üreten bir ülke olmamız gerektiğini vurgulayan İSO yetkilileri, "Elektronik Telekomünikasyon Raporu" yayınladı.

İstanbul Sanayi Odası, 21 Ağustos'ta 100. Salı günü, İSO Odakule Meclis Salonu'nda yaptığı bir basın toplantısıyla yaklaşı-

- 4 TT üçüncü nesile hazırlanıyor
- 10 Eurobasket2001 bilişimle donandı
- 23 Compucom, Packard Bell'i Boyut'a emanet etti
- 24 Erdemsoft IBI ürünlerini dağıtacak
- 26 Altera'da yeni çözümler
- 30 Yeniliklerin mekanı: Bilişim'01

Avery ile etiket basımı, kolay, hızlı, profesyonel ve kaliteli daha da ucuz.

1 paket Avery etiket alın % 20'den fazla etikete sahip olun.

AVERY ETİKETLERİNE ETİKET, BARKOD, ROL, ROLÜNDE BİLGİ ALMAK İÇİN İZMİR, İZMİR ETİKET SETİ İÇİN LÜTFEN ARAYINIZ

Tel: 0 850 261 19 85 (günlük) • Tel: 0 216 428 55 60
E-posta: support_turkey@averydennison.com
www.avery.com

Yakıt maliyetleri, elektrikli araç satın alma ilgisini artırıyor

Uluslararası danışmanlık, denetim ve vergi şirketi EY'nin (Ernst & Young) Mobilite Tüketici Endeksi 2023 raporuna göre, artan yakıt maliyetleri ve çevresel endişeler nedeniyle uygun bütçeleri ile öne çıkan elektrikli araçlara ilgi artıyor. Otomobil satın almayı planlayanların yarısından fazlası, tercihini elektrikli araçlardan yana kullanıyor. 2020'de başlatılan ve her yıl küresel otomotiv trendleri hakkında içgörüyü sağlayan EY Mobilite Tüketici Endeksi'nin en güncel versiyonu; araç satın almayı planlayanların %55'inin önümüzdeki iki yıl içinde tamamen elektrikli veya hibrit bir araç almayı planladığını ortaya koyuyor. Elektrikli araç (EV) almayı planlayanların motivasyon kaynağı ilk kez çevresel endişeler yerine yüksek yakıt maliyetleri. EY araştırmasında, elektrikli araç tercihinde öne çıkan etkenlerde %38 oranla ilk sırayı yüksek yakıt maliyetleri alıyor. Araştırmaya katılanların sadece %12'si sürdürülebilirliğin ulaşım modeli seçimlerini etkileyen bir faktör olduğunu söylerken, %28'i ise ilk sıraya çevresel endişeleri koyuyor.

Daha uygun fiyatlı elektrikli araç modelleri piyasaya sunuldukça satın alma maliyetleriyle ilgili endişeler azalırken, yanıt verenlerin %31'i için en büyük endişe elektrikli araçlara yönelik şarj istasyonlarının yeterli olmaması yönünde. Bu durum, elektrikli araç şarj istasyonlarının varlığının en büyük endişe kaynağı olarak gösterildiği ABD, Çin, İngiltere ve Almanya gibi ülkelerin dahil olduğu birkaç pazar için de geçerli. EY Mobilite Tüketici Endeksi 2023 raporuna göre, beş farklı tüketici segmenti tanımlanıyor: EV'ye şüpheci yaklaşanlar (EV Skeptics), EV'ye ilgisi olmayanlar (EV Reluctants), EV konusunda ikna edilebilir olanlar (EV Persuadables), EV satın almayı düşünenler (EV Considerers) ve EV meraklıları (EV Enthusiasts). EV meraklılarının payı 2021 yılından beri düzenli artış göstererek, 2023'de %13'e ulaşıırken; EV konusunda ikna edilebilir olanların ve EV satın almayı düşünenlerin payının azaldığı dikkat çekiyor. Bu da söz konusu segmentlerde yer alan bazı tüketicilerin EV meraklılarına dönüştüğünü gösteriyor. Öte yandan,

EV'ye şüpheci yaklaşanların ve EV'ye ilgisi olmayanların oranında %2'lik artış gözlemleniyor. Tüm bunlar, hem olumlu hem de olumsuz şartlar oluştururken elektrikli araç satıcılarının ve orijinal ekipman üreticilerinin (OEM) de tüketicilere karşı ekstra çaba göstermesini gerektiriyor. Segmentlerin demografik dağılımına göre ise genç kuşak EV konusunda genel olarak daha hevesli gözükürken, EV meraklıları segmentinde boomer ve X kuşaklarının daha düşük bir oranda (%28) yer aldığı görülüyor. EY Türkiye Mobilite Sektör Lideri ve Şirket Ortağı Serdar Altay, raporla ilgili olarak şu değerlendirmelerde bulundu:

Otomobil üreticileri, tüketici endişelerini gidermeye çalışmalı
"Artan yakıt fiyatları, elektrikli araç satın alma konusunda ilk kez en önemli motivasyon olarak kaydedildi ve bu yıl özellikle İsveç, Japonya ve ABD gibi birçok ülkede en büyük artış görüldü. Yaşam koşullarının zorlaşması, tüketicilere bir elektrikli araç satın almanın kendileri için en iyi seçenek olduğunu göstermeye başlıyor ve potansiyel otomobil tüketicilerinin yarısından fazlası bir elektrikli araç satın almayı düşünüyor. Rapor, son yıllarda hükümet teşviklerinin de elektrikli araçların benimsenmesinde büyük bir rol oynadığını ortaya koyuyor. Ancak yakıt fiyatları kademeli olarak düşüp daha uygun fiyatlı seviyelere geri döndükçe, EV üreticileri için asıl zorluk, tüketicilerin elektrikli araçlara talebinin devam edip etmeyeceği ve yakıt fiyatlarının düşmesi

durumunda ne gibi önlemler alınması gerekeceğidir. Aynı şekilde, talep ve güven yüksekken otomobil üreticileri ivmeyi korumak adına tüketicilerin endişelerini gidermeye başlamalı. Şarj altyapısı da aşılması gereken önemli bir engel olmaya devam ediyor. Üreticiler, enerji şirketleri ve hükümetler arasında her düzeyde iş birliği, yollara çıkan elektrikli araç sürücülerinin ihtiyaçlarını karşılamak için gerekli olacak. Aksi takdirde, elektrikli araçlara geçiş durma noktasına gelebilir."

Türkiye pazarına bakıldığında ise durumun dünya pazarına paralel olduğu gözlemleniyor. Türkiye'de 2021 yılına göre, %188'lik artışla toplam 8.210 adet elektrikli otomobil satışı gerçekleşti. 2021'de toplam 2.849 adet satılmıştı. Vergi oranlarındaki artışın, kur artışının, pandemi sürecinin ve yarı iletken malzemelerin tedarikinde yaşanan sorunların pazara etkisi olumsuz olsa da 2022'de elektrikli araç satışları, 2021'e göre yaklaşık 3 kat artış gösterdi.

Artan satış adetlerine ek olarak şarj altyapısındaki gelişmelere ve kapasitedeki artışlara rağmen, Türkiye'de tüketicinin motivasyonunun halen şarj sorunu nedeniyle baskılandığını söylemek mümkün. Şu an itibarıyla özellikle metropollerde elektrikli araçların şehir içi ulaşımında daha tercih edilebilir olduğu; buna karşın şehirler arası yolculuklarda ise tüketicinin elektrikli araç tercihinde çok daha temkinli olduğu gözlemleniyor. Bu durumun da elektrikli araçların daha çok ikinci araç olarak tercih edilmesine neden olduğu söylenebilir."

E-mobilite birincil öncelik



Elektrik ile çalışan, fosil yakıt kullanımını sıfıra indirmiş çevre dostu ulaşım araçlarını ifade eden 'elektromobilite', yani E-mobilite, otomotiv sektöründe giderek yaygınlaşıyor. E-mobilite cihazlarının dünya pazarındaki payı da artış gösteriyor. Dünya çapında satılan araçların yaklaşık olarak %8 ila %10'luk bölümünün artık elektrikli araçlardan oluştuğunu söyleyen Seger Tasarım Merkezi Müdürü Tolga

Kumral, "Özellikle Çin, Avrupa ve ABD bu alanda başı çekiyor. Türkiye ise bu alanda henüz başlangıç seviyelerinde. Ancak 2023 itibarıyla seri üretime geçen TOGG T10X modeli, bunun yanında Tesla'nın ve bazı Çin menşeli elektrikli araç üreticilerinin Türkiye pazarına girişleriyle beraber E-mobilite cihazlarının Türkiye pazarındaki paylarının yükselişe geçmesi bekleniyor" dedi. Seger'in 2017'den itibaren bu alana yöneldiğini belirten Tolga Kumral, "Yapılan strateji toplantılarında E-mobilite üzerine Ar-Ge projeleri geliştirme hedefleri koyduk ve hem insan kaynağını hem de laboratuvar ve yazılım alt yapımızı bu hedefler doğrultusunda geliştirmeye başladık. Bugün Tasarım Merkezi bünyesinde çalışılan projelerin %80'i E-mobilite sektörüne yönelik projeler" bilgisini verdi. E-mobilite sektörüne yönelik destekledikleri

en önemli projenin TOGG'da kullanılan 12V AVAS sistemi olduğunu vurgulayan Kumral, şunları söyledi:

"AVAS, E-mobilite araçlarındaki sessizliğin yayalara karşı tehlikesi kaynaklı yayınlanan ECE-R138 regülasyonuna uyum için geliştirilen bir ürün. İçerisinde bir elektronik kontrol ünitesi olan ve bu ECU ile bir hoparlörü yöneterek araçların ses üretmesini sağlayan AVAS sistemi, Teydeb 1501 programı dahilinde geliştirildi ve TOGG T10X modeli ile beraber de seri üretime başladı. Ayrıca şu an Tasarım Merkezi'mizde çalıştığımız en özel projelerden biri Aktif Ses Sönümleme Sistemi. Bu proje ile özellikle E-mobilite sektöründe adaptif bir sistem geliştirerek araç kullanıcısının konforunu arttırmayı ve araçların hafifletilme hedeflerine katkı sunmayı amaçlıyoruz."

Önder Kaplancık, Eclit CEO'su olarak atandı



Bu yıl düzenlenen Bilişim 500 Araştırması'nda "Bulut Hizmeti" kategorisinde birinci olan, Türkiye'de yönetilen hizmetler sektörünün öncü firması Eclit'in yeni CEO'su, sektörün önde gelen firmalarında uzun yıllar üst düzey yönetici ve genel müdür olarak

görev yapan Önder Kaplancık oldu. 1992 yılında Boğaziçi Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği ve 1999 yılında Koç Üniversitesi Executive MBA mezunu olan Önder Kaplancık, Koç Grubu'nda farklı şirketlerde yedi yıl görev aldıktan sonra, Teknosa'nın kuruluşunda ve büyümesinde rol oynadı. 2013-2017 arasında CarrefourSA'nın teknolojik dönüşüm sürecine liderlik eden ve e-ticaret operasyonunu yöneten Kaplancık, Hepsiburada'da CTO olarak görev aldıktan sonra 2018-2023 yılları arasında KoçDigital'de Genel Müdür rolünü üstlendi. Eclit'in kuruluşundan bu yana yönetim kurulundaki görevlerine ek olarak şirketin CO-CEO'ları olarak da görev yapan Egemen İnce ve Evren Ballı, bundan sonraki dönemde yönetim kurulu üyesi olarak Eclit'in stratejik yönetimine katkı sunmaya devam edecekler.

BYD Türkiye'nin Genel Müdürü İsmail Ergun oldu



Küresel elektrikli araç ve batarya üreticisi BYD (Build Your Dreams), ALJ Türkiye distribütörlüğünde pazara giriş yapacak ve yılın son

çeyreğinde elektrikli modellerini satışa sunmaya başlayacak. BYD Türkiye yapılanmasının başına ise otomotiv dünyasının deneyimli ismi İsmail Ergun getirildi. Ergun, BYD'nin tüm operasyonlardan sorumlu Genel Müdür olarak görev alacak. Toyota Türkiye'de Pazarlama, Satış, Satış Sonrası ve Bayi Yönetimi gibi birçok alanda 30 yıldan fazla üst düzey yöneticilik tecrübesine sahip olan İsmail Ergun, son olarak Toyota Türkiye Pazarlama ve Satış A.Ş.'de Chief Operations Officer (COO) görevini yürütüyordu.

Açık Holding'in yeni CFO'su Küçükbayrak oldu

Teknoloji merkezli bir şirketler topluluğu olan Açık Holding'de Mali İşlerden Sorumlu Başkan Yardımcısı (CFO) pozisyonuna Murat Küçükbayrak getirildi. ODTÜ'de Ekonomi lisansını alan, sonrasında yine aynı üniversitede İşletme Yönetimi (MBA) yüksek lisansını yapan Küçükbayrak, beş yılı aşkın süredir Açık Holding'e

bağlı CES İleri Kompozit ve Savunma Teknolojileri A.Ş.'de Mali İşler Direktörü olarak görev yapıyordu. Şirketin uluslararası alanda büyümesine katkılar sunarak, 22 şirketten oluşan holdingin ana kadrosuna atanan Küçükbayrak mali işlerin yönetimi, yatırımların büyütülmesi ve geliştirilmesinden sorumlu olacak.

Bupa Acıbadem Sigorta'da yeni görevlendirmeler

Bupa Acıbadem Sigorta'nın 2010 yıldan bu yana Genel Müdürlük görevini yürüten Gökhan Gürcan, bu görevini 1 Eylül 2023 itibarıyla Atilla Benli'ye devredecek. Benli, Bupa Acıbadem Sigorta'daki yeni görevinden önce Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Genel Müdürü görevlerini yürütüyordu. 2021 yılından beri Bupa Acıbadem Sigorta'nın Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini de sürdüren Gökhan Gürcan, bu görevinin yanında Bupa Türkiye'nin CEO'luğunu da devam ettirecek.

Gençliğin meslek tercihleri değişiyor

Üst düzey liderlik danışmanlık hizmetleri firması Egon Zehnder'in kıdemli ortağı, toplumsal cinsiyet eşitliği savunucusu, "Eyvah CEO Doğuruyor" kitabının yazarı Murat Yeşildere, üniversite tercih başvuruları konusunda yaptığı değerlendirmede mesleklerin geleceğinin değiştiğini, dünyada üniversite mezuniyet algısının farklılaştığını ve Z kuşağı ile birlikte yeniden şekillenen iş dünyasında öngörülmesi gereken yeni trendler olacağını söyledi.

Murat Yeşildere, şu değerlendirmeyi yaptı:

"İklim krizi, küresel salgınlar, sürdürülebilir kalkınma, yapay zeka ve dijital dönüşüm gibi konular ve bu konulara dokunan her meslek öncelik kazanacak. Teknolojinin gelişmesi, internet ve mobil kapsama alanlarının büyümesi bilgiye ulaşımı kolaylaştırıyor, ulaşım maliyetini düşürüyor. Bu sebeple başta Yapay Zeka (AI), Mobil uygulamalar (App), Veri Bilimi, Robotlar, 3-D Yazıcılar, Web Tasarımı, Giyilebilir Teknoloji, Network Yönetimi, Cloud (Bulut), Biyomedikal ve Bilgi Güvenliği önümüzdeki dönemde bilgi, tecrübe ve yetkinlik talebi artacak alanlar. Yeni çalışma alanlarında çalışanların uzmanlıklarını derinleştirilmesi mesleki bilgi ve beceri gelişimi açısından büyük değer taşıyacak. Bu çerçevede de sadece sınıf eğitimleri ya da kitaplar değil, etkileşimi giderek artan online eğitimler fayda sağlayacaktır. Tıp, Hukuk ve Teknolojiyi içinde barındıran her türlü Mühendislik dalına yönelik talebin de devam edeceğini görüyoruz."

Yeşildere'ye göre öne çıkacak başlıklar şöyle:

- Mesleki eğitimlere ağırlık verilecek
- Staj ile mesleği yerinde öğrenmek önemli
- Amerika'da üniversite başvuruları azalıyor
- Kısa süreli sertifika programları öne çıkıyor.

İHA-1 ticari pilotluk eğitimleri başladı

İBB Gençlik ve Spor Şube Müdürlüğü tarafından hayata geçirilen "Gökyüzünün Yıldız Gençleri" projesi ile 18 - 29 yaş arası gençlere yönelik İHA-1 ticari pilotluk eğitimleri başladı. Proje kapsamında 18-29 yaş arası üniversiteden yeni mezun veya üniversite öğrencileri olmak üzere yaklaşık 200 kişiye yılsonuna kadar ehliyetlerinin teslim edilmesi hedefleniyor. Programa katılan kursiyerlere 8 saatli uygulamalı olmak üzere toplam 32 saat süren ücretsiz eğitimler sınıf içi olarak İBB'nin Büyük İstanbul Otogarı'ndaki Gençlik Ofisi'nde, uygulama eğitimleri ise Yenikapı Spor Tesisi'nde veriliyor. Eğitimi veren dron teknolojileri platformu Dronmarket'in İHA Pilot Eğitmeni Mustafa Bilim; "Gençler, okudukları okul, seçtikleri meslek ne olursa olsun bir yandan da kendilerini geliştirmeye yönelik çalışmalarına katılıyorlar. Dron pilotluğu son dönemlerin yükselen mesleklerinden bir haline geldi. Çünkü dron pilotları tarımdan enerjiye pek çok alanda kendine yer bulabiliyorlar. Bu proje ile teorik eğitimin yanında saha eğitimi alacak gençlerin pilotluk lisansı ile yenilikçi, teknik bilgi ve beceri gerektiren alanlarda istihdamlarına katkı sağlamayı hedefliyoruz" dedi.

Uzaktan çalışma, yazılım geliştirmede verim sağlıyor

Uzaktan çalışma sisteminin yazılım sektöründe de yaygınlaşmasıyla beraber, yazılım geliştiricilerinin bazı beceriler edinmesi gerektiği açık. Proje ve yazılım sürecinin etkin bir şekilde yürütülmesini sağlayan becerilerin başında programlama dilleri, bulut bilişim ve çevik metodoloji yer alıyor. İletişim devamlılığı ve yinelenen gelişimi kapsayan çevik ortam, uzaktan çalışan yazılım geliştiricilerin daha verimli bir süreç geçirmesine yardımcı oluyor. TesterYou Kurucusu Barış Sarıalioğlu, uzaktan çalışma ortamında en önemli gerekliliğin iletişim ve iş birliği olduğunu vurgulayarak uzaktan çalışan yazılım geliştiricilerin sahip olması gereken 7 temel beceriyi şöyle sıraladı:

- 1. Programlama dilleri:** Uzaktan yazılım geliştirme alanında başarılı olmak için güçlü programlama becerilerine sahip olmak gerekiyor. Python, JavaScript, Java, Ruby ve C++, en popüler programlama dilleri arasında yer alıyor. Kişinin başvurduğu becerilere ve belirli pozisyona uygun bir dil seçmesi süreci kolaylaştırıyor.
- 2. Bulut bilişim:** Bulut bilgi işlemin yükselişle beraber, uzaktan çalışan yazılım geliştiricilerde bulut tabanlı sistemler hakkında kapsamlı beceriler aranıyor. AWS, Microsoft Azure ve Google Cloud gibi platformlar hakkında bilgi sahibi olmak yazılımcılara katkı sağlıyor. Bulut tabanlı altyapı için optimize edilmiş uygulamaların nasıl tasarlanacağını ve geliştirileceğini anlamak da önemli.

- 3. Çevik metodoloji:** İş birliğini, esnekliği ve sürekli iyileştirmeyi vurgulayan bir proje yönetimi yaklaşımı olan çevik metodoloji uygulaması, uzaktan yazılım geliştiricilerin çevik bir ortamda nasıl çalışacaklarını anlamalarını gerektiriyor. Bu beceri, Jira, Scrum ve Kanban gibi araçların bilgisine sahip olmayı içeriyor.
- 4. DevOps:** Yazılım geliştirme ve BT operasyonlarını birleştiren bir dizi uygulamalar bütünü olan DevOps'un önemi giderek artıyor. Üçüncü taraf yazılım geliştiricilerin DevOps'un ilkelerini anlaması ve Docker, Kubernetes ve Jenkins gibi araçları öğrenmesi gerekiyor.
- 5. Mobil geliştirme:** Üçüncü taraf yazılım geliştiricilerinin mobil geliştirme becerisine hakim olması bekleniyor. React Native ve Flutter gibi mobil geliştirme çerçevelerinin anlaşılması ve mobil cihazlar için uygulamaların nasıl optimize edileceğinin öğrenilmesi gerekiyor.
- 6. Test etme ve hata ayıklama:** Uzaktan çalışan yazılım geliştiriciler için temel beceriler arasında yer alan test etme ve hata ayıklama, Selenium ve Jest gibi test çerçeve bilgilerinin yanı sıra kod üzerinde etkili bir şekilde hata ayıklama becerisini kapsıyor.
- 7. İletişim ve iş birliği:** Uzaktan çalışan yazılım geliştiriciler için kritik öneme sahip olan iletişim ve iş birliği, sanal bir ortamda, yüz yüze iletişimin olmamasından kaynaklı, yanlış anlamalara yol açabiliyor. Etkili iletişim ise aktif dinlemeyi, soru sormayı ve geri bildirim sağlamayı içeriyor.

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

Türkiye'nin Operatör Bağımsız Veri Merkezi



Premier DC
Veri Merkezi

BThaber

ETKİNLİK TAKVİMİ!

ETKİNLİKLER

29 Ağustos 2023

CxO - Fil Ambarı Buluşması
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

14 Eylül 2023

TechFinTech 2023
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

12 Ekim 2023

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

23 Kasım 2023

Bilişim Zirvesi'23
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

23 Kasım 2023

Teknoloji Kaptanları 2023
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

İstihdam dünyasında kadının gücü artıyor

Selam sana,

İş hayatına, yoğunluğun yemek alışkanlıklarına nasıl yansıdığına odaklanacağım bir araştırma bilgisi ile... Çünkü hele de pandemi ve sonrası süreçte değişen iş yaşamı ve çalışma biçimleri, beslenme alışkanlıklarını da tepeden tırnağa değiştirdi. Sodexo Insight 2023 araştırmasına göre, beyaz yakalılarının yüzde 13'ü günde iki ya da daha az öğün tüketirken, en çok da yüzde 55,4 ile öğle yemeği atlanıyor. (Benim gibi) öğle yemeği atlayanların yüzde 33,1'i "Zamanım yok" derken, yüzde 23'lük kesim ise zayıflamak amacıyla rejim yapıyor ve öğle aralarını ofislerinde geçiriyor. Beslenme alışkanlıklarımız değişir, iş yükleri katlanırken araştırmada da dikkat çekildiği gibi motivasyon güçlüğü çeken çalışanların yorgunluk ve odaklanma sorunu yaşadıkları; bu problemlerin altında da düzensiz beslenmenin yattığı belirtiliyor. Bana da öğüt olsun, ufak bir sandviç olsun yeter, ama öğlenleri boş geçmemek önemli. Bireysel, üstüne bir de kurumsal verim için...

İş hayatında kadının güçlendirilmesine katkıda bulunmayı hedefleyen ING Türkiye, çalışma hayatına ara veren kadınların yeniden iş hayatına dönmelerini sağlayacak çalışmalara imza atan YenidenBiz Derneği'nin "100. Yılda 1000 Kadın" projesine destek vermiş. Proje, İstihdam Fırsatları, Eğitim ve Gelişim Programları, Mentorluk, Kurumlarla Buluşmalar, Yeniden Staj, Mülakat Koçluğu ve YenidenBiz Flex gibi farklı programlardan

oluşuyor. Proje kapsamında yer alan "Yeniden Başla" programı ile de 11 ili tarumar eden depremden etkilenen kadınların doğru iş fırsatları ile buluşturulması ve iş arayışı süreçlerinde desteklenmeleri amaçlanıyor.

Kadına destek haberlerim bununla sınırlı değil... sahibinden.com, toplumsal cinsiyet eşitliğini desteklemek ve kadınların iş yaşamında güçlenmesini sağlamak üzere Birleşmiş Milletler Kadının Güçlenmesi Prensipleri'nin (WEPS - The Women's Empowerment Principles) imzacısı olmuş... Herkese örnek olsun...

56 yıldır eğitimde fırsat eşitliği için çalışan Türk Eğitim Vakfı'nın (TEV) 2023-24 akademik yılı bursları için başvuru başlangıç ve bitiş tarihleri belli olmuş. Başarılı ve maddi desteğe ihtiyacı olan meslek lisesi, üniversite, yüksek lisans ve doktora öğrencilerine verdiği destekleri çoğaltarak sürdüren TEV, bir önceki yıla göre burs tutarlarını %100'e yakın bir oranda artırmış. Başvurular için adresimiz tev.org.tr.

Eğitim başlığında bir haberim daha var. İBB Gençlik ve Spor Şube Müdürlüğü tarafından hayata geçirilen "Gökyüzünün Yıldız Gençleri" projesi ile 18 - 29 yaş arası gençlere yönelik İHA-1 ticari pilotluk eğitimleri başlamış. Proje kapsamında 18-29 yaş arası üniversiteden yeni mezun veya üniversite öğrencileri olmak üzere yaklaşık 200 kişiye yılsonuna kadar ehliyetlerinin teslim edilmesi hedefleniyormuş. Programa katılan kursiyerlere, 8 saati uygulamalı

olmak üzere toplam 32 saat süren ücretsiz eğitimler sınıf içi olarak İBB'nin Büyük İstanbul Otoparkındaki Gençlik Ofisi'nde, uygulama eğitimleri ise Yenikapı Spor Tesisi'nde veriliyormuş. Eğitimi veren dron teknolojileri platformu Dronmarket'in İHA Pilot Eğitmeni Mustafa Bilim; "Dron pilotluğu son dönemlerin en yükselen mesleklerinden bir haline geldi. Çünkü dron pilotları tarımdan enerjiye, inşaattan daha life style işlere kadar pek çok alanda kendine yer bulabiliyorlar" demiş.

Suna ve İnan Kırış Vakfı Pera Müzesi, ilhamını Oryantalist Resim Koleksiyonu'ndaki portrelerden alan yeni Instagram filtresi "Yüzyılların Yüzleri"ni kullanıma sunmuş. Instagram paylaşımlarında yüzlerini oryantalist tablolarla resmeden figürlerle buluşturan sanatseverler; dönemin karakteristik özelliklerini taşıyan tarihi kostümler içinde bir tabloya konuk oluyor. Filtreye, Pera Müzesi'nin Instagram hesabından ulaşmak mümkün.

Sanatsal içeriğime Sütaş'ın yurdu dolaşan karikatür sergisi haberimle devam ediyorum. Sütaş Çiftliği Karikatürleri'nin 20'nci yıl kutlamaları çerçevesinde gerçekleştirilen Sütaş Çiftliği Karikatürleri Sergisi'nin Anadolu'daki yeni durağı Bingöl. Serginin Bingöl Kalium AVM'de ücretsiz olarak ziyaret edilebileceğini hatırlatmadan olmaz. 2002 yılından bu yana çizer Faruk Bayraktar imzası ile yayınlanan Sütaş Çiftliği Karikatürleri arasında derlenen karikatürlerin yer aldığı sergi, her yaş grubu için eğlenceli ve keyifli bir

yolculuk. Sütaş'ın bu sergisinin yeni rotalarını yine bu sayfada seninle paylaşacağım.

Bu hafta sana iki kitap bilgisi vermek isterim. İlki, Zülfü Livaneli'nin "Konstantiniyye Oteli" romanında yer alan "Edebi ve Ebedi Gölgeler" başlıklı bölümün zenginleştirilmesiyle ortaya çıkan "Gölgeler" kitabı. Livaneli'nin romanının bir bölümü olarak başlayıp, kendi başına bir eser haline gelen "Gölgeler", Mustafa Kemal Atatürk'ten Fatih Sultan Mehmet'e, Nâzım Hikmet'ten Halide Edip Adıvar'a, pek çok önemli ismin kendisine yer bulduğu uzun bir hikâye. Aykut Aydoğdu'nun çizimleriyle daha da zenginleşen eser, gözden geçirilmiş yeni baskısıyla İnkılâp Kitabevi'nden çıktı.

İkinci kitabım, VakıfBank Kültür Yayınları (VBKY) "İnsan ve Toplum" serisine katılan "Yapay Zekâ: Disiplinlerarası Yaklaşımlar" eseri. Berrin Küçükcan ve Banu Fulya Yıldırım tarafından hazırlanan eserde, her bir konu sektör uzmanları ve akademisyenler tarafından ayrı ayrı incelendi ve yorumlandı. Yapay zekânın dilbilim, bankacılık, sağlık, hukuk, kütüphanecilik, arşivcilik başta olmak üzere çeşitli alanlardaki uygulamalarına ışık tutan kitap, yapay zekânın ne olduğunu merak eden okurlara temel bilgileri sağlarken, yapay zekânın ortaya çıkışı ve farklı alanlardaki uygulamaları hakkında da bilgiler veriyor.

Haftaya yine buradayım,

BThaber

YIL 28
SAYI 1410
28 AĞUSTOS - 3 EYLÜL 2023

www.bthaber.com

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

Abone ve Dağıtım
btabone@bthaber.com.tr

Bültenlerinizi
bulten@bthaber.com.tr
adresine gönderebilirsiniz

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

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

Editör
Handan Aybars
handana@bthaber.com.tr

Görsel Yönetmen
Sena Çakıroğlu
senac@bthaber.com.tr

BThaber Genel Müdürü
Özlem Unan

İş Geliştirme ve Satış Müdürü
Abdurrahman Koyuncu

Ankara İş Geliştirme ve Satış Sorumlusu
Nursen Lale Usta

Yönetim Yeri:
Bilişim Zirvesi Etkinlik Organizasyon Limited Şirketi
Workinton - İçerenköy Mah. Topçu İbrahim Sk.
Quick Tower Sit. No: 8 10 D Ataşehir - İSTANBUL
Telefon: (0216) 888 0 596
ISSN 1300-6495

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

FinTech and TechFin companies will come together on September 14

Hosting many summits and events that left their mark on the sectors in Turkey, Bilişim Zirvesi Event Company will host FinTech and TechFin companies at the TechFinTech Meeting, which will be organized for the first time this year. At the meeting to be held in İstanbul Fişekhane on September 14, 2023 with the main theme of 'Digital Financialization', digitalization, which is one of the cornerstones of the change in the financial sector, and the journey of becoming TechFin in the new world order with the financial services offered by the FinTech ecosystem and the technology world will be discussed in all aspects.

Information technologies, which develop rapidly with the triggering effect of digitalization, bring the new world order to a different dimension by combining its power with financial instruments. The Turkish financial sector is also accelerating the development of the FinTech ecosystem with its expertise in technology development and implementation. Bilisim Zirvesi Event Company, which hosts numerous events, researches and summits in the field of information technologies and economy, and offers guide publications for the

sectors. At the TechFinTech Meeting, where he will host FinTechs and TechFins in Turkey, it will discuss the FinTech ecosystem in depth on finance and technology. The development stages of the TechFin ecosystem, which introduces high technology to the finance sector, and the targets for Turkey to become a global FinTech center will be discussed with the participation of industry experts.

FinTech companies that use technological methods and TechFin companies that provide technology to these companies will be hosted in İstanbul-Fişekhane on September 14, and the industry professionals will reveal what the IT infrastructure in Turkey has brought to the finance sector.

On the axis of the future of AI, chip problem, shortages, geopolitical uncertainties will be discussed

The first session of the event titled 'Digital Finance' will be held by BTHABER Corporate Group President Murat Göçe. Right after him, Duncan Stewart, Deloitte Canada Research Director, one of the keynote speakers of the event, will make a presentation on 'Deloitte Forecasts on Technology, Media and Telecom with a FinTech touch'. Stewart will convey Deloitte's

predictions about the future role of trending technologies such as VR and Metaverse, by addressing the chip problem, shortages, geopolitical uncertainties on the axis of the future of artificial intelligence.

FinTech world will be wholly discussed Turkish Presidential Economic Policy Committee Member Dr. Hakan Yurdakul will make a presentation titled as 'Where Is The Money In FinTech And Where Is It Not?'; General Manager of Information Technologies of the Ministry of Treasury and Finance Cebrail Taşkın will hold a session titled as 'Treasury and Finance Information Systems'. Both sessions will look at financial digital transformation from the perspective of decision makers. In the second half of the day, the FinTech world will be discussed wholly with panels attended by valuable panel managers and professionals from Turkey's leading finance companies.

'FinTechs have started to transform into TechFins'

Pointing out that the Turkish finance sector sets an example not only for other sectors, but also for many developed countries in terms of technology development and

application, BTHABER Corporate Group President Murat Göçe said, "Information technologies have entered the business world through the financial sector for decades. While the finance sector became a pioneer with the technologies it uses, it also set an example for the development and transformation of other sectors. The finance sector, which constitutes the most important platform for the development of mobile and internet-based applications, also supported the development of the FinTech ecosystem, where new ideas emerged. An important pillar of this success has been mobile operators. While making significant contributions to the development of the FinTech ecosystem with the services they offer, operators have also started to transform FinTechs into TechFins. In light of these breakthroughs, our financial institutions, the Turkish software industry and the FinTech ecosystem have become technology exporters. We invite all our stakeholders, especially FinTechs and TechFins, to the TechFinTech Meeting, which will be held with the main theme of 'Digital Financialization', to discuss this issue, which contains important elements for the development of our country."

Param acquired Twisto

Fintech company Param acquired Twisto, which is shown as one of the fastest growing fintechs in Europe in line with its growth strategy abroad. With this move, Param, which is rapidly advancing in its growth strategy abroad, which it started in the UK with the Param UK brand in 2022, will reach millions of new customers and hundreds of thousands of business partners thanks to Twisto. Param, which will reach 27 European Union (EU) member countries with the purchase of Twisto, obtains operating licenses in 8 European countries. Param thus becomes an

important player in Europe, the world's second largest e-commerce market with an annual volume of 1.1 trillion USD.

Twisto was founded in 2013. Twisto, the first fintech to launch the 'Buy Now, Pay Later' digital loan model in the Czech Republic, has also been serving the Polish market since 2018. Twisto, which offers smart solutions for payments and shopping; makes life easier for its users with features such as making payments with virtual cards and wallets, receiving payments with smart phones for companies, paying in installments and paying bills.

Twisto's virtual cards have short and long-term installment options, account-based credit limit, Apple Pay and Google Pay integrations.

The brand, which took very rapid steps towards growth by developing innovative products in the Fintech field, was purchased by Australia-based Zip for 89 million USD in 2021. Param decided to purchase Twisto from Zip, making one of the most important investments of 2023. Twisto exhibits strong growth performance with more than 1 million customers, a total transaction volume of 845 million

EUR and over 9,000 business partners. The in-house credit and fraud scoring engine called 'Nikita' can analyze more than 500 factors in milliseconds. Param Founder and CEO Emin Can Yılmaz said, "Although our purchasing strategy is an important part of our growth targets; we act selectively and invest in companies with which we can act with the same vision. We believe that Twisto will strengthen us in new markets and competition. Thanks to Twisto, we are in a position to touch millions of new customers and tens of thousands of business partners in Europe as well."

All layers of informatics are under the control of the center!

Istanbul Metropolitan Municipality (İBB) opened the İBB Informatics Control Center to make the information infrastructures of its units and subsidiaries safer, more efficient and sustainable. With the project of İBB Department of Information Processing and İBB telecommunications infrastructure subsidiary İSTTELKOM AŞ, it will be possible to monitor institutions' digital infrastructure and security maturity from a single point, 365 days a year, 24/7. With the

Information Control Center established in the İBB Data Center with an area of 3.500 square meters in international standards, the monitoring, analysis and interventions of all system network and security operations will be carried out by expert personnel. There is a Network Operations Center (NOC), a Cyber Security Operations Center (SOC) and a management and meeting room in the İBB Information Control Center. The center created will contribute to

the central execution of public order activities in the field of information and communication in case of disasters and other emergencies. Erol Özgüner, Head of IT Department of İBB, said, "Using the systems we have created here, we prevent attacks and take precautionary measures in addition to 24/7 network monitoring. Artificial intelligence and machine learning techniques are gaining importance in cyber defense, and we aim to increase our work within this

framework." Nihat Narin, Head of Technology Group of İBB Subsidiaries, said, "We have implemented an important infrastructure with the Information Control Center to make the information infrastructures of critical public institutions safer and more sustainable. The Center will fill a huge gap in the field of monitoring and analysis of public data and systems, and will play an important role in increasing strength and awareness."

Paynet offers businesses the option to pay with credit

While all businesses need to pay attention to cash flow in a highly inflationary environment, the management of payment processes is the priority of companies. Paynet, a payment systems industry company, facilitates the payment processes and cash flow of businesses with its B2B PayKredi solution. With the online loan solution offered by Paynet through contracted institutions, businesses can benefit from the commercial credit limit to make their payments on time. In this way, the business processes of the enterprises are not interrupted and the supply chain can be managed

effectively. B2B PayKredi also offers special offers for businesses. Businesses can make payments to their parent companies more easily with various loan campaigns such as the funding of some or all of the interest rates by the parent company, and they can optimize both their payment processes and their costs with advantageous interest rates. With PayKredi, which enables the main companies to make or receive payments with 0% credit by campaigning, it becomes extremely easy to make transactions at different times within the defined limit. With this solution, which is under the umbrella of Paykredi,

corporate, commercial and small businesses can now also have the opportunity to use loans. When dealers want to pay their main companies, they can make payments over the commercial credit limit. Dealers can also choose B2B PayKredi, which is a payment solution that main companies can use when receiving payments from their dealers, while making payments to their main companies. Paynet Deputy General Manager for Product Management, Marketing and Business Development Hakan Kocatürk gave the following information: "Our new PayKredi commercial

loan (B2B loan) solution offers businesses convenience and advantages in their financial processes, while enabling parent companies to receive payments more easily from their dealers. With this solution, where we offer businesses a strong dealer network structure, we not only provide businesses with a competitive advantage, but also support their growth. This solution offers a user-friendly experience with a simple and useful interface. Our solutions contribute to the financial empowerment of not only businesses, but also their partners and customers."

Cooperation between Technopark İzmir and İZKA

Teknopark İzmir and İZKA will act together on some events and activities aimed at developing and promoting İzmir's innovation and entrepreneurship ecosystem. İYTE Rector and Teknopark İzmir Chairperson of the Board Prof. Dr. Yusuf Baran gave the following information: "İYTE makes significant contributions to our region and country with its academic outputs and human resources. Our Teknopark İzmir,

located on our campus, offers holistic services to the ecosystem in order to support and develop entrepreneurial activities. Entrepreneurs can find all the programs and supports they will need as a whole in Teknopark İzmir, from the first step they take to the ecosystem to internationalization. Teknopark İzmir always produces important supports for the ecosystem with over 200 R&D companies, incubators and the programs it maintains."

Emphasizing that important activities and projects are carried out in the field of innovation, technology and entrepreneurship in the region, Teknopark İzmir General Manager Prof. Dr. Metin Tanoğlu, on the other hand, underlined that the Accelerate İzmir Program, which was created within the scope of the İzmir NIC Project, which was carried out with the support of the Ministry of Industry and Technology and the European Union, continues

actively on an international scale, by enabling entrepreneurs to open up to the global. Within the scope of the protocol, besides Accelerate İzmir, GreenTech İzmir and BlueTech İzmir, which are the acceleration programs to be organized for the development and promotion of İzmir's innovation and entrepreneurship ecosystem, studies such as research analysis and strategy development, especially open innovation events, will be continued.



Bu anta Zeynep'in...

Okulunu yarıda bırakmak zorunda kalan Zeynep'in.
ünkü her yıl binlerce üniversite öğrencisi en temel ihtiyaçlarını
karşıl原因amadığı için okulunu bırakmayı düşünüyor.

Desteklerinizle öğrencilerimizin hayalleri, hikayeleri, eğitimleri

YARIDA KALMASIN!

www.tev.org.tr – 444 0 838



TÜRK EĞİTİM VAKFI
1967

KEYNOTE



TechFinTech
“Digital Financialization”

FIŞEKHANE, ZEYTİNBURNU-İSTANBUL
14 EYLÜL 2023

Deloitte Kanada Araştırma Direktörü Duncan Stewart TechFinTech etkinliğinde!

Deloitte Predictions on Tech, Media and
Telecom... with a fintech twist!

Duncan sizinle tahminlerini
paylaşmaya geliyor.

KAYIT OL

www.BZetkinlik.com

Duncan Stewart
Director of Research, Deloitte Canada
Technology, Media and Entertainment,
& Telecommunications

Exclusive Sponsor
Deloitte.

Ana Sponsor

JFORCE

Duncan Stewart kimdir?

Tüketici ve kurumsal teknoloji, medya, eğlence ve telekomünikasyon sektörlerinin geleceğini tahmin etme ve sunma konusunda dünya çapında tanınan bir uzmandır. Her yıl dünyanın önde gelen yüzlerce teknoloji, medya ve telekom şirketiyle buluşarak onların içgörülerini işine dahil eder. 40 yıllık konuşmacı deneyime sahip olan Duncan çok sayıda topluluk önünde konuşma yarışmasına katılmış ve kazanmıştır. Ulusal radyo kanalında kendisine ait köşesi olan Duncan, Amerika'nın ünlü bilgi yarışması Jeopardy! (Riziko) üçüncüsü olmuştur.

BİZİ TAKİP EDİN



@ictsummitnow



/bilisimzirvesietkinlik



@BTHABERSirketlergrubu



@BTHABERSirketlergrubu

www.TechFinTech.com.tr